

Vera Beutnagel
Best2find

*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

*Mit Köpfchen und Eleganz:
Vera Beutnagels Unternehmen
Best2find ist geschätzter Partner
in allen Belangen rund um Perso-
nalsuche und -beratung. Dank lang-
jähriger Erfahrung im Headhunting
detailreicher Kenntnisse verschiedener
Branchen mit Schwerpunkt auf IT,
Engineering und Automotive genießt
die Diplom-Kauffrau das langjährige
Vertrauen ihrer Kunden.*

Orhidea Briegel: „Sie arbeiten auf rein erfolgsorientierter Basis, dann müssen Sie ja wirklich erfolgreich sein, wenn Sie das schon jahrelang so praktizieren.“

Vera Beutnagel: „Ja sicher, denn die Zufriedenheit unserer Kunden liegt uns sehr am Herzen. Damit zeigen wir unseren Kunden, dass wir erstens davon überzeugt sind, die Positionen auch besetzen zu können, sonst würden wir den Auftrag nicht annehmen, und zweitens geht der Kunde kein Risiko ein, für schlechte oder Nichtleistung bezahlen zu müssen.“

O.B.: „Ihr Unternehmen Best2find Personalberatung unterstützt Unternehmen bei der erfolgreichen Besetzung offener Positionen. Was zeichnet Sie dabei besonders aus?“

V.B.: „Was uns sicherlich unterscheidet, ist unsere Fachkompetenz in der IT und im technischen Umfeld. Ich war früher selber Mal in der IT tätig und auch Herr Hörold ist Maschinenbauingenieur und war viele Jahre in der IT unterwegs. Das macht schon Mal viel aus, denn sowohl unsere Kunden als auch die Kandidaten merken, dass wir wissen, wovon wir reden. So etwas schafft Respekt und Vertrauen. Damit haben wir eine ganz andere Basis.

Außerdem ist der Faktor Schnelligkeit für uns sehr wichtig. Unsere Kunden haben oft einen enormen Druck, innerhalb extrem kurzer Zeit bestimmte Stellen zu besetzen und da zählen oft Stunden. In solchen dringenden Fällen machen wir uns umgehend ohne großen bürokratischen Aufwand auf die Suche. Häufig konnten wir schon nach einer Stunde passende Kandidaten präsentieren, aber das funktioniert natürlich nicht immer.“



ImageFoto. © www.orthidea-image.com

Headhunting mit Klasse

Jenseits klassischer Klischees in der Personalberatung hat sich Vera Beutnagel mit ihrer Spezialisierung auf technische Branchen und diskreten, flexiblen Arbeitsweise etabliert. Die Fachfrau kennt die Prozesse ihrer Kunden durch ihr Know-how aus der IT. Anerkannt für die messerscharfe Auswertung rund um die Stellenbesetzung arbeitet die menschenkundige Personalberaterin präzise, dazu auch schnell und verblüfft seit Jahren mit erstklassigem Service zu erfolgsorientierten Konditionen. Mit ehrlicher und offener Art verleiht sie dem abgegriffenen Ausdruck Headhunting neues Ansehen und steht dafür mit Ihrem guten Namen.



O.B.: „Sie haben auch von weiteren Vorteilen gesprochen, die durch die Inanspruchnahme Ihrer Dienstleistung entstehen. Das wären?“

V.B.: „Es ist so, dass unsere Kunden normalerweise sehr gefragte Spezialisten suchen, die in den seltensten Fällen arbeitslos sind und die Stellenmärkte nach passenden neuen Vakanzen durchsuchen. Häufig haben unsere Kunden, bevor sie uns einschalten, schon erfolglos diverse Stellenanzeigen geschaltet und dafür viel Geld bezahlt, ohne dass auch nur eine einzige passende Bewerbung dabei herausgekommen ist.

Wir sprechen dagegen Kandidaten ganz gezielt an, die sich in ähnlichen Positionen befinden, die im Moment noch gar nicht an einen Jobwechsel denken und machen denen das Jobangebot bei unserem Kunden schmackhaft. Mit dieser Vorgehensweise haben wir viel mehr Erfolg, als mit herkömmlichen Stellenanzeigen, weil wir die Kandidaten in einer Phase ansprechen, bevor sie aktiv auf Jobsuche sind. Viele werden neugierig und bekunden Interesse und wenn bestimmte Komponenten zusammen kommen, steht einem Stellenwechsel nichts mehr im Wege.“

O.B.: „Stellt denn Ihre Vorgehensweise den guten Ruf Ihrer Kunden sicher?“

V.B.: „Ja natürlich, das ist unser oberstes Gebot. Wir gehen absolut diskret und professionell vor, sonst wären wir auch nicht so erfolgreich. Auf der anderen Seite agieren wir auch als Berater auf Bewerberseite, bauen dort ein Vertrauensverhältnis auf und erhalten aus dem Grund sehr viel tiefere Einblicke in die

Persönlichkeit, Wechselmotivation und langfristigen Ziele unserer Kandidaten, als bei einem üblichen Vorstellungsgespräch. Das ist ein großer Vorteil für beide Seiten, denn eine Fehlbesetzung ist für alle Beteiligten unangenehm.“

O.B.: „Wie gehen Sie konkret vor, wenn ein neuer Kunde eine Stelle besetzen will?“

V.B.: „Zuerst nehmen wir die Anforderungen des Kunden auf und machen uns - möglichst in einem persönlichen Gespräch – ein genaues Bild von dem Unternehmen. Nur so bekommen wir eine Vorstellung, welche Persönlichkeit gesucht wird, was der Kandidat fachlich mitbringen muss etc.. Bevor wir nicht ein konkretes Bild von der Person haben, die gesucht wird, brauchen wir gar nicht anfangen.

O.B.: „Und wie geht es dann weiter?“

V.B.: „Das kommt ganz drauf an. Die rein erfolgsorientierte Suche ist die gängigste Vorgehensweise. Die Kandidaten werden über die Kontaktaufnahme in Internetportalen, diverse Plattformen und über unser bestehendes Kontaktnetzwerk ermittelt. Nach einem erfolgreich durchgeführten Erstgespräch erfolgt eine Vorauswahl nach den erarbeiteten persönlichen und fachlichen Kriterien. Die Kandidaten, die wir für geeignet halten, stellen wir dann dem Kunden vor. Bei erfolgreicher Vermittlung fällt ein Honorar an, dessen Höhe sich nach der Schwierigkeit der zu besetzenden Positionen richtet. Auf diese Weise können wir unseren Kunden faire Preise anbieten. Die Honorarhöhe wird im Vorfeld in einem gültigen Rahmenvertrag vereinbart.“

O.B.: „Kommt es auch Mal vor, dass Sie mit dieser Vorgehensweise eine Stelle nicht besetzen können?“

V.B.: „Ja klar. Wir können natürlich auch nicht zaubern. Häufig liegen die Ursachen dafür außerhalb unserer Einflussnahmemöglichkeit. Manche Stellen sind einfach zu niedrig dotiert und/oder der Job ist nicht spannend genug oder die Region ist sehr unattraktiv – das alles erschwert es, gute Kandidaten dafür zu begeistern.

Aber auch in solchen Fällen haben wir mit Hartnäckigkeit häufig Wunder bewirken können. Manchmal braucht man einfach etwas Geduld, bis man irgendwo auf die richtige Person stößt. Was sich in solchen Fällen, wo der aktuelle Markt keine passenden Kandidaten hergibt, bisher am besten bewährt hat, ist die Direktansprache.“

O.B.: „Wie funktioniert das?“

V.B.: „Unsere Kunden wissen meistens sehr genau, in welchen Unternehmen potentielle Kandidaten sitzen, meistens kennen sie die in Frage kommenden Kandidaten sogar persönlich mit Namen aus der Zusammenarbeit in gemeinsamen Projekten oder sonstigen Berührungspunkten mit anderen Unternehmen aus der Branche.

Wir bekommen dann eine Namensliste der Wunschkandidaten, die wir dann nach Absprache mit unserem Kunden ganz gezielt und sehr diskret ansprechen, um die zu besetzenden Vakanzen bei den Kandidaten so gut wie möglich zu verkaufen. In solchen Fällen benötigen wir vorab erfolgsunabhängig eine Anzahlung, die später im Erfolgsfall



Vera Beutnagel

lebt seit 1998 in München. Nach Abschluss ihres BWL-Studiums an der Universität Mannheim im Jahr 1994 war Vera Beutnagel zuerst in leitender Position in der Personalvermittlung tätig und hat danach auch in anderen Branchen Erfahrung gesammelt. Ziel ihrer Arbeit bei der Beschaffung von hoch qualifizierten Fach- und Führungskräften war es stets, Unternehmen mit den richtigen Mitarbeitern zusammen zu führen.



Ralf Hörold

ist ein erfahrener Profi im Personalwesen im Bereich IT, TK und Engineering. Als studierter Maschinenbauingenieur und aus seiner frühen Zeit als Programmierer kann ihm fachlich keiner etwas vormachen. Die Prüfung der fachlichen Eignung der Bewerber garantiert Ihnen eine hohe Qualität bei der Bewerberauswahl.

von unserem Honorar wieder abgezogen wird, sodass diese Vorgehensweise unterm Strich für den Kunden nicht teurer ist als die rein erfolgsorientierte Suche. Der Vorteil ist: es geht wesentlich schneller und effizienter und der Kunde kennt die Kandidaten schon, sodass sogar die Probezeit gestrichen werden kann.“

O.B. Wenn Ihre Kunden diese Kandidaten aber schon persönlich kennen, warum sprechen sie diese dann nicht selber an, sondern wickeln das über Sie ab?

V.B.: Das hat mehrere Gründe: Erstens gibt es in einigen Branchen ein striktes „Abwerbe-Verbot“ innerhalb der konkurrierenden Unternehmen und Verstöße dagegen werden innerhalb der Branche mit Rufschädigung, möglichen Auftragsverlusten oder Racheakten seitens der Konkurrenz geahndet. So etwas will sich keiner antun. Zweitens ist die Direktansprache der Kandidaten sehr sensibel und erfordert ein professionelles und absolut diskretes Vorgehen, welches nur mit viel Erfahrung und Einfühlungsvermögen zum Erfolg führt, sonst kann der Schuss ganz schnell nach hinten los gehen. Wir als Headhunter stellen uns in dem Fall schützend vor unsere Kunden und garantieren, dass deren Ruf unbefleckt bleibt.

O.B.: „Die Vermittlung von Freelancern - ist das auch Ihr Metier?“

V.B.: „Für Projekte, die zeitlich befristet sind, unterstützen wir unsere Kunden durch die Vermittlung von Freelancern. Auch bei Suchaufträgen, wo der Markt gerade aktuell keine Kandidaten für eine Festanstellung hergibt, ist es meistens möglich, die Stelle mit einem Freelancer zu besetzen. Man kann dann die Suche nach einen passenden Kandidaten zur Festanstellung in Ruhe weiter verfolgen und der Kunde hat erst einmal eine schnelle Problemlösung. Wir denken immer in Lösungen. Mit unseren Partnern haben wir ein Deutschlandweit-flächendeckendes Netzwerk an IT- Fachkräften, das wir unseren Kunden zur Verfügung stellen können.“

Ohideal

Best2find • Vera Beutnagel
Färbergraben 12 • 80331 München
+49 (0) 89-48 05 84-74
beutnagel@Best2find.de

www.Best2find.de



solide
verändert
Die Kolumne

TIME TO CHANGE

Die kleinen und mittelständigen Unternehmen sind flexibel, innovativ, wendig, kreativ und passen sich so den rasanten Veränderungen schnell und erfolgreich an. Bei Bedarf vernetzen sie sich auch zu größeren Systemen, die koordiniert und zielorientiert operieren können.

DELTA COACHING inspiriert und instrumentiert Sie, sich den stets wandelnden, neuen Anforderungen privat und beruflich zu stellen um Ihre Ziele schneller und besser zu erreichen!

DELTA OPEN TERMINE WINTER

09.11.2010 ab 19 Uhr beim
Orhideal-BusinessTreff
„Münchner Haupt Schau“
07.12.2010, ab 19.30 Uhr im
DELTA Institut, Grünwald

Fragen Sie bei uns nach oder
informieren Sie sich online.

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

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

Rückblende BusinessTreff bei Radio Arabella



**Geht nicht, gibt's nicht !
Mit diesem Motto lebt und
arbeitet die Münchner Event-
managerin Elisabeth Pitsch.**

Sie hat ihren Beruf von Grund auf gelernt und es gibt kaum etwas was sie nicht organisiert; vom feinen VIP-Event über Promotionaktionen bishin zu Großveranstaltungen wie Public Viewings, Sommerfeste, Sportveranstaltungen u.v.m. Mit viel Know How und Liebe zum Detail ist ihr Beruf zur Berufung geworden.

Seit über 15 Jahren ist sie Bayern's erfolgreichstem Lokalsender, Radio Arabella, treu. Sie leitet dort die Veranstaltungsabteilung und zeichnet ausserdem für die Bereiche Unternehmenskommunikation und Öffentlichkeitsarbeit verantwortlich.

Das echte Münchner-Kindl zählt in der Eventbranche zu einer festen Größe in der Münchner Szene – nicht zuletzt wegen ihrer Zuverlässigkeit, ihrer Ideen und deren professionellen Realisierung. Sie haben auch Lust auf eine Veranstaltung und deren Umsetzung?

*Ich freue mich auf Sie und Ihre
Aufgaben, Elisabeth Pitsch*
pitsch@radioarabella.de

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



der wäsche fabrikant

Die Kolumne

ALBERT KREUZ
Herren - Business - Unterwäsche
aus Deutschland

Männer kaufen anders als Frauen. Während Frauen sich Zeit lassen und sehr viele Artikel ansehen, um sich inspirieren lassen, wissen Männer genau was sie suchen. Wirkt hier etwa die Evolution nach, mit der Rollenverteilung der Jäger und Sammler?

ALBERT KREUZ Wäsche jedenfalls, wird zu 90% von Männern gekauft. Mit unserem neuen Artikel-Filter berücksichtigen wir nun dieses „Kaufverhalten“ und ermöglichen nun das schnelle und zielgerichtete Finden. In der Kategorie Herren-Unterhemden kann so mit wenigen Klicks Material, Kragenform, Armform und Farbe ausgewählt und das gewünschte Herren-Unterhemd gefunden werden. Nahezu Pflicht ist die Suchfunktion bei unseren 273 Seiden-Stoffen, aus denen wir Krawatte (schmal oder breit), Schleife /Fliege nach Halsweite oder verstellbar, Einstecktuch, Kummerbund oder Schal fertigen. Auch hier wird das gewünschte Dessin schnell gefunden. Besonders praktisch ist hierbei die Möglichkeit z.B. mehrere Farben auszuwählen. Unser Tipp - einfach mal testen. Wir freuen uns über Ihr Feedback.

Uwe Schmidt
Geschäftsführer

ALBERT KREUZ GmbH
Oderstr. 23-25
14513 Teltow

schmidt@albert-kreuz.de
Telefon: +49 3328 325432
Telefax: +49 3328 325431

www.albert-kreuz.de

Albert Kreuz Starke Marke für Funktionsunterwäsche informiert ...

Jetzt NEU: Funktionsunterhemd Business

Können Sie sich ambitionierten Sport in Baumwolle noch vorstellen? Ich eher nicht. Der Siegeszug der Funktionswäsche ist offensichtlich nicht aufzuhalten.

Kein Wunder, denn die Funktionsfasern sind im Laufe der Zeit qualitativ immer besser geworden, und den Baumwoll-Fasern, in Bereichen in denen es große Mengen von Feuchtigkeit abzuleiten gilt, weitaus überlegen.

Aber warum nur beim Sport? Wie sieht es zu Beispiel im Büro aus, wenn die Wärme unerträglich wird oder Stress zu vermehrter Schweißbildung führt? Hier gibt es ein Dilemma. Die einen tragen Ihr Oberhemd direkt auf der Haut und nehmen damit in Kauf, dass sich unschöne Flecken abzeichnen. Die zweite Gruppe setzt auf das Unterhemd unter dem Oberhemd. Dieses soll Feuchtigkeit aufsaugen und das Oberhemd trocken halten. Dies funktioniert aber nur bedingt, wenn Baumwolle zum Einsatz kommt. Diese saugt zwar Feuchtigkeit auf, gibt sie aber nicht wieder ab. Funktionsmaterialien aus dem Sport leiten die Feuchtigkeit auf direktem Weg auf das Oberhemd durch, der Effekt ist nicht viel besser, als wenn gar kein Unterhemd getragen wird. Funktionieren würde es, wenn das Oberhemd ebenfalls aus einer „durchlässigen Faser“ bestehen würde – ist es aber nicht, sondern aus Baumwolle. Sämtliche Veredelungen der Oberhemden, welche Bügelfreiheit gewährleisten sollen, verschlechtern noch einmal die Durchlässigkeit von Oberhemden - so jedenfalls mein Eindruck.

Für ALBERT KREUZ – dem Business-Unterwäsche-Spezialisten ist das natürlich ein großes Thema. Unsere Herausforderung ist, das richtige Material für die Schicht zwischen Körper und Oberhemd zu finden. Die meisten Stoffe, Schichtungen und Stoffgemische erfüllen einen Teil der Anforderung, patzen aber in anderen. So gibt es Stoffe, die die Vernetzung beherrschen, dafür aber auf der Haut kratzen. Oder sehr leicht sind und nicht kratzen,



dafür aber unseren Ausdauertest zum Prüfen auf Veränderungen des Stoffes nach einer simulierten Langzeitnutzung nicht bestehen.

Aber wir hatten Erfolg. 72% Tencel® und 28% Coolmax® ist die Zusammensetzung des Stoffes, aus der das ALBERT KREUZ Funktionsunterhemd Business gefertigt wird. Der Stoff ist antistatisch, federleicht und sehr angenehm auf der Haut. Die Zellulosefaser Tencel kann 50% mehr Feuchtigkeit aufnehmen als Baumwolle. Die aufgenommene Feuchtigkeit wird stark vernetzt und anders als bei Baumwolle wieder abgegeben. Coolmax verstärkt diesen Effekt. So bleibt der Körper trocken. Messtechnisch nachgewiesen ist, dass die Bakterienvermehrung, und damit Gerüche bei Tencel noch geringer sind, als bei der in dieser Hinsicht „unverdächtigen“ Baumwolle. Wir freuen uns, Ihnen diese neue High-Tech Produkt – Made in Germany präsentieren zu können.

Uwe Schmid GF Albert Kreuz





Siegfried Förg Experte für Mechatronik präsentiert...

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 Outdoor-sportbereich. 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 am 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



Tageslicht überall

Dipl. - Ing. (FH) Eberhard Hauser

hat mit seinem Ingenieurbüro eine Lösung entwickelt um die Schattenseite eines Hauses zu einer lichtdurchflutenden Südseite aufzuwerten. Nebenräume werden zu wertvollen Wohnräumen aufgewertet. Die EnLiCo-Sonnenlichtsteuerung ermöglicht es, auch unter ungünstigen Bedingungen behagliche sonnenlichtdurchflutete Wohnräume zu gestalten, indem die neue Generation von Heliostaten das Sonnenlicht nach Kunden-Wünschen in Wohn- und Arbeitsräume leitet. Das Prinzip lässt sich auf nahezu jeden Raum übertragen. Sogar auf Räume im Untergeschoß. Das natürliche Tageslicht wird direkt und unverfälscht genutzt. Zugleich wird die Klimaschonende Nutzung der Sonnenenergie realisiert. Somit bringt der Vordenker Tageslicht und Energie direkt an den richtigen Ort.

Hiermit ergibt sich eine Fülle von Anwendungsfällen:

- Kellerräume erhalten viel mehr Tageslicht und werden zu Wohnräumen
- Wohnräume auf der Nordseite von Gebäuden erhalten natürliches Sonnenlicht
- Gesünderes Leben und gesteigertes Wohlbefinden durch mehr Tageslicht in Wohnräumen mit kleinen Fenstern
- Nachmittagssonne auch in Räumen mit Ostausrichtung
- Licht für Grünpflanzen im Untergeschoß

Den Grundsatz Erneuerbare Energie und Licht komfortabel für jedermann nutzbar zu machen, hat Eberhard Hauser in der Namensgebung EnLiCo verankert: Energie Licht und Comfort.

www.enlico.de

E. Hauser Produktentwicklung
Ziehrerstr. 10 • 81477 München
tel 089 75968183
fax 089 75968179
mobil 01577 6824491



Lernen Sie EnLiCo
auf unseren BusinessTreffen
kennen.
Orhidea Briegel, IMAGE



Bringt Tageslicht in dunkle Räume:
der Dipl.-Ingenieur mit seiner
cleveren Produktentwicklung





Skylight Experten für Lichtkonzepte präsentieren ...

Skylight - die Lichtberater

Die Wohnung, die „eigenen vier Wände“, gehören zum Persönlichsten, das man sich vorstellen kann. Wir alle streben danach, wenn manchmal auch unbewußt, unser Zuhause ganz persönlich zu gestalten und es so weit wie möglich unseren Ansprüchen und unserem Geschmack anzupassen. Hier ist originellen und phantasiereichen Beleuchtungen viel Raum gelassen.

Die Lichtplanung findet heute in allen denkbaren Bereichen Zuspruch. Die Planung der Beleuchtung in privaten Wohnräumen ist genauso sinnvoll wie die Lichtplanung für ein Bürogebäude.

Die richtige Beleuchtung schafft Orientierung, vermittelt Behaglichkeit und beeinflusst die Stimmung des menschlichen Organismus. Licht ist weit mehr als nur Licht. Bei der Lichtplanung sollte der Mensch stets im Mittelpunkt stehen. Der Betrachter soll sich in den Räumen wohlfühlen.

Ganz gleich ob Sie Ihren privaten Wohnraum effekt- und stimmungsvoll durch gezielte Lichtplanung beleuchten möchten, oder aber Ihre Produkte und Dienstleistungen in Ihren Geschäfts- und Verkaufsräumen wirkungsvoll und umsatzfördernd mit Lichtdesign in Szene setzen möchten. Skylight ist Ihr Full-Service-Partner für professionelle Lichtplanung und Beratung.

Die Lichtplanung ist ein entscheidender Bestandteil für die Wirkung eines Raumes oder eines Gebäudes. Oft läuft jedoch die Lichtplanung nach einem Standardschema ab, denn viele Architekten sehen den Einsatz von Licht nach rein funktionalen Gesichtspunkten. Für die effektvolle Beleuchtung sind in erster Linie Fachleute für Lichtstimmungen gefragt, wie Ramona Nachtmann und Markus Ströder von Skylight - Die Lichtberater.

Bei der Lichtplanung setzen wir neueste Leuchtenprodukte aus renommierten Leuchtenunternehmen ein.

Wir achten bei unserer Lichtplanung darauf, dass die Beleuchtung stets in die Architektur und das Raumkonzept integriert wird und ein einheitlich stimmiges Gesamtbild entsteht. Hochwertige Designer Leuchten, ausgefallene Wohnraumleuchten mit Sinn für das Besondere und neueste Shop-Beleuchtung und LED Technik finden Sie in unseren neu gestalteten Ausstellungsräumen in Erding.

Wir freuen uns auf Ihren Besuch - ein Abenteuer rund ums Licht !
Ramona Nachtmann

Sehen wir uns auf der Messe?



Mit viel Esprit richtet das GHM Team um Olivera Baro die „Heim & Handwerk“ weiter aus. Auch wir vom IMAGE Magazin sind mit von der Partie. Uns gefällt die Art, mit der Olivera Baro den Markt lebendig macht. Jede ihrer Messen: ein marketplace der Extraklasse!

Sehen wir uns dort?
Besuchen Sie Ramona Nachtmann an unserem IMAGE Stand und Sie erfahren hier alles über Abenteuer Licht und die IMAGE-Plattform.

Mitmachen bei der H+H Messe?
Informationen für Aussteller erhalten Sie bei Olivera Baro: (089) 9 49 55 - 130

www.heim-handwerk.de

optimal
beleuchtet
Die Kolumne

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 Inh.
Münchener Straße 10 - Innenhof
85435 Erding
Tel.: 08122 - 9 660 200
Fax: 08122 - 9 660 202
nachtmann@skylight-lampen.de
www.skylight-lampen.de





Imagefoto: © www.orthideal-image.com

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 blend-freies 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@teleson-mail.de

www.lehrmittel-karin-heller.de
www.conen-gmbh.de
www.tafel-der-zukunft.de

Karin Heller Expertin für Lehrmittel-Handel präsentiert ...

Telefon, Strom, Gas

TOP-KONDITIONEN und alles aus einer Hand...

Wer nicht fragt, bleibt dumm, heißt es so schön. Oder gibt mehr aus, als sein muss. Deshalb sollten Sie immer nach den Spezialtarifen (z.B. der „o² on Business, der Flatrate-Sensation für Geschäftskunden“) von Muncall nachfragen. Die Muncall GmbH ist ein auf Telekommunikation spezialisiertes Unternehmen mit Sitz in München. Spezialisten mit langjähriger Erfahrung und besten Kontakte in die Telekommunikations-Branche bieten Telekommunikation aus einer Hand – von Mobilfunk, Festnetz bis zum schnellen Internetanschluss. „Seit Januar 2008 können wir Ihnen zusätzlich günstigen Strom und nun auch Gas anbieten. Mit den Energie-anbietern TelDaFax Energy sowie Portalhaus mit den Marken Stromtipp.de und Gastipp.de wurde eine entsprechende Distributionsvereinbarung unterzeichnet. Hierdurch bietet Muncall seinen Partnern die Möglichkeit, aus einer Vielzahl von unterschiedlichen Tarifen das richtige Produkt für Kunden zu finden.“, erklärt Yvonne Bojer, Bereichsleiterin Sonderprojekte.

Muncall stärkt seine Stellung als Vertragsdistribution für Produkte aus der Telekom-munikation, aus dem Energiesektor, sowie Kabel-TV-Bereich und bietet nun neu die Produkte von 1&1, Sky, Portalhaus und Yes Telecom an. Dabei ist Muncall spezialisiert auf Produkte aus dem Mobilfunk Businessbereich: als führendes Business Center von Telefonica o2, Distribution für die Telekom Businessprodukte, sowie neu mit Yes Telecom im Geschäft, dem Spezialprovider mit Bestnoten für Service und Partnerschaft im Businessbereich. Seit längerer Zeit schon hat Muncall eine führende Stellung im Bereich der DSL-Distribution: durch Kooperationsverträge mit Alice, Vodafone DSL, Telefonica o2, Kabel Deutschland, Unity Media und jetzt neu 1&1 hat Muncall alle namenhaften Marken mit an Bord. Durch diese strategischen Partnerschaften unterstreicht die Muncall GmbH weiter ihre Position als leistungsstarker Partner diverser Markenanbieter.

„Wir haben für jede Zielgruppe das richtige Produkt - und die Mitarbeiter, die Ihnen das einfach und unkompliziert erklären können. Unser Motto: „Alles aus einer Hand“ ist nicht nur eine Vision, sondern bereits Realität, die

wir gemeinsam mit unseren Kunden und Vertriebspartnern leben. Unser leistungsfähiges Betreuungskonzept wird Sie überzeugen - ob Innendienst oder Außendienst, wir sind persönlich für Sie da.“, so Bojer. „Ein wichtiger Erfolgsfaktor der Muncall GmbH ist, dass wir nicht wie klassische Distributionen nur Produkte verteilen, sondern auch viele Produkte selbst verkaufen. Das gesammelte Wissen können wir so mit viel Know-how an unsere Kunden weitergeben. Produkte, die wir ins Sortiment aufnehmen, werden zuerst von unserem eigenen Vertrieb getestet und für gut befunden. Dabei stehen unsere Händler immer an erster Stelle – sie sind der Motor unseres Unternehmens. Nie machte es mehr Sinn, sich für Muncall als Dienstleister zu entscheiden.“ Muncall betreut derzeit fast 1000 Vertriebspartner und etwa 900 Firmenkunden in ganz Deutschland mit einem starken Außendienstteam. Die Geschäftsfelder sind:

- Betreuung und Beratung von mittelständischen Unternehmen in allen Fragen der Telekommunikation
- Betreuung von Vertriebspartnern bei der Vermittlung von Netzbetreiber-Dienstleistungen
- Firmenkunden-Consulting im kompletten TK-Bereich



muncall new communication GmbH
Piusstrasse 16 • 81671 München
+49-89-206041536
yvonne.bojer@muncall.de

www.muncall.de



„Werden Sie nun Muncall-Kunde, sichern Sie sich unsere Beratungskompetenz und profitieren Sie von speziellen Angeboten. Fragen Sie jetzt nach den exklusiven Produkten für Existenzgründer.“



Oktober 2010 • Ausgabe 10
Newsletter www.fomaco.de

Unsere Themen im Oktober:

- Professioneller Finanzservice aus einer Hand
- AGITANO baut um!
- Neuer Informationsdienst auf AGITANO
- Social Media für Experten und Unternehmen
- Tipps für den Start



Susan & Thomas Anger
Direktion für Deutsche
Vermögensberatung

Für ihren herausragenden Kundenservice wurde die Deutsche Vermögensberatung im Februar 2010 von unabhängigen Experten der ServiceRating GmbH mit dem höchsten Qualitätsurteil „exzellent“ ausgezeichnet. Das Prädikat spiegelt dabei insbesondere die hohe Fachkompetenz der Beratung sowie die starke Kundenorientierung wieder, die konsequent darauf ausgerichtet ist, die Erwartungen der Kunden zu erfüllen und sogar zu übertreffen.

InfoMagazin Vol.10

FOMACO

Media • Network • Consult

FOMACO – Die Wertemacher



Oliver Foitzik, Geschäftsführer
oliver@fomaco.de
Telefon: +49 821 4550570
www.fomaco.de

Die FOMACO GmbH bietet „Bewegende Lösungen für Business, Weiterbildung und Unterhaltung“:

- MEDIA: Film- und Videoproduktion, InternetTV, Podcasts, Live-Streaming, Webkonferenzen, ...
- NETWORK: Online Communities, Netzwerke, Themenportal, Redaktion, Presse, ...
- CONSULT: Strategie, Organisation, Prozesse, IT, Projektmanagement, Neue Medien, ...

Wir arbeiten in einem großen Netzwerk aus herausragenden Unternehmern, innovativen Dienstleistern, umsetzungsstarken Beratern, kreativen Gestaltern, einzigartigen Kameraleuten & Cuttern, schreibstarken Redakteuren & Journalisten. Dieser umfangreiche Erfahrungsschatz und außergewöhnliche Kompetenz setzen wir und unsere Partner täglich zum Wohle unserer Klienten ein.

Ihr Business-Profil auf AGITANO



AGITANO ist eine intelligente Kombination aus Themenportal, Marktplatz und Community rund um Wirtschafts- und Managementthemen. Sie wendet sich sowohl an Fach- und Führungskräfte, als auch an Unternehmen, Dienstleister und Experten. Mit AGITANO möchten wir die interaktive Business-Welt spürbar machen!

Sie können ihr persönliches Profil anlegen – als Fach- und Führungskraft, Experte und/oder Unternehmen – und sich ausführlich präsentieren. Sie können ihre Veranstaltungen bekannt machen und ihre Pressemitteilungen veröffentlichen. Unterm Strich muss doch jeder sein eigenes Netzwerk erweitern und noch bekannter werden. Durch umfangreiche Präsentationsmöglichkeiten unterstützen wir unsere Mitglieder.

Zusätzlich kann man auf AGITANO multimediale Inhalte publizieren. Von Text über Bilder und Audio bis hin zu Video ist alles möglich. Jeder User kann die eigenen Inhalte über seinen eigenen Bereich online stellen. Dies geht ganz einfach in zwei Schritten. Datei auswählen und mit Titel und Beschreibung hochladen.

www.agitano.com



Heute präsentiere ich Ihnen Mitglieder aus dem AGITANO-Experten-Pool:

Professioneller Finanzservice aus einer Hand

Professionelle und umfassende Finanzberatung ist heutzutage wichtiger denn je: Bei der Vielzahl der Finanz- und Versicherungsprodukte und den immer wieder neuen Gesetzesreformen sind Fachwissen, Zeit und sichere Entscheidungen gefragt. Die Lösung bieten die Vermögensberater Susan und Thomas Anger. Zusammen mit ihren 110 Vermögensberatern/innen aus ihrer Direktion, die in ganz Bayern aktiv sind, beraten die erfahrenen Finanzexperten bei allen Fragen rund um Geld, Absicherungen, staatliche Förderungen und Vorsorge. Vom kompletten Service profitieren nicht nur die Vermögenden und Reichen, sondern auch breite Bevölkerungsgruppen.

Individuell und branchenübergreifend analysieren die Vermögensberater die persönliche Situation der Kunden. Besprechen mit ihnen ihre Ziele und Wünsche und erarbeiten dann konkrete Handlungsvorschläge, welche in eine maßgeschneiderte Vermögensplanung integriert werden. Von Versicherungen bis Geldanlage, von Finanzierungsmodellen bis zur privaten Altersvorsorge – hier bekommen sie die breite Palette der Finanzprodukte aus einer Hand. Rund 15000 zufriedene Kunden wissen diesen Service zu schätzen. „Menschen brauchen Menschen“ bestätigt der Direktionsleiter Thomas Anger aus seiner langjährigen Erfahrung. Seit nun 20 Jahren ist der Finanzexperte für die Deutsche Vermögensberatung tätig. „Wir stehen unseren Kunden jederzeit gerne zur Verfügung – sogar nach Feierabend oder am Wochenende, denn die Qualität der Beratung und die Kundenzufriedenheit sind unser oberstes Ziel“.

Für ihren herausragenden Kundenservice wurde die Deutsche Vermögensberatung im Februar 2010 von unabhängigen Experten der ServiceRating GmbH mit dem höchsten Qualitätsurteil „exzellent“ ausgezeichnet. Das Prädikat spiegelt dabei insbesondere die hohe Fachkompetenz der Beratung sowie die starke Kundenorientierung wieder, die konsequent darauf ausgerichtet ist, die Erwartungen der Kunden zu erfüllen und sogar zu übertreffen.

Susan & Thomas Anger
Direktion für Deutsche Vermögensberatung
Feringastr. 10a • 85774 Unterföhring

Tel: 089/309052400 • Fax: 089/309052402
Susan.Anger@dvag.de

<http://www.dvag.de/Thomas.Anger>
<http://www.dvag.de/Susan.Anger>





Oliver Foitzik, Geschäftsführer
oliver@fomaco.de
Telefon: +49 821 4550570
www.fomaco.de



© Thorben Wengert / PIXELIO

AGITANO baut um!

In den nächsten Monaten werden wir AGITANO technisch, optisch und inhaltlich optimieren und neu ausrichten! Mehr Experten-Wissen, mehr multimediale Fachbeiträge, mehr tagesaktuelle News aus der Geschäftswelt ... einfach mehr Informationen für Fach- und Führungskräfte. Und wir öffnen uns gegenüber anderen sozialen Netzwerken! AGITANO bietet zukünftig nicht nur eine Business-Community, das der beruflichen Netzwerkbildung und der Experten- und Unternehmenspräsentation dient, sondern darüber hinaus auch ein umfangreiches Informations- und Wissensportal. Wir werden uns zu einem der Hauptinformationsseiten im Internet für Fach- und Führungskräfte entwickeln.

Lassen Sie sich von uns umfassend und zeitsparend informieren. Nutzen Sie AGITANO, um Ihre Unternehmens- und Businesskontakte weiter auszubauen und sich als Experte oder als Unternehmen der „bunten“ Geschäftswelt zu präsentieren. Wir sorgen für Ihre „neue“ Reichweite! Um zusätzlich auf dem Laufenden zu bleiben, vernetzen Sie sich mit uns auf Facebook (AGITANO) und Twitter (@agitanocom).



Besuchen Sie uns auf www.agitano.com

Neuer Informationsdienst auf AGITANO

AGITANO bietet einen neuen Online-Informationsdienst zu Business- und businessnahen Themen, der Fach- und Führungskräfte sowie interessierte Dritte zeitsparend mit allen relevanten Wirtschaftsnews versorgt. Der Informationsdienst berichtet über strukturelle Entwicklungen aus einer Hand – tagesaktuell, pointiert, präzise und detailliert. Wir greifen die neuesten Trends auf, skizzieren die wichtigsten Entwicklungen, informieren über Forschungs- und Förderprojekte, bringen Studien auf den wesentlichen Punkt, fassen das Nachrichtengeschehen gekürzt und mit Hintergrundinformationen angereichert zusammen. Dies ermöglicht Ihnen eine schnelle Informationsübersicht auf einen Blick – und spart Ihnen wertvolle Zeit. Detaillierte Links zu den Bezugsquellen und speziellen Hintergrundinformationen erleichtern Ihnen zudem die Orientierung in der zunehmend unübersichtlichen Nachrichten- und Informationslandschaft.

Das Themenspektrum des Informationsdienstes deckt die Bereiche Wirtschaft & Unternehmen, Technologie & Innovationen, Energie & Umwelt, MINT & Bildung und Management & Werte ab.

AGITANO schreitet voran, den Nachrichtenschungel für Geschäftsleute zu lüften.



Social Media für Experten und Unternehmen

Wir sind die Zeugen einer Informationsrevolution, die durch das Internet ins Leben gerufen wurde. Es kommt dadurch zu einer neuen Art und Weise der Kommunikation zwischen Unternehmen und ihren Kunden. Ein passiver, nicht-beeinflussender Konsument ist bereits jetzt Teil der Vergangenheit. Laut (n)onliner Atlas 2010 sind 72% der Deutschen online. Meinen Sie, dass es unter diesen 72% Internetnutzern keinen gibt, der Interesse an Ihren Produkten und Dienstleistungen hat?

Hören Sie auf, nur ein (Zeit-)Zeuge zu sein! Machen Sie mit!

Um Ihren potentiellen oder schon bestehenden Kunden näher zu kommen, stellt Ihnen das Internet eine riesige Palette von Möglichkeiten zur Verfügung. Eine eigene Unternehmenswebsite zu haben, gehört heute zur Selbstverständlichkeit. Welche anderen Wege es im Web 2.0. gibt, um präsent zu sein, zeigen Ihnen „The Social Media Landscape“ (*Abh. unten*) und „The 2010 Social Networking Map“ (*Abh. oben*). Natürlich müssen Sie nicht überall vertreten sein: Nur dort, wo es für Sie am sinnvollsten ist! **Nachdem Sie sich für einige bestimmte Plattformen entschieden haben, gilt es, folgendes zu beachten:**

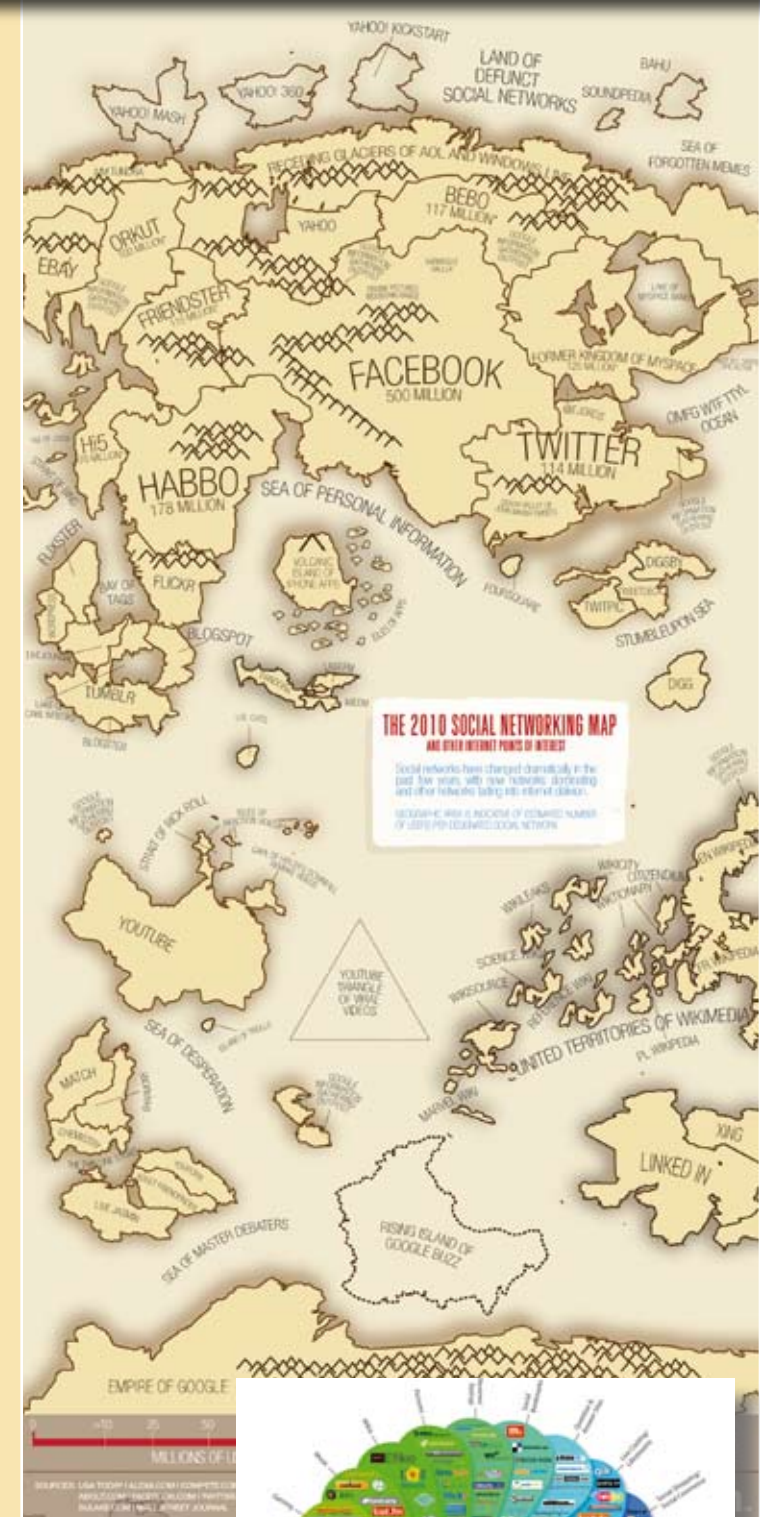
Tipps für den Start

- Definieren Sie Ihre eigene Online- und Social Media Strategie. Erst dann handeln!
- Zuhören, was über Sie und Ihre Marke im Web gesprochen wird. Registrieren Sie sich z.B. bei Google Alert und verfolgen Sie Ihre Nennungen im Internet.
- Aktiv sein! Posten Sie Ihre Themen. Schreiben Sie Kurznachrichten. Kommentieren Sie interessante Beiträge. Retweeten Sie spannende Inhalte! Überzeugen Sie mit Kompetenz. Bauen Sie sich eine „Experten-Reputation“ auf!
- Spamen Sie nicht! Reine Werbung gehört nicht auf Ihre Facebook-Fanpage oder in Ihre Tweets. Das ruft negative Emotionen hervor.
- Seien Sie auch online Sie selbst! Der Versuch, etwas anderes zu sein als man ist, wird negativ wahrgenommen.

Unser Fomaco-Team wünscht Ihnen ein erfolgreiches Vernetzen und viele „Freunde“, „Fans“ und „Follower“!

Wir stehen Ihnen für weitere Fragen und Informationen rund um Social Media und „Future Internet“ jederzeit zur Verfügung. Gerne beraten wir Sie umfassend, um Ihr Online-Profil aufzubauen und zu schärfen. Besuchen Sie uns auf unserer neuen FOMACO Website unter

www.fomaco.de



Abh. oben: „The 2010 Social Networking Map“; Abh. unten: „The Social Media Landscape“



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 Verbreitungspartnern in D, A, CH erhältlich. PDF Ausgabe zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter:
www.image-magazin.com PARTNER

Endauflage:

je nach Bedarf und Möglichkeiten limitiert bis maximal 10.000 Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin

Orhideal® International

Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen

www.orphidea.de • www.orphideal.com

Direkt Leitung: 0177 - 3550 112

E-mail: orphidea@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 Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messeständen, 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 Kunst-

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Vorschau

Orhideal®

BusinessTreff

alle Termine 2010 stehen online unter www.orphideal-image.com/termine

am Do. 14.Oktober

im bulthaup am prinzregentenplatz

Einlass: ab 16 Uhr – 19 Uhr

bulthaup
am prinzregentenplatz

am Di. 09.November

in der Münchner Haupt

Einlass: ab 16 Uhr – 19 Uhr (Dauer open end)

ANMELDUNG:

Ihre Anfrage zur Aufnahme auf die Gästeliste senden Sie mit Ihren vollständigen Kontaktdaten + Branche (!!! auch von den Begleitpersonen !!!) an:
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 unter TERMINE (Netikette)

Sie möchten Ihr Business präsentieren? Sprechen Sie mich an.

Wie Sie IMAGE nutzen können, lesen Sie auf

www.orphideal-image.com unter Magazin siehe PARTNER

Orhidea Briegel, Plattforminitiatorin Tel: 0177 3550 112

www.orphideal-image.com

Oliver Neudert
Alfred Neudert GmbH

*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

5-Sterne Qualität

beim Sondermaschinenbau: mit diesem Anspruch geht das flexible mittelständische Unternehmen Neudert in dritter Generation mit fachlicher Kompetenz und Liefertreue auf individuelle Wünsche der Kunden ein: ob Anfertigung von Maschinenbauteilen und Formateilen für Sondermaschinen, komplette kundenspezifische Sondermaschinen sowie Wartung und Instandsetzung reparaturbedürftiger Maschinen. Hier steht nicht nur 5-Sterne Qualität drauf, hier ist sie auch drin. Tradition und Erfahrung wird bei diesen Maschinenbau-Trendsettern verknüpft mit modernsten Mitteln und technologischem Weitblick. Bravissimo!

Orhidea Briegel: „Sie sind der Maschinenbauer, der es geschafft hat, den Begriff der 5-Sterne-Qualität im Maschinenbau einzuführen. was steckt dahinter?“
Oliver Neudert: „Das beste Stück für unsere Kunden entspringt aus unserer 5-Sterne-Philosophie, die sich übergreifend auf das ganze Unternehmen auswirkt.“

O.B.: „Die 5-Sterne-Qualität kennt man aus der Hotellerie. Was heißt das bei Ihnen?“

O.N.: „Neudert hat den Begriff beim Sondermaschinenbau eingeführt. Motiviert aus der Überzeugung, dass auch unsere Branche diese außergewöhnliche Qualität bieten kann. Da sind wir die Ersten.“

O.B.: „Deshalb sind Sie mir aufgefallen. Ihr Kernprozess mit Fräsen, Schleifen, Bohren, Drehen, Schweißen und die Montage ist fest in Ihre 5-Sterne-Organisation eingebettet?“

O.N.: „Die 5-Sterne-Qualität für unser Serviceverständnis, die Qualitätskontrolle, die Logistik, Innovation und Ergebnisorientierung ist dann gewährleistet, wenn alle Energie und Aufmerksamkeit darauf ausgerichtet ist. Das ist unser Job und der bereitet uns, zusammen im Team, auf das wir alle stolz sein können, große Freude.“

O.B.: „5-Sterne-Qualität fängt bei Neudert an und heißt, Sie servieren dem Kunden das beste Stück. Was bekommt der Kunde?“

O.N.: „-Wir servieren Ihnen das beste Stück- bedeutet, dass eine von uns hergestellte Sondermaschine oder ein Sondermaschinenteil mit einer langfristigen Funktionsfähigkeit ausgestattet ist, in einem für beide Seiten korrekten Verhältnis zwischen Wert und Preis liegt und dass die Lieferung zu dem Zeitpunkt erfolgt, zu dem der Kunde das beste Stück benötigt!“

O.B.: „Nur ein gut geführtes und geordnetes Unternehmen kann sich so weiterentwickeln, dass es mit so einem hohen Anspruch langfristig eine wertvolle Rolle im Markt spielt?“

O.N.: „Die hochwertige Durchführung des Kernprozesses wird dabei nicht als herausragende Leistung dargestellt, sondern ist Standard.“

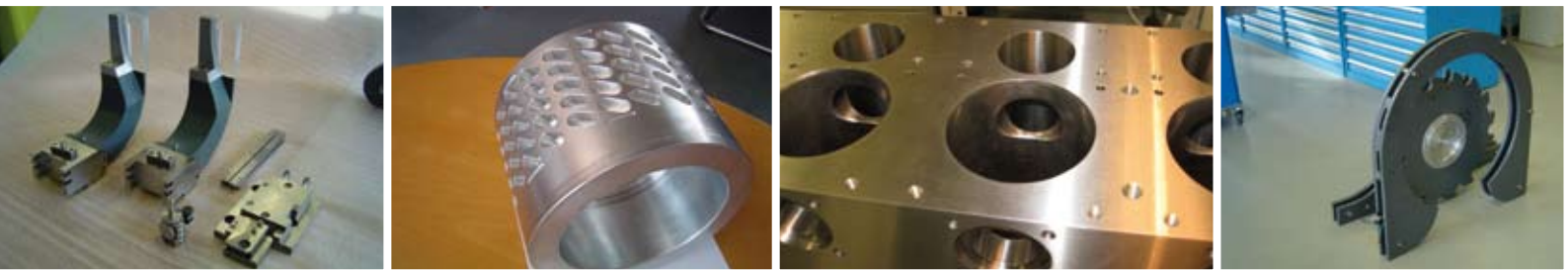
Alfred Neudert GmbH
Hofäckerstraße 2
97256 Geroldshausen-Moos

Geschäftsführer:
Oliver Neudert, Lothar Neudert

Telefon: 0 93 66 - 98 16-0
Telefax: 0 93 66 - 98 16-99
info@neudert.de

www.neudert.de

Aus der Fertigungshalle...



...für höchste
Ansprüche serviert.

Zu unserem Kernprozess zählen Fräsen, Schleifen, Bohren, Drehen, Schweißen, Sägen, Lackieren und die Montage. Er ist so fest in das Unternehmen eingebettet, dass wir uns gänzlich auf den Kundenwunsch und damit auf die strategische Entfaltung des Unternehmens konzentrieren können.“

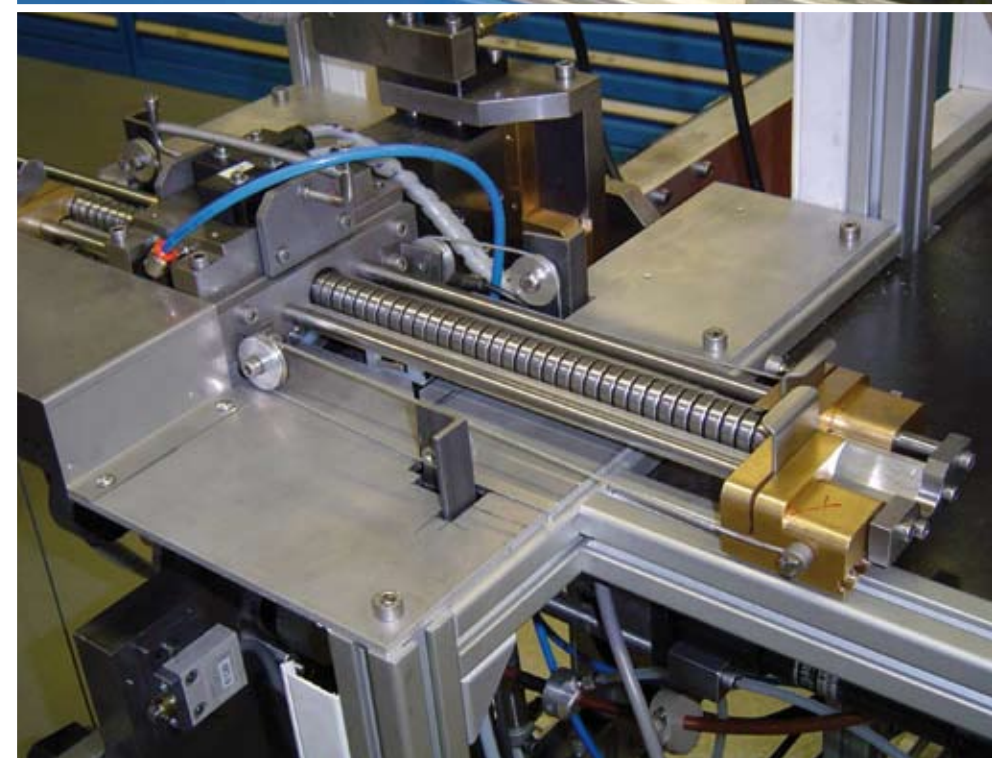
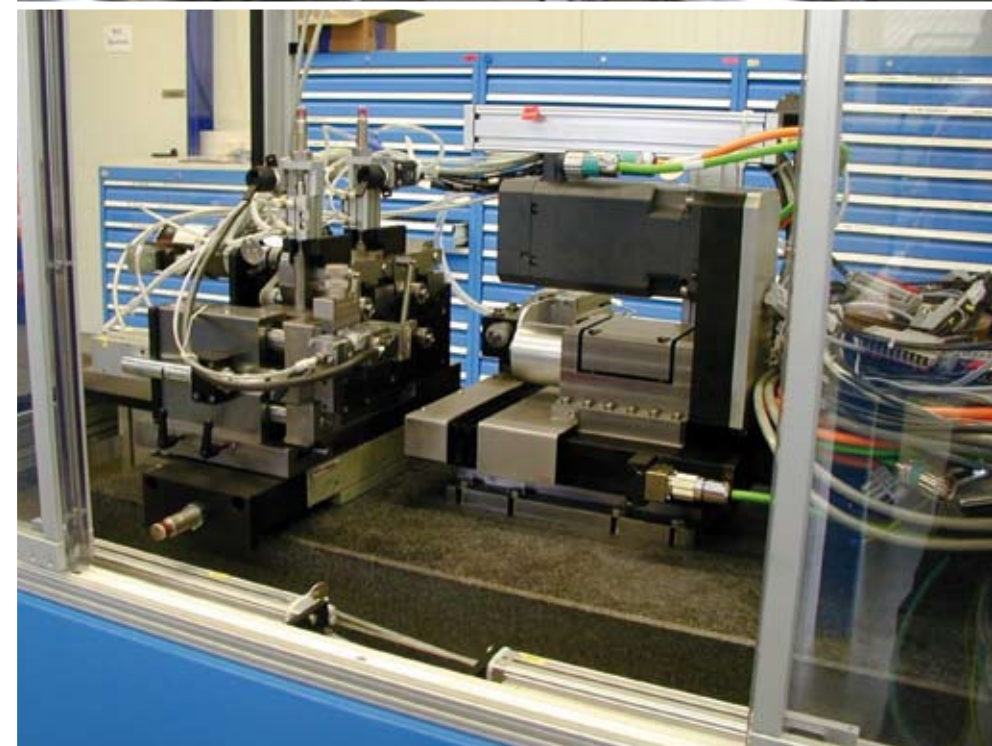
O.B.: „Die Einhaltung der 5-Sterne-Qualität in allen Bereichen ist also Ihre Kernkompetenz?“

O.N.: „Alle Werke, die von Neudert gebaut oder bearbeitet werden, sind in 5-Sterne-Qualität ausgeführt. Wir verfügen über 2 Produktbereiche: Maschinissimo und Toolissimo.“

O.B.: „Ich habe gelesen, Neudert denkt und handelt ergebnisorientiert, ist auf die Zufriedenheit der Kunden ausgerichtet und verhält sich agil, flexibel und reaktionsfähig in Bezug auf die Bedürfnisse und Erwartungen aller Interessensgruppen! Wie schaffen Sie das?“

O.N.: „Die Werte und Informationen, die man im Austausch mit den einzelnen Interessensgruppen erhält, seien das Lieferanten, strategische Partner, Gemeindebürger, Opinionleader u.v.a.m. beeinflussen positiv unsere Planungen, Strategien und Zielsetzungen.“

O.B.: „Die menschliche Führung und Förderung der Mitarbeiter, die Weiterentwicklung von Unternehmer und Mitarbeiter, die soziale Verantwortung und das gemeinsame kontinuierliche Lernen voneinander und von anderen sowie die Wertschätzung aller Interessensgruppen machen Ihr Unternehmen zu den Großen Ihrer Branche?“





ImageFotos: © www.orthideal-image.com

Geschäftsführer:
Oliver Neudert, Lothar Neudert



Perfekt organisiert: Familie Neudert at work

O.N.: „Das wurde uns von vielen Seiten schon bestätigt!“

O.B.: „Eine Interessensgruppe, die naturgemäß in engster Beziehung zum Unternehmen steht und bei der wechselseitige Loyalität und Respekt eine Grundvoraussetzung für den gemeinsamen Erfolg ist, sind die Mitarbeiter. Mir ist aufgefallen, hier legen Sie großen Wert?“

O.N.: „Sie sind die wichtigsten Botschafter der Marke Neudert und sie tragen daher einen wesentlichen Teil zur positiven Entwicklung und Durchsetzung der Marke Neudert bei. Dessen sind wir uns bewusst!“

O.B.: „Kurz gesagt, bei Ihnen können die Mitarbeiter eine Karriere machen?“

O.N.: „Genau, wenn man zur Crème de la Crème im Sondermaschinenbau zählen möchten, dann sollten man eine schriftliche Bewerbung an uns richten.“

O.B.: „Neudert bietet seinen Kunden alle gängigen spanenden und nichtspanenden Fertigungsverfahren. Was bedeutet das?“

O.N.: „Die vom Materiallager mit angegliederter Zuschneiderei bereitgestellten Materialstücke werden in der Fertigung z.B. gefräst, gedreht, erodiert, gehont,

gebohrt oder verschleißt. Vom kleinsten Drehbolzen, über komplexe gefräste 3-D-Formen bis zu geschweißten Rohrrahmengestellen mit einem Stückgewicht von bis zu 2 Tonnen können Teile im Hause Neudert realisiert werden.“

O.B.: „Für die Umsetzung von Sondergeometrien und Freiformflächenbearbeitung steht zur Unterstützung der Fertigung eine CAD-CAM Anlage zur Verfügung. Oberflächenbehandlungen der Teile wie chem. Nickeln, Eloxieren oder Lackieren oder besondere Beschichtungen werden auf Kundenwunsch durch Fa.Neudert erledigt. Passiert das alles bei ihnen vor Ort?“

O.N.: „Neudert verfügt über einen umfangreichen Maschinenpark. Einen Überblick über die vielseitigkeit der im Hause Neudert vorhandenen Fertigungsmöglichkeiten können unsere Kunden sich anhand unserer aktuellen Maschinenliste verschaffen.“

O.B.: „Sie sind auch in TechnoGate Tirol. Welche Vorteile hatten Sie durch Ihre Mitgliedschaft?“

O.N.: „TechnoGate Tirol ist ein Cluster, in dem sich ca. 55 Firmen zusammengeschlossen haben um gemeinsam Projekte zu realisieren. Ziel ist es, dass Aufgaben, die ein einzelner, sei es durch technologische oder kapazitive Gründe, alleine nicht lösen kann, im Verbund miteinander zu einem positiven Ergebnis geführt werden.“

O.B.: „Seit einigen Jahren bieten Sie ihren Kunden die komplette Anfertigung von Baugruppen bis zu ganzen Maschinen an. Ist das durch TechnoGate Tirol leichter geworden?“

O.N.: „Durch die Mitgliedschaft bei TechnoGate Tirol wurde diese erweiterte Fertigungsmöglichkeit verstärkt und durch Neudert besonders intensiv nach außen bekannt gemacht. So konnten zwischenzeitlich einige komplette Maschinen in Zusammenarbeit mit Mitgliedern aus TechnoGate Tirol realisiert werden. Der Gedanke der Dienstleistung ist in diesen Komplettlösungen verwirklicht worden.“

O.B.: „Wo kann man mehr Information darüber erhalten?“

O.N.: „Im Internet erfahren Sie alles darüber samt Veranstaltungen finden Sie unter www.technogate-tirol.at“

O.B.: „Sie erwähnten, dass Sie seit Anfang 2009 in der Lage sind, in der eigenen Lackieranlage „Nasslackierungen“ für den Kunden vorzunehmen. Darf ich das auch mal anschauen?“

O.N.: „Die Lackieranlage verfügt über eine Fläche von 6m x 6m und ist mit einem modernen Filtersystem ausgestattet. Mit kontrollierter Zu- und Abluft, die den entstehenden Lackstaub gezieht über dem Boden abführt ist ein optimales Lackbild, wie es für Anwendungen in der Industrie gewünscht ist, möglich. Gerne machen wir Ihre Welt etwas bunter!“

O.B. Das stimmt. Diese Führung war auch ein vielseitig bunter Einblick in Ihre Produktionswelt. Beindruckend. Danke für das Gespräch.“

Oliver Neudert





ImageFoto: © www.orchideal-image.com

dichten & kleben

Die Kolumne

„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.

Der Erfolg gibt ihm Recht. Bei der WM in Südafrika können wir sein aktuelles Projekt sicher auch bei Berichterstattungen im TV bewundern: die regensicher abgedichtete Fassade des Johannesburg-Stadions.

Walter Hallschmid

Geschäftsführer
Walter Hallschmid GmbH & Co.KG
Wiesenstrasse 1 • 94424 Arnstorf
Tel: +49 8723 96 121
Fax: +49 8723 96 127
info@dichten-und-kleben.de

www.hallschmid.eu

Walter Hallschmid Experte für Fassadenverklebung präsentiert...

HVF silicone specialists

„Wir wollen zufriedene Kunden und das erreichen wir durch Kompetenz, Flexibilität, Qualität und Termintreue!“, so lautet der Slogan von der Firma HVF silicone specialists GmbH & Co.KG. Seit über 10 Jahren agieren sie weltweit im Bereich der Structural Glazing Technologie und haben sich auf die speziellen Anforderungen aus der Verklebe- und Fugentechnik des Mittel- und Großprojektbau spezialisiert. Hierzu zählen neben der Structural Glazing Technologie (Glas mit Metall verkleben) auch die Verfugung von Stein- und Glasfassaden, Reinraum-Versiegelungen, Fenster- und Elementverklebungen, sowie die dauerelastische Verfugung jeder Art. Zu finden ist dies zum Beispiel bei Aquarien und Schwimmbädern, bei Trennwänden für Operationssäle, bei Treppenbrüstungen und Brüstungen, im Fassadenbau und der Produktion von Fenstern und Türen, um nur einige zu nennen.

Mit 7 mobilen Anlagen in unterschiedlicher Größe werden mit Silikonklebstoffen weltweit Glas oder Solarpanels verklebt. Renommierete Fassadenbauer, die Glasindustrie, Fensterbauer, Trennwandbauer und die Solarindustrie setzen auf ihre Flexibilität, Qualität und Termintreue. Durch die Möglichkeit der mobilen Verklebung kann der Auftrag auch in den Räumlichkeiten des Kunden ausgeführt werden, z. B. um teure Transportverpackungen und Transportwege zu sparen. Die einzelnen Fassadenelemente können in monatelanger Vorfertigung für riesige Objekte gemacht werden. Je nach Bedarf auf der Baustelle werden diese Elemente dann sorgfältig verpackt und vor Ort transportiert, wo sie anschließend in die Fassade eingehängt werden und gegebenenfalls noch versiegelt werden.

Aber auch für Spezialitäten gibt es Lösungen. Mit einer sehr kleinen Anlage, die mit 2 kräftigen Personen getragen werden kann, sind Kleinstmengen und Reparaturen vor Ort möglich. Ideal ist diese Minianlage auch für Vorführungen bei Kunden, die vor einer Investition in die Anlagentechnik die Silikontechnik und deren Vorteile an Ihren Elementen sehen wollen.

Das erfolgreiche Konzept beinhaltet ebenfalls die Beratung und die Begleitung in der Verklebungs- und Versiegelungstechnik sowie die Erstellung erforderlicher Objektdokumentationen (bei zulassungspflichtigen Konstruktionen).

Die entscheidende Mitwirkung von Peter Hufen an Entwicklungen im Bereich des Maschinen- und Vorrichtungsbaus wird von Kunden, Lieferanten und Maschinenbauern sehr geschätzt. Es ist nicht unüblich, dass Herr Hufen schon in der Planungsphase um Rat und Unterstützung gebeten wird. Insgesamt haben die HVF silicone specialists GmbH & Co.KG, das „who is who“ in den Auftragsbüchern, wie man an der kleinen Auswahl der nachfolgenden Aufstellung sehen kann, bei der sie bereits mitgewirkt haben:

- Colonnaden 41, Hamburg
- Chanel, Tokio
- Cooper Square Hotel, New York
- The Art Institute of Chicago
- Airport Toulouse
- Klinikum Neumarkt
- Hills Place, London
- LVM 7, Münster
- Klinikum Hannover
- London Library
- Philharmonie, Luxemburg
- Flughafen Terminal 2, Luxemburg
- Walbrook, London
- Neue Landesmesse, Stuttgart
- Rockefeller University, New York
- Kreissparkasse, Ludwigsburg
- Novartis, Basel
- BBC Scotland
- Bosch, Abstatt
- Danzas, Schweiz
- Galaxy, St. Peterburg
- Seehund Aufzuchtstation, Norddeich
- Klinikum in Saudi Arabien
- Swarovski, Männedorf

„Uns ist bewusst, dass in diesen Gewerken äußerste Sorgfalt, Qualität und Flexibilität gefordert ist.“, äussern sich die Mitarbeiter. „Deshalb schätzen uns unsere Kunden als zuverlässigen und qualitätsbewussten Partner und binden unser Unternehmen in die Lösung komplexer Aufgabenstellungen mit ein, denn wir wollen zufriedene Kunden und das erreichen wir durch Kompetenz, Flexibilität, Qualität und Termintreue!“ so die Aussage.

**HVF silicone specialists
GmbH & Co.KG**
Rossbergweg 8
73235 Weilheim

Telefon: +49 (0)7023 741021
Telefax: +49 (0)7023 741023

www.hvf-sg.de

Beispielprojekt
der Verklebung





ImageFoto: © www.ohideal-image.com

erfolgs verdoppler

Die Kolumne

Bringen Sie Ihren Willen und Ihren Glauben in produktiven Einklang mit dem effektiven erfolgsverdoppler Coaching.

So funktioniert es:

Coachingtermin (2 Stunden)

- 1 Stunde Dialog zur genauen Definition Ihres ganz persönlichen Coaching-Ziels
- 30 Minuten „Intensivierung“ zum Ziel
- 15 Minuten „Programmierung“ des Ziels
- 15 Minuten Aufnahme Ihres persönlichen „Glaubensankers“ für die Erstellung Ihres ganz persönlichen Mentalprogramms für den KOSYS thinkman®

4-wöchige Nachbearbeitung

- Sie machen täglich eine 10-minütige Ziel-Übung
- Sie nutzen als Leihgerät den KOSYS thinkman®, um Ihren persönlichen Glaubensanker zu fixieren
- Je nach Ihrem Bedarf erhalten Sie persönliche Coaching-Betreuung
- Sie arbeiten konsequent an den nächsten Schritten zu Ihrem Coaching-Ziel
- Zum Ende der 4-wöchigen Nachbearbeitung treffen wir uns zu einer einstündigen Coaching Abschlussbesprechung

Meine 100% Erfolgs-Garantie für Sie

Wenn Sie vom erfolgsverdoppler Coaching nicht wirklich überzeugt sind, bekommen Sie Ihr Geld zu 100% zurück.

Thomas Wobido erfolgsverdoppler

WOBIDO GmbH
Kastelburgstr. 23
81245 München
Telefon +49-89-1394 1383
TLW@wobido-gmbh.de
www.erfolgsverdoppler.de

Thomas Wobido Experte für Erfolgsverdoppelung präsentiert...

Im Hotel des Monats

wurde ich von Ohidea fotogecoacht. Einfach sagenhaft herzlich...der Gastgeber Herr Fehlberger, die Location und der Service. Empfehlenswert.

www.hotel-am-schlossberg-erding.de



*Hotel
am
Schlossberg*

Oktober 2010
www.smarteraging.de
Das Magazin im Magazin
by Ulla Steskal

ImageFoto: © www.ohideal-image.com

Ulla Steskal stellt vor:

**Christel Nau
Heilpraxis Nau**

*Vorgelebte Lebenskraft und natürliche
Jugendlichkeit: Die gefragte Fachfrau
mit der Praxis im Herzen Münchens
ist Ansprechpartnerin für
komplementärmedizinische und
ästhetische Behandlungen.*



mag-in-the-mag by Ulla Steskal

SMARTER

Das Geheimnis der Alterslosen

aging



ImageFoto: © www.orthideal-image.com

smarteraging

Die Kolumne

Ulla M. Steskal

Mit 66 Jahren fängt das Leben an: zeitlos schön und vorbildlich aktiv - Ulla M. Steskal gibt Impulse für Leistungsfähigkeit bis ins hohe Alter und schafft damit eine Basis für die berufliche Potentialfaltung der Generation „Best-Ager“ im Wirtschaftsraum Europa

Journalistin, Buchautorin, Expertin im Bereich Health Management, Interviewpartnerin und Fachreferentin, gefragte Vortragsrednerin, Seminaranbieterin, Fotomodel

Für ihr aktuelles Buchprojekt entwickelte sie eine eigene Methode: „SmarterAging“

Ulla Steskal präsentiert das SmarterAging Special auf unseren Veranstaltungen. Lernen Sie Christel Nau auf unseren Business-Treffen kennen.
Orthidea Briegel, IMAGE

SmarterAging®

Ulla M. Steskal
Mobil 0178 500 80 80
booking@SmarterAging.de

www.SmarterAging.de
www.steskal-muenchen.de

Ulla Steskal Expertin für Leistungssteigerung präsentiert ...

Vor allem die Prävention

...für ein gesundes Leben im Alter

Zum Start der Sonderpublikation SmarterAging im IMAGE Magazin stellen wir Ihnen Komplementärmedizin und Ästhetische Medizin in der Praxis von Christel Nau vor. Mit Prävention wird nicht nur Leistungsfähigkeit bis ins hohe Alter erhalten, sondern auch das gute Aussehen.

U.S.: „Frau Nau, Komplementärmedizin versteht sich als Alternative oder Ergänzung zu klassisch-schulmedizinischen Behandlungsmethoden. Nennen Sie uns Beispiele?“

C.N.: „Hauterkrankungen, Migräne, Darmbeschwerden, Infektanfälligkeit, Erschöpfungssyndrom: egal welche Diagnose, ich behandle immer den Menschen mit seinem eigenen biologischen Muster. Ein häufiges Beispiel: Bei Haarausfall muss Ursachenforschung betrieben werden, wie hormonelle Ursachen, Mikro- Makro- Nährstoffmangel, Autoimmunprozesse, Schadstoffbelastungen; es ist kein rein ästhetisches Problem, gehört also zur Komplementärmedizin. Äußerlich wird die Mesotherapie und Iontophorese eingesetzt, was wiederum zur Ästhetik gehört. Haarausfall ist ein sehr komplexes Problem.“

U.S.: „Und Ihre Einstellung im Bereich der ästhetischen Medizin? Sie sind eher für sanfte Methoden?“

C.N.: „Das Ziel ist, das Aussehen positiv zu beeinflussen, aber keine unnatürliche Veränderung herbeizuführen, wie Behandlung tiefer Falten und kleinen Falten, Knitterfältchen, Straffung der Haut sowie Behandlung kleiner Fettablagerungen, die durch Sport nicht zu beeinflussen sind, häufig das Doppelkinn, „Reiterhosen“. Bei der Mesotherapie werden mittels Mikroinjektionen Stoffe in die Haut eingebracht, die der Haut verloren gegangen sind, z.B. durch Umwelteinflüsse, altersbedingte Hauterscheinungen.“

U.S.: „Sie erwähnten vorhin die Iontophorese. Ist sicher nicht jedem Leser ein Begriff.“

C.N.: „Iontophorese ist eine elegante Art mittels Galvanischem Feinstroms die Selbstheilung der Zellen anzuregen und hat nichts mit dem Strom aus der Steckdose zu tun. Außerdem biete ich außergewöhnliche hautfreundliche kosmetische Präparate zur Heimanwendung, um eine Unabhängigkeit zur Praxis zu schaffen.“

U.S.: „Der Reifeprozess der Haut beginnt bereits mit Anfang 30, ist auch abhängig vom Lebensstil und Genetik.“

C.N.: „Genau. Die Haut wird trockener, die Porengröße nimmt zu. Mit der hormonellen Umstellung im Klimakterium wird dieser Prozess stark beschleunigt. Hier kann geholfen werden!“

U.S.: „Mit der ästhetischen Medizin verfügen Sie über Methoden, die praktisch ohne Nebenwirkungen sind, da körperfreundliche Stoffe verwendet werden, die der Körper kennt, und vor allem schonend zu jugendlichem Aussehen verhelfen, nicht wahr?“

C.N.: „Welche Methode am besten geeignet ist, erörtern wir in einem Erstgespräch. Diese Beratung kostet 20 Euro, die bei Behandlung angerechnet wird.“

U.S.: „In meinem Buch über SmarterAging geht es hauptsächlich um Prävention. Sie sind auch der Meinung, das ist oberste Priorität!“

C.N.: „Auf jeden Fall. Natürlicher Lebensstil mit viel Bewegung, gesunder Ernährung, natürlichem Tagesrhythmus und natürliches Tageslicht ist als Prävention sehr wichtig!“

Christel Nau
Praxis für Komplementärmedizin
Tal 15 • 80331 München
Tel. 089- 24 20 76 00
Fax 089- 24 20 76 02
www.heilpraxis-nau.de



ImageFoto: © www.orthideal-image.com

VitalTiefenWärme - Saunarium

Durch die schonende Aktivierung des Kreislaufs wird nicht nur der Blutkreislauf in Schwung gebracht, sondern auch die Haut wird schöner, weicher, durchbluteter. Hervorragend dafür geeignet, die unschönen Ansammlungen im Bindegewebe über den Schweiß hinaus zu katapultieren. Auch dadurch wieder eine bessere Figur, durch Gewichtsreduktion bis zu 800 kcal/20 Min.

Da die Haut mit der ausgesendeten Energie der Spezialradiatoren in Resonanz geht, entsteht die Wärme im Körper selbst. Die Umgebungstemperatur im Bauer-Saunarium beträgt max. ca. 45°C. Deshalb können auch kreislaufbelastete Personen ohne weiteres die angenehme Wärmedurchdringung und sanfte Aktivierung ihres Kreislaufs genießen. Natürlich soll erst mal langsam begonnen werden, jedoch haben bis zum heutigen Tag restlos alle Nutzer die sehr angenehme Wirkweise bestätigt. Das Schwitzen ist ein Nebeneffekt. Viel wichtiger ist die Anregung des Stoffwechsels, des Kreislaufs, der Drüsenfunktionen, des Zur-Ruhe-Kommens.

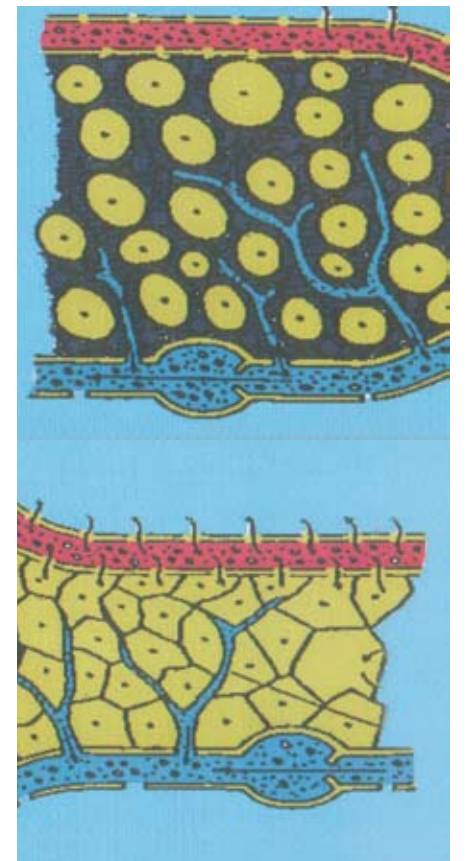
Der Natur entlockt, durchdringen die „mittels Strom erzeugten Sonnenstrahlen“ den menschlichen Körper und bringen ihm Wohlgefühl. Die Vereinigung „Deutsche Schlaganfallhilfe“ bestätigt die hervorragende Regeneration bei Betroffenen durch die FernInfraRot-VitalTiefenWärme des Bauer-Saunariums. Spezielle Energiemessungen (via Meridiane) bestätigt ebenfalls, die effiziente Aktivierung der Organe und Organsysteme.

Laboruntersuchungen zeigten, dass der in herkömmlichen Saunen entstandene Schweiß aus ca. 95% Wasser und einigen Schlacken resp. Salzen besteht, der geprüfte Schweiß aus dem Bauer-Saunarium jedoch jede Menge an Schwermetallen, Säuren, Fetten uvm. aufweist. Fieber ist ein Notfallprogramm des Körpers, bevor nichts mehr geht und aus dem Grund erzeugt man es mit der FernInfraRot-VitalTiefenWärme um die Abwehrkräfte zu stärken.

Infofilm unter www.goldzeiten.net/kiosk-energiepotentiale.wmv



Termine für Vorführungen bei Annelies Rackow
Tel. 0173-98 40 867



SMARTERaging Special by Ulla Steskal im orthideal-image.com

SMARTERaging Special by Ulla Steskal im orthideal-image.com



Trinie Pohl Expertin für Naturkosmetik präsentiert...

Den Models abgeschaut...

Der eigene Erfolg im Business ist immer die beste Motivation – man muss ihn einfach nur zulassen und ausbauen, denn wer ein Ziel hat, der findet auch den Weg dorthin. Als gelernte Fremdsprachenkorrespondentin und Mutter von zwei Kindern hat Marina Petersen einen tollen Erfolgsweg im Beauty- und Wellness-Bereich vor gar nicht allzu langer Zeit eingeschlagen...



„Dem Erfolg hochkarätiger Wissenschaftler ist es zu verdanken, dass wir nun mit einem kleinen, kosmetischen Gerät – dem patentierten **ageLOC™ Edition Nu Skin Galvanic Spa System™ II** – aus unserem Alter ein Geheimnis machen können. Dem Benutzer gelingt es schon nach einigen Anwendungen, Gesicht und Körper in ein jugendlich frisches Aussehen zu verwandeln. Haarausfall oder Haarwuchsprobleme gehören nach wenigen Behandlungen der Vergangenheit an.“ so Marina Petersen.

Die Inhaltsstoffe der speziell für das **ageLOC™ Edition Nu Skin Galvanic Spa System™ II** entwickelten Produkte werden mithilfe der patentierten, sich selbst regulierenden, galvanischen Ströme in die Haut transportiert. Mit ageLOC™ ist es der Forschung gelungen, einzigartige, nachweisbare Ergebnisse im Kampf gegen die Quellen der Hautalterung zu erzielen. Dies ist erst der Anfang eines bahnbrechenden Anti-Aging Zeitalters und damit einer jugendlichen Zukunft. Stars und Models sind von der komfortablen, zeitsparenden Spa-Anwendung von zu Hause ebenso begeistert wie die Haus- oder Geschäftsfrau, die auf Schönheit und Jugendlichkeit achtet. Mittlerweile gibt es aber auch viele Herren, die Wert auf ihr Äußeres legen! Schaut man in die Geschäftswelt, profitieren Friseure, Kosmetiker, Fußpfleger und Nageldesigner entweder als Dienstleister oder als Marketing-Profis von den hervorragenden Ergebnissen und der genialen Geschäftsmöglichkeit mit NuSkin®.

Dass galvanischer Strom noch viel mehr bewirkt, haben auch eine ganze Reihe von Heilpraktikern inzwischen erkannt und favorisieren das **ageLOC™ Edition Nu Skin Galvanic Spa System™ II**. Wellness-Hotels bieten die Behandlung mit dem „Wundergerät“ erfolgreich an.

„Das mein Geschäft eine nicht geahnte Erfolgswelle ausgelöst hat, deren positive Resonanz einem Steilflug gleicht, verdanke ich nicht nur der Beliebtheit des Gerätes und der hochwertigen Produkte sondern ebenso den zwei Freunden, die mir diese tolle Errungenschaft als Geschäftsmöglichkeit nahe gebracht haben“ erklärt Marina Petersen. „Mit einer gratis Probebehandlung nach vorheriger Terminabsprache demonstrierte ich gern jedem Interessenten den sichtbaren Unterschied, der einen sofortigen Aha-Effekt auslöst!!!“

Marina Petersen
Flurstr. 54 • 86551 Aichach
Tel.: 08251-8963677
Mobil: 0163-1590275
Marina.Petersen@t-online.de

www.mp-info.gpn123.com

SMARTER Special by Ulla Steskal im **orhideal-image.com**

toskanisch beduftet

Die Kolumne

Italien kommt zu Ihnen

Trinie Pohl holt die Toskana nach Bayern und direkt zu Ihnen ins Büro oder nach Hause.....Sind Sie auch schon dabei? Mit Dr. Taffi Naturkosmetik und Pflegeprodukten genießen Sie die italienischen Momente im Leben, ein „Wohlfühlen pur“-Urlaub in Ihren vier Wänden. Es handelt sich um hochwertige Naturkosmetik mit ansprechenden Verpackungen und einer sehr hohen Qualität zum fairen Preis. Dr. Taffi Produkte enthalten kein Silikon und keine genetisch veränderten Rohstoffe. Alle eingesetzten Materialien sind ausschließlich pflanzlichen und natürlichen Ursprungs, dermatologisch getestet, nicht an Tieren getestet und nur wirksame Produkte, die zum Wohlbefinden der Verbraucher beitragen.

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: 0179-508 9813

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



business to dialog

Die Kolumne

Die b2d BUSINESS TO DIALOG ist Deutschlands größte, regionale Mittelstands-Messe und hat sich als Marktplatz und wertvolle Kontaktfläche für den regionalen Mittelstand auch in Köln etabliert. Der Erfolg der b2d, auch genannt „Messe für Macher“, wächst von Jahr zu Jahr. b2d bot an beiden Messetagen Mittelständlern aus der Region Köln eine hochwertige Plattform zum regionalen und systematischen Aufbau von Kunden- und Lieferantenbeziehungen, zum Ausbau von Netzwerken und zu intensiven Gesprächen mit Entscheidungsträgern auf Augenhöhe.

Im kommenden Jahr 2011 findet die Mittelstands-Messe b2d Region Köln statt am 14.+ 15. September in der LANXESS arena.

b2d-Termine
Oktober-November 2010:
13. + 14. Oktober 2010
b2d Metropolregion Nürnberg 2010, Arena Nürnberger Versicherung
27. + 28. Oktober 2010
b2d Hauptstadtregion Berlin 2010, Velodrom
10. + 11. November 2010,
b2d Wiesbaden – RheinMain 2010, Rhein-Main-Hallen
17. + 18. November 2010,
b2d Düsseldorf, CCD
Standkosten: 590,- bis 1.990,- € all-inclusive
Fachbesucher-Eintritt: 14,- €

Ulf Hofes
Inhaber

b2d BUSINESS TO DIALOG Hofes e.K.
Celler Heerstraße 174 a
D-38114 Braunschweig
team@dialogmesse.de
Fon: +49 (0) 531 / 580 49 - 0
Fax: +49 (0) 531 / 580 49 - 20

www.dialogmesse.de

Ulf Hofes sorgt dafür, dass **Orhideal®-CHEFSACHE** in gute Hände kommt.

b2d Besucherrekord

Köln/Düsseldorf. Da haben die Kölner die Meßlatte für eine erfolgreiche Mittelstands-Messe sehr hoch gehängt und die b2d Köln 2010 mit Aussteller- und Besucher-Rekord enden lassen. Fast 1.500 Unternehmer, Entscheider, Fach- und Führungskräfte folgten dem Ruf der mehr als 130 Aussteller aus Industrie, Produktion, Handwerk und unternehmensnahen Dienstleistungen in die LANXESS arena nach Köln. Rekord!

„Durch die vielen neuen Kontakte auf der b2d hat es sich für uns sehr gelohnt als Aussteller mit dabei zu sein“, freute sich Joachim Kuban, Inhaber „holzhandwerk Kuban“ aus Düren und ergänzte: „Bereits im Vorfeld haben sich gute Kontakte zu potentiellen Kunden und künftigen Geschäftspartnern durch die Ankündigung unserer Messepräsenz ergeben.“

Die meisten der mehr als 130 Aussteller konnten ihre erfolgreiche Präsenz auf der b2d bestätigen. Nicht zuletzt aufgrund der guten Messenvorbereitung der Unternehmen waren erstklassige Kontakte und sehr gute Aussichten auf Neugeschäft die angenehme Konsequenz für die Mehrheit der Aussteller. Die Zufriedenheit der Aussteller mit dem Verlauf der diesjährigen b2d Region Köln liegt bei beeindruckenden 91%. Gerhild Luschnat vom Bundesverband der Dolmetscher und Übersetzer (BDÜ) dokumentierte diese Zufriedenheit: „Zum ersten Mal haben wir in Köln an der b2d-Mittelstandsmesse teilgenommen und waren positiv überrascht von der guten Organisation und der angenehmen Messeatmosphäre. Viele gute Gespräche am Stand, viele Möglichkeiten, umfassend zu informieren und viele neue Kontakte zum Ausbauen tragfähiger Netzwerke für einen gemeinsamen Erfolg - unsere Erwartungen wurden voll erfüllt.“

Auch Martin Müller, Ambassador der XING Regionalgruppe Köln, bestätigt: „Die Messe war wie auch schon im Vorjahr ein tolles Forum, um regionale Entscheider kennen zu lernen oder bestehende Beziehungen zu vertiefen.“

Das ansprechende Rahmenprogramm sorgte ebenso wie die Abendveranstaltung dafür, dass die Zeit extrem gut investiert war.“ Sehr gut besucht war auch die b2d-Hauptbühne auf der den Besuchern und Ausstellern interessante Fachvorträge und eine spannende Podiumsdiskussion u.a. mit Prominenz wie Reiner Calmund und Werner Hansch geboten wurde.

Auch das abendliche GetTogether am ersten Messeabend fand großen Zuspruch und so erfreuten sich die Gäste an der Live Musik von „Janet Moore & Band“ sowie einer Happy Hour.



„Es hat sich gelohnt, als Aussteller dabei zu sein!“
Aussteller Joachim Kuban mit „Calli.“
– „Nun wollen wir auch zur b2d Düsseldorf“

www.holzhandwerk-kuban.de





Terminblocker

Orhideal® BusinessTreff
am 9. November 2010



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) und „A Musi für's Herz“ vorzustellen.
Bis dahin, Orhidea Briegel • www.orhideaimage.com/termine

Das Ansehen hat seit Beginn der Menschheit eine große Rolle gespielt. Ansehen 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'



Imagefoto: © www.orhideaimage.com

Wappen schau

Die Kolumne

Etwa 4000 handgeschnitzte-hand-bemalte Wappenstücke ganz Deutschlands zeigte das ehemalige Deutsche Wappenmuseum in Berchtesgaden der Öffentlichkeit zur täglichen Besichtigung. In vier Stockwerken eines großen Hauses - eines ehemaligen Hohenzollern-schlusses - durchschritten tausende Besucher zwanzig zum Teil überdimensionale Räume. Die Wappen bedeckten die Wände vom Boden bis zur Decke wie ein buntes Mosaik, farbenprächtig und formenreich. **Derzeit sind ca. 3500 Gemeinde- bzw. Ortswappen gelagert und suchen eine Räumlichkeit oder Ausstellungsfläche.**

www.deutsches-wappenmuseum.de



Dipl. Ing. Joost Schloemer

Qseven Werbeagentur
Hochgartenweg 3
D-83703 Gmund
+49 (0)8022 8598771
+49 (0)8022 8598772
+49 (0)160 96072272
info@qseven.de
www.qseven.de

Joost Schloemer Experte für den Standort Tegernsee präsentiert ...

Liebhaber gesucht !



Lernen Sie Joost Schloemer und die weltgrößte Wappenschau auf unserem Business-Treff kennen.
Orhidea Briegel, IMAGE

Orhideal-IMAGE für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

meine Welt ist bunt: heute beim Small Business, danach beim Handwerker, übermorgen den Industriellen vor der Kamera. Mein Beruf bringt eine hohe Kontaktfrequenz mit sich. Ich begegne querbeet dem Einzelkämpfer, Prominenten, Konservativen, Querdenkern, Trendsettern, Wissenschaftlern, den Technikern... und in dieser Ausgabe den Visionären. Mein Magazin Orhideal IMAGE mit allen Sonderausgaben wie Orhideal&VITAL, DER COACH, VISIONÄR, Innovation & Technik zeigt Berufsprofile, so wie ich sie beim Fotocoaching kennenlernen durfte. Das Motto ist „Gesicht zeigen und Verantwortung übernehmen für das eigene unternehmerische Tun“. *Orhidea Briegel*



Orhidea Briegel
Plattforminitiatorin und
Herausgeberin IMAGE
im Interview

Begeistern Sie durch die MARKE ICH:

Orhidea Briegel, Orhideal IMAGE int. und Gabriele Kowalski, DELTA GmbH bieten eine neue Seminarreihe zu **IHR AUFTRITT BITTE!** Die beiden Medienprofis schaffen damit originelle, visuelle Positionierungsmöglichkeiten. Die Mischung aus dem Delta PRD® - Personal Ressources Developement - Elementen (INNERE STÄRKEN) und den Orhideal® Brand Yourself - Konzept (OPTISCHE STÄRKEN) zeigt Ihre Einzigartigkeit in einer noch nicht dagewesenen Form: Seien Sie der STAR in Ihrem Business!

Im Ergebnis unterstreichen Sie damit Ihre Kompetenz live und auf Fotos. Hier wird nicht über MARKE ICH gesprochen, hier wird MARKE ICH geschaffen!

Derzeit on air auf



Immer gute Laune beim Radio-Arabella-Team



CHANGE-Spezialistin Gabriele Kowalski verhilft Persönlichkeiten zum Brillantschliff, damit sie mit Ihren Potentialen brillieren:



„Wundertüte“ Orhidea zeigt im TV, wie ein Gesicht durch Mimik in 15 Minuten verblüffend besser wirkt - bis hin zum optimalen IMAGE Foto und ersetzt dabei in Soloperformance ein ganzes Team an Spezialisten:



Herzlich Willkommen

*Fachkongress für
Business Frauen*

Liebe Geschäftsfrauen,

nutzen Sie die Gelegenheit, sich von Powerfrauen inspirieren zu lassen. Was Monika Scheddin anpackt, wird ein Knüller - garantiert! So ist der 2. Fachkongress dieser Art für jede Teilnehmerin ein Gewinn. Mich erleben Sie ab 14.30 Uhr im Interview. Thema: Über Ihren Ruf als Unternehmerin („wie Sie aus Ihrem Elefanten keine Mücke machen“) In den Teilnehmerunterlagen erwartet Sie die neueste IMAGE Ausgabe.

Der Fachkongress bietet Businessfrauen eine spannende Begegnungsplattform zum: Aufbau von wertvollen Kontakten, Erfahrungsaustausch mit Gleichgesinnten, Ideen generieren, Neues hören und lernen sowie vielfältige Informationen aus zahlreichen Vorträgen, Workshops und Messeständen sammeln.

Orhideal-IMAGE.com

am Samstag, 23. Oktober 2010
in München

**Enterprise 2.0
Simplify Your Business**

mit Stargast
Tiki Küstenmacher



Das alles findet in exklusiven Rahmen mit genügend Zeit für Austausch statt - bei erfahrungsgemäß wertschätzender Atmosphäre mit viel Humor! Denn die Veranstaltungen der WOMAN's Business Akademie haben sich in den letzten fünfzehn Jahren einen Namen gemacht: „Gute Gespräche, spannende Themen, Substanz und Herzlichkeit, Professionalität, Inspiration, Motivation und Wertschätzung - immer etwas Besonderes“ so zusammengefasst die Teilnehmerstimmen der letzten Jahre!

Der Kongress besteht aus Vorträgen, Podiumsdiskussionen und Workshops sowie ausgewählten Messeständen mit originellen Produkten und Dienstleistungen speziell für Businessfrauen. Ich bin gespannt auf Sie,

Orhidea Briegel

Anmeldung unter

www.fachkongress-fuer-businessfrauen.de