

Bettina Greither
Greither ImmobilienOptimierung
& Greither Heizung & Sanitär

Geschäftsfrau des Monats

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen ImmobilienOptimierung

ist das Schlagwort, mit dem sich die pragmatische Bettina Greither als Fachfrau einen Namen gemacht hat. Mit jahrelanger Erfahrung aus der Geschäftsführung im Familienbetrieb der Haustechnik ist die gelernte Anlagenmechanikerin, Energie- und Bauberaterin als Immobilienkennerin mit ihrem eigenen Beratungsunternehmen BGreither Immobilien, Bauberatung und Organisation nicht nur vertrauensvolle und angesehen Ansprechpartnerin für Immobilienbesitzer, sondern auch Initiatorin zahlreicher Projekte und Kongresse rund um neue Energien zwecks Bewußtseinschärfung im Umgang mit Ressourcen.

Immobilienoptimierung ist ihre Welt! Und diese fängt bei Bettina Greither schon in der Plaungsphase an, wenn es darum geht zukünftigen Immobilienbesitzern mit Bauberatung unter die Arme zu greifen. Zunächst wird bei der Bestandaufnahme Service geleistet: „Falls Sie keine Pläne, technischen Unterlagen, Grundrisse oder ähnliches besitzen, kann ich Ihnen gerne zu Ihrer Immobilie die notwendigen Pläne, Strangschemas, technischen Details bis hin zur kompletten 3D-Animation Ihres Gebäudes erstellen. Auch die Berechnung des Wärmebedarfs Ihres Gebäudes, der Energieverbrauch, das Erstellen eines Energieausweises, Wärmebilder sind Leistungen, die ich Ihnen anbieten kann.“, so die bodenständige Haustechnikerin. Aber auch wenn eine Immobilie frei geworden ist oder sich Bedürfnisse im Eigenbedarf oder bei den Mietern geändert haben, ist Bettina Greither verlässliche Beraterin verlässliche Beraterin bei der Umbau- oder Modernisierungsgestaltung.

Ihre Auswahl mit Vor- und Nachteil der einzelnen Punkte aufzeigen und entsprechend Ihren Wünschen ausarbeiten. Natürlich besichtige ich auch im Falle eines Verkaufs/Kaufs und bei Vermietungen und gebe je nach Wunsch die entsprechenden Ideen und Angebote dazu.“

Wenn es um Ertragsbewertung geht, kalkuliert die Fachfrau dem Immobilieneigentümer messerscharf die Rendite. Wenn er sich nicht sicher ist, bei Miethöhe und Mieterhöhungsverlangen noch zeitlich richtig zu liegen, ist ihr Rat gefragt: „Ich erstelle Ihnen auf Grundlage Ihrer Mietverträge eine Ertragsaufstellung und gegebenenfalls erhalten Sie von mir entsprechende Hinweise, zu mittlerweile möglichen Mieterhöhungen. Bei Neuvermietung ermittle ich gerne den zu erwartenden Mietpreis.“

Die technische Beurteilung des Immobilienzustandes und die Errechnung des Aufwandes zur Bauwerterhaltung

ist ein Teil ihres Repertoires. Gerade wenn Veränderungen an einer Immobilie anstehen, brauchen Immobilieneigentümer eine genaue Aufstellung der notwendigen bzw., machbaren Möglichkeiten um ihre Wünsche in die Realität umzusetzen. Im Team mit Bauingenieuren und ausführenden Firmen erstellt Bettina Greither Machbarkeitsstudien und versucht alle Details auch im Hinblick auf energetische und baubehördliche Belange, Kosten, Dauer und Nutzen zu erfassen.

IMAGE: „Ihr Maßnahmenkatalog für die Immobilie umfasst ein breites Spektrum. Können Sie uns Beispiele nennen?“

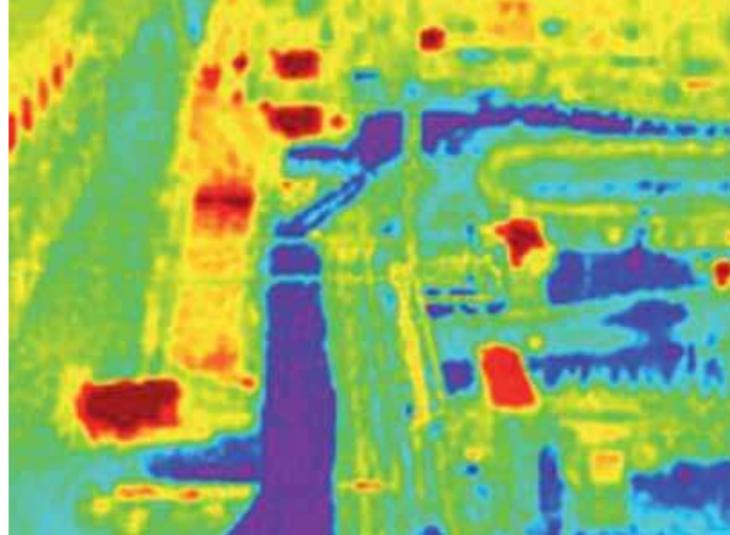
Bettina Greither: „Gerne. Ich fasse möglichen Maßnahmen zur zeitgemäßen und nutzungsgerechten Modernisierung unter Einbeziehung der örtlichen Gegebenheiten und der angestrebten Nutzung zusammen. Hier kann ich mit Aufnahmen, Grundrissen, technischen Details oder Wärmebilder arbeiten, um

„Bei einer Besichtigung Ihrer Immobilie vor Ort habe ich die Möglichkeit mir ein Bild des Gebäudes, der Umgebung und der örtlichen Gegebenheiten zu machen. Dann kann ich Ihnen



„Vom Bau über die Organisation bis zum Wertgutachten: Immobilienoptimierung ist meine Welt!“

Bettina Greither hat beides drauf: die Technik und das kaufmännische Know-how. Mit Haustechnik groß geworden hat sich die imposante Brünette neben dem traditionell-innovativen Familienunternehmen ein eigenes Standbein entwickelt und überzeugt mit der Wertigkeit ihrer Beratungsleistung.



Etablierte sich in den 90ern problemlos in der Männerdomäne Haustechnik: Bettina Greither bringt ihren Kunden mit viel Sachverstand und der Portion Herzlichkeit...

...die gewünschten Erfolge und glänzt mit hervorragender Vernetzung in alle Fachbereiche.

Ihnen eine möglichst genaue Information über die verschiedenen Möglichkeiten oder auch Notwendigkeiten zu geben, vor allem auch die daraus zu erwartenden Kosten und Amortisation gegenüberzustellen. Durch meine Erfahrung in der Instandsetzung und Instandhaltung einer Immobilie kann ich Ihnen bei Ihren Überlegungen Ihre Immobilie betreffend mit meinem Wissen weiterhelfen. Es gibt viele Themen, die ich Ihnen gerne näher erläutere und Ihnen Lösungen für Ihre Immobilie aufzeigen kann. So z.B.: die Energieberatung, Beurteilung bautechnischer Details bzw. der technischen Einrichtungen, Nutzungsmöglichkeiten, Begutachtung von Bauschäden, Erörterung von Modernisierungsmöglichkeiten, Wertermittlung.“

IMAGE: „Mich hat begeistert, das Sie traditionelles Know-how mit technischen Neuerungen in der Haustechnik verbinden, wie zum Beispiel mit der Thermografie? Gemäß meiner „professionellen Deformation“ hat mich natürlich vor allem die High-Tec-Kamera beeindruckt.“

Bettina Greither: „Das kann ich verstehen. Es ist auch wirklich faszinierend, was mittlerweile möglich ist. Es kann vorkommen, dass man zur Beurteilung bzw. Entscheidungsfindung einer Maßnahme technische Untersuchungen vornehmen muss. Ich biete beispielsweise Thermografie (Wärmebildaufnahmen), Leck-Ortungen oder auch technische Prüfungen einzelner Bauteile an. Auch die Durchführung von Druckprüfungen, hydraulischem Abgleich oder Ähnlichem kann ich Ihnen gerne anbieten.

Mit der Thermografie, also der Aufnahme von Wärmebildern kann man in vielen verschiedenen Bereichen die Wärmestrahlung sichtbar machen. In der Bau thermografie findet diese Technik vor allem bei der Energieberatung und schadensfreien Leckortung Anwendung. Für die Thermografie gibt es noch unzählige weitere Einsatzbereiche in der dieses Verfahren sehr hilfreich sein kann. Zum Beispiel im Bereich der Elektrik, Überprüfung von Maschinen und mechanischen Arbeitsabläufen.“

Anwendungsbeispiele Thermografie

- Bei der Bewertung eines Gebäudes können die energetischen Schwachpunkte aufgezeigt werden.
- Bei der Schadensuche von Leckagen können diese schadensfrei ermittelt und die Reparatur gezielt durchgeführt werden.
- In der Sanierung die Lage der unterputz liegenden Leitungen (z.B. Sanitär und Heizung)
- Im Gebäude können die Schwachstellen bzw. das Risiko z.B. von Feuchteschäden ermittelt werden.
- Bei schwer zugänglichen Installationen z.B. Solar, Photovoltaik kann die Funktion einzelner Paneele ermittelt werden.

Projektleitung

Sie haben sich entschlossen an Ihrer Immobilie eine Renovierung, energetische Sanierung, Modernisierung, Erweiterung oder ein Nutzungsänderung vorzunehmen. Dann wissen Sie sicher

aus Medien und auch aus persönlichen Erfahrungen oder aus Gesprächen mit Freunden und Bekannten, dass eine bautechnische Maßnahme hohe Anforderungen an die Bauherren, ausführenden Firmen und zu verarbeitenden Produkten stellt. Genau hierbei möchte ich Sie gerne unterstützen. Durch meine eigenen Erfahrung und die gesammelten Verbindungen in die planenden und ausführenden Bereiche kann ich Ihnen die Durchführung der Maßnahmen erleichtern. Zum einen werde ich Ihnen in der Planungsphase schon einen Bauzeitenplan mit Kostenschätzungen vorlegen, der dann nur noch detaillierter wird, je weiter Sie in Ihren Überlegungen und Entscheidungen voranschreiten.

Die Koordination der beteiligten Gewerke, fachgerechte Ausführung termingerechte Fertigstellung und immer wieder eine genaue Kostenüberwachung.

Von der Idee, über Planung und der Projektleitung...



...bis zur Realisation und Erfolgskontrolle - bei Bettina Greither sind die Kunden in besten Händen !

Dokumentation

Während der Bauphase kann mit Photos, Skizzen und Protokollen der Verlauf der Arbeiten festgehalten werden. Sollten Sie sich nicht vor Ort befinden behalten Sie hiermit trotzdem den Überblick und bleiben auf dem Laufenden. Im Rückblick kann es sehr hilfreich sein zu wissen, wann wer was festgesetzt und ausgeführt hat. Im laufenden Unterhalt benötigt man im Bereich der Immobilienverwaltung diverse Dokumentationen über Verbräuche, Wartungs- oder Reparaturintervalle oder Abrechnungen.

In der Vermietung einer Immobilie ergeben sich viele Überlegungen und Bedürfnisse kaufmännischer Art. z.B. die Werterhaltung einer Immobilie, Wirtschaftlichkeit im Unterhalt, Ausarbeitungen z.B. der Betriebskostenabrechnung.

Netzwerk

Gerne biete ich Ihnen maßgeschneiderte Lösungen, bis hin zur Verwaltung ihrer Immobilie. Durch meine jahrelange Tätigkeit verfüge ich über ein gut eingespieltes Netzwerk in alle Bedarfsbereiche rund ums Haus und stehe Ihnen mit Rat und Tat zur Verfügung.

Bettina Greither

BGreither Immobilien, Bauberatung & Organisation

Schröfelhofstr. 17 • 81375 München
Telefon: +49 (0)89 / 724 060 90
Mobil: +49 (0)175 / 938 79 93
E-mail: info@bgreither.com

www.bgreither.com

PROFIL

Ich habe 1996 einen Handwerksbetrieb für Sanitär und Heizung in München übernommen und war dort bis 2007 Geschäftsführerin.

Seit 1998 führe ich die Planung und Organisation von Komplett-sanierungen, Umbauten oder Neugestaltungen gewerkübergreifend durch.

Über diesen Zeitraum habe neben der Arbeit im Büro auch auf der Baustelle Erfahrungen sammeln können. Auch die Weiterbildung in verschiedenen Seminaren, Fortbildungen oder Schulungen der Innung, Handwerkskammer, Industrie- und Handelskammer oder auch bei verschiedenen Herstellern hat meinen Erfahrungsschatz und meine Kompetenz erweitert.

Anlagenmechanikerin für Sanitär, Heizung, Lüftungs- und Klimatechnik

Fachkraft für Thermografie Stufe 1 nach DIN 54162

Energieberaterin (HWK)

IHK-Zertifikat „Immobilienwirtschaft“ und „Immobilien- und Grundstücksbewertung



Claudius Wölcken Experte für humanes Inkasso informiert...

Farbe bekennen

Mit Farbpsychologie Businesskompetenzen unterstreichen

Ein Multitalent mit Feingefühl und reichhaltigem Erfahrungsschatz, das sich schnell in andere Personen oder Situationen hineinversetzen, 3-dimensionales Vorstellungsvermögen, Redegewandtheit, Blick für's Detail und Qualität besitzt. Das ist Nicola Schmidt.

Mögliche Seminarthemen sind: ‚Dress-codes‘, ‚Kleidung & Karriere‘, ‚Farben gezielt einsetzen‘, ‚Rhetorik & Körpersprache‘, ‚Business-Etikette & moderne Umgangsformen‘, ‚Kompetenz sichtbar machen‘ und ‚Authentisches Auftreten‘.

„Mir war schon immer das Interessanteste, andere zu unterstützen, wie sie sich besser präsentieren können. Von der Haltung angefangen über Rhetorik, reden vor Publikum und natürlich das Outfit. Und es kommen immer wieder viele positive Feedbacks.“ sagt die vielseitige Coaching-Spezialistin. Es ist in allen Medien zu lesen: Authentisches Auftreten, Kompetenz sichtbar machen, moderne Umgangsformen fördern die Karriere. Diese Punkte sind in Zeiten der Veränderungen besonders wichtig. Aber wie umsetzen, ist die Frage?

Für Ihren gelungenen Auftritt bietet Nicola Schmidt spezialisierte Coachings und Trainings. „Die richtigen Farben und der richtige Stil sind der Türöffner für Ihren Erfolg, damit Ihre Kompetenz visuell zum Ausdruck kommt“ erklärt sie. „Ich biete Entwicklung eines stimmigen Gesamtkonzeptes und Unterstützung bei dessen Umsetzung, Stilelemente und Stilentwicklung, Garderobencheck und Planung mit Personal Shopping, als auch Seminare für moderne Umgangsformen und Business-Etikette. Vorträge über Farbpsychologie, Inhouse-Trainings über Farboptimierung in Geschäftsräumen und Corporate Identity bleiben auch nicht aus.“

Ihre Begeisterung steckt an. „Farbe, Form und Image, Kleidung und Umgangsformen, sowie Rhetorik und Körpersprache begleiten mich mein ganzes Leben mit Leidenschaft. Fundiertes Fachwissen durch Autodidaktik, Textilmanagementstudium und Fachseminare bei Top-Trainern absolviert. Die Vielseitigkeit ist mir angeboren, genauso wie das Farb- und Formgefühl, sowie die Redegewandtheit.“ versichert sie mit Nachdruck. „Ein Programm über Authentisches Auftreten und bei Firmentrainings, Firmenphilosophie stehen im Vordergrund, denn die Mitarbeiter sind die Visitenkarte des Unternehmens.“ so die charmante Unternehmerin.



Weitere Einsatzbereiche:

„Das Logo in Verbindung mit dem Namen, das heißt das Corporate Design, für diejenigen die sich auf eigene Füße stellen möchten und das die Farben der Geschäfts- oder auch Wohnräume auf die Persönlichkeiten die dort wohnen oder arbeiten abgestimmt sind, sind für mich die Anforderungen, die ich gerne erfülle, denn das Einsetzen der Farben unter Berücksichtigung der Farbpsychologie im Raum und auch beim Outfit wirkt sich positiv auf die Karriere der einzelnen Person, aber auch der ganzen Unternehmen.“ betont Nicola Schmidt.

nicola schmidt
Trainerin für Image, moderne Umgangsformen und authentisches Auftreten

Mobil: 0163 – 33 20 955
contact@image-impulse.com
www.image-impulse.com

inkasso
mediation
Die Kolumne

Werfen Sie Ihre Vorstellungen von Inkasso über Bord...

Auf einer Messe ist uns Claudius Wölcken aufgefallen. Seine positive Art, aber auch sein Motivationsinkasso haben meine Klischeevorstellungen der Branche verändert. Hier gewinnt das Abrechnungswesen eine menschliche Note, denn es geht darum Kundenbeziehungen zu erhalten. Besonders informativ für Unternehmen ab 20 Mitarbeiter und hohem Rechnungsaufkommen.

Kennenlernen auf der b2d in Köln

Besuchen Sie CashControl demnächst auf der b2d in Köln.
www.dialogmesse.de

Claudius Wölcken GF
CashControl GmbH - Inkasso

Bruderhofstr. 1
81371 München

Tel: 089/829293-500
Fax 089-829293-56
woelcken@cashcontrol.info

www.cashcontrol.info

„Alles aus einer Hand - Espresso, Tee, Kakao, Chai & Sirup!“

Daniel Di Fiore



Eine ErfolgsStory aus
ORHIDEAL
IMAGE MAGAZIN
empfohlen von Kanzlei C. Warnke
Lesen Sie die ganze TitelStory
in Ausgabe August 2010

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starke Marken



Christiane Warnke Expertin für Familienrecht informiert ...

Der **Espressoshop**

ist eine Oase für Genießer. Wer neben der Online-Auswahl trotzdem lieber ein individuelles Angebot vorzieht, bekommt den einzigartigen difiore-Service zu spüren !



Ihr gutes
Recht
Die Kolumne

AGB für OnlineShops

Herrn DiFiore berate ich seit einiger Zeit im Rahmen seiner Geschäftserweiterung. Die von ihm angebotenen Produkte kann ich uneingeschränkt empfehlen; erstklassige Qualität und perfekter Service! Auch meine Mandanten schätzen die „süßen Kleinigkeiten“ zum Kaffee.

Unsere Beratung bei der Erstellung Allgemeiner Geschäftsbedingungen (insbesondere auch für Online-Shops) kommen wir mit vielen Branchen in Berührung. Gerne stehen wir Ihnen hier mit unserem Fachwissen zur Verfügung.

Wir beraten Sie auch in folgenden Rechtsgebieten:

- Vertragsgestaltung
- Erstellung Allgemeine Geschäftsbedingungen (insbesondere auch für Online-Shops)
- Wettbewerbsrecht
- Mietrecht (Gewerbe- und Wohnraum)
- Forderungseinzug
- Verkehrsunfallrecht
- u.v.m.

Christiane Warnke Warnke Rechtsanwältin

Georg-Wimmer-Ring 12
85604 Zorneding
Tel: 0 81 06 / 30 74 55
Fax: 0 81 06 / 30 74 56
Email: RAeWarnke@T-Online.de

www.anwalt.de/warnke



difiore
coffee service

Daniel Di Fiore hat sich dem Geschmack der anspruchsvollen Kaffeetrinker verschrieben und legt großen Wert auf höchste Qualität der Produkte. Er arbeitet beispielsweise mit der Rösterei Caffè Trombetta zusammen, die vor mehr als 100 Jahren in Pomezia in der Nähe von Rom gegründet wurde. Seit jeher sind die Qualität des Kaffees und die verschiedenen Röstmethode die Visitenkarte des Unternehmens.

Anfangen von der strengen Auswahl des Rohkaffees, der aus den besten Anbaugebieten der Welt stammt, bis hin zum höchsten Grad an Rösterfahrung kreiert Caffè Trombetta seine exklusiven Mischungen mit modernster Technik in alter Tradition.

Der Caffè wird während des Produktionsdurchgangs mehrmals geprüft, um ein perfektes Ergebnis zu gewährleisten. Caffè Trombetta verbindet alteingesessene Kaffeetradition mit bester Qualität, die in jeder Tasse Kaffee wiedergegeben wird.

„Sie sind Groß- oder Einzelhändler und möchten Caffè Trombetta in Ihr Sortiment aufnehmen? Dann haben wir für Sie genau das richtige Angebot! Wir bieten schon ab 240 kg Kaffee gemischt Sonderkonditionen. Oder verwirklichen Sie Ihren Traum vom eigenen Label auf dem Espresso. Sprechen Sie mich einfach an. Unser Sortiment sehen Sie auch in unserem Online-Shop“

difiore coffee service • Daniel Di Fiore
Am Dachsberg 26 • 85614 Kirchseeon
Telefon: +49 (0)160/ 522 53 98
E-Mail: info@di-fiore.de

www.di-fiore.de • www.der-espressoshop.de



Ihr persönliches Exemplar zur
Sonderausstellung April 2011
im Oberpollinger München

„Es kommt mir darauf an, Gärten zu schaffen, in denen der Besitzer sich wohlfühlt und auch anstehende Arbeiten gerne übernimmt.“

Bei radikalen Veränderungen im Garten ist es sinnvoll, einen Fachmann zu engagieren. Landschaftsgärtner übernehmen zum Beispiel das kraftaufwändige Roden alter Bäume oder die knifflige Anlage von Treppen oder Wegen im Garten. Ein korrekter und die Wuchsform erhaltender Rückschnitt ist bei Gehölzen und Strüchern oft nicht einfach und sollte ohnehin vom Fachmann vorgenommen werden.

Auch hinter der Neu- und Umgestaltung von Staudenbeeten steckt viel Arbeit. Beetstauden gelegentlich auszugraben und zu teilen, ist jedoch wichtig, damit die Pflanzen nach Jahren nicht vergreisen oder die Nachbarpflanzen überwuchern.

Für den heißen Mittag unter dem schützenden Blätterdach des Weins (*Vitis-vinifera*-Sorten) einen Platz mitten im Garten und für den romantischen Abend zu Zweit die blickgeschützte Sitzmauer mit Sonnenuntergang im Westen. Verbunden mit gepflasterten Gartenwegen, sind alle Plätze stets trockenen Fußes zu erreichen. Es muss ja nicht gleich eine massive Terrasse, ein Holzdeck oder gar ein All-Wetter-Pavillon sein, auch kleine Kieselrücken erlauben den gemütlichen Rückzug, wenn sie blickgeschützt durch Strücher, Hecke oder efeubewachsenem Laubengang zum Erholen einladen.



IMPRESSUM www.orphideal-image.com

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

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

Verbreitungspartner 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 0163 - 6744332

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

Nach diesem Prinzip verteilen die präsentierten & präsentierenden Unternehmen das IMAGE Magazin als schriftliche Referenz aktiv und ganz persönlich in ihren Wirkungskreisen, an ihre Kunden und Geschäftspartner direkt am Point-of-Sale, durch ihre Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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

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

„Frühling!
Und ich höre
das Gras wachsen“

Dipl. - Ing. Caroline Widmann

ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken



krejon informiert über ...

Gartenkünstler

„Ein Garten ist eine Kunstnatur“, stellte der österreichische Schriftsteller Robert Edler von Musil in der Wende zum 20. Jahrhundert fest. Kann Natur denn Kunst sein? Folgt man den Worten des Landschaftsplaners Hermann Fürst von Pückler, muss Natur gar durch gestalterische Hand „wie eine Gemädegalerie sein, alle paar Schritte soll man ein neues Bild sehen“.

Ein kunstvoll gestalteter Garten lebt auch durch die Vielfalt seiner Formen: Stauden und Gehölze unterschiedlicher Größe und Wuchsform, mit länglichen oder ovalen Blättern, mit ballförmigen oder federartigen, einfachen oder gefüllten Blüten. Für Struktur sorgen Pflanzen, die bodendeckend in die Breite oder aber an Wänden oder Bögen in die Höhe wachsen. In Kegel oder Kugel geschnittener Buchs setzt klassische Akzente. Dazu gibt es eine Begleitung aus verschiedenen Düften und auch Klängen, wenn hohe Gräser im Wind rascheln oder Wasser leise plätschert.



Caroline Widmann, Die Gartenkünstler GmbH

Die Möglichkeiten, aus einem Garten einen individuellen Traumgarten zu machen, der zum Haus und seinen Bewohnern passt, sind zahlreich! Das ist heute die wahre Kunst des Landschaftsgärtners: Die Wünsche der Besitzer an ihren Garten ebenso erfüllen, wie die Ansprüche der einzelnen Pflanzen, die lokalen klimatischen Gegebenheiten einzubeziehen und dafür zu sorgen, dass der Garten das ganze Jahr über schön ist.

Dabei greift das Team von Caroline Widmann auf unzählige Erfahrungswerte und Stile zurück, denn die Kunst der Landschaftsgestaltung reicht bis in die Antike zurück. Dass sie anders als etwa die Architektur oder die Malerei dabei nicht statisch, sondern im Zusammenspiel mit der Natur auf Veränderung ausgelegt ist, macht sie bis heute spannend.

optimal gestaltet

Die Kolumne

Man lebt so wie man wohnt, und man wohnt so wie man lebt.

Das treffende Zitat von Adalbert Bauwens passt auch für die Gartengestaltung. Denn der Garten ist immer auch ein Teil der Wohnkultur. Gartenkünstler und Einrichtungsspezialisten können ganz im Sinne des Zitates die Lebensqualität ein gutes Stück verbessern.

Während manche noch immer einfach nur Möbel kaufen, haben viele unserer Kunden schon die Vorzüge der individuellen Beratung und Umsetzung aus einer Hand entdeckt. In unserem Showroom finden Sie eine große Auswahl von Designermöbeln namhafter Hersteller. Die Marken THONET, WALTER KNOLL, TECTA, ARTIFORT oder ZOOM by MOBIMEX stehen hier als Beispiel. Egal ob Sie gerade einen neuen Esstisch mit passenden Stühlen suchen, ob Sie sich einen Schreibtisch für das private Büro wünschen oder ob das Thema Sofa im Moment aktuell ist – wir haben für alle Bereiche des Wohnens die passende Lösung.

Gerlinde John
krejon Design Objekt + Wohnen

Liebigstraße 12
85757 Karlsfeld bei München
Tel. 08131/92011
Fax: 08131/95634
info@krejon.de

www.krejon.de



www.gartenkuenstler.de

Die
Gartenkünstler
GmbH

Ihre Experten für
Garten & Landschaft



Dipl. - Ing. Caroline Widmann
Eichenweg 2 • 85604 Pöding
Telefon: 0 81 06 / 3 56 78 04
Fax: 0 81 06 / 3 56 78 07
info@gartenkuenstler.com



Erfolg lässt sich einrichten...



Wir sind Einrichter für Büros, für Konferenz- und Schulungsräume, für Café und Gastronomie, für Kanzleien und Praxen, für Banken, alle Verwaltungsbereiche und natürlich auch für privates Wohnen.

Bei unserer täglichen Arbeit steht immer die umfassende Beratung und Betreuung der Kunden und deren Mitarbeiter im Mittelpunkt. Nachdem wir im ausführlichen Gespräch die Wünsche, die Bedürfnisse und das Budget des Kunden herausgearbeitet haben, machen wir uns an die Entwicklung des maßgeschneiderten Einrichtungskonzeptes. Dabei spielen Aspekte wie Ergonomie, Effektivität der Arbeitsabläufe, Licht und Akustik, Wohlbefinden und Atmosphäre eine ganz entscheidende Rolle. Als Ergebnis unserer Planung präsentieren wir ein schlüssiges Einrichtungskonzept, welches im Laufe der weiteren Gespräche zusammen mit dem Kunden verfeinert wird. Nun geht es an die detaillierte Auswahl der Möblierung, die Bestimmung der Materialien und Farben. Sobald alle Einzelheiten besprochen und geklärt sind, wird die Einrichtung in den Werken unserer Lieferanten produziert. Selbstverständlich sind wir dann in der „heißen“ Montagephase vor Ort besonders präsent.

Wir fühlen uns für den Erfolg des Einrichtungsprojektes verantwortlich und erst wenn am Ende ein zufriedener Kunde steht, der durch die neue Einrichtung einen deutlichen Gewinn an Wohlbefinden, Leistungskraft und Effizienz verzeichnet, sind auch wir zufrieden. Denn Erfolg lässt sich einrichten und daran arbeiten wir, jeden Tag. Als ein Beispiel dafür sollen die Bilder links stehen, welche die Neueinrichtung eines mittelständischen Consulting - Büros dokumentieren.

...deshalb vernetzen wir den Münchner Norden.

Der Startschuss für die kommende Orhideal IMAGE - Sonderedition über den Münchner Norden war der BusinessTreff am 23 Februar im Weiss Institut in Unterschleißheim mit Robert John und Dieter Rothe (krejon Design), Helmut Schreiner (Titelgesicht März Schreiner Group), Christine Sönning und Georg Paulus mit Traumfirma, die Gastgeber Amir Weiss und Oliver Günzler (Weiss Institut GF Deutschlandvertretung), Hans Peter Zobl (Stilgalerie Dachau), Robert Zeitler (I.BGM Unterschleißheim) u.v.m. • **Demnächst erscheint die ExtraAusgabe - hier verknüpfen wir geballte Wirtschaftskraft aus dem Mittelstand und deren originelle Vertreter!** (siehe Magazinmitte)



„Auch wir gestalten und vernetzen aktiv im Münchner Norden.“

Die neue Niederlassung von dem int. Weiss Institut GmbH (Amir Weiss) in der Bezirksstraße 56, 85716 Unterschleißheim, bietet eine angenehme, familiäre Atmosphäre, die wir gerne für unser Treffen genutzt haben. Wegen dem interessanten Thema der Suchtentwöhnung haben sich viele Unternehmer zum Vortrag schon im Vorfeld angemeldet, um sich darüber zu informieren. Besonders die Zuckersucht ist heutzutage sprichwörtlich „in aller Munde“. Wer es verpasst hat, kann online unter www.weiss-methode.de mehr erfahren.



Schließen Sie sich uns an
in der Ausgabe Juni 2011
und beim BusinessTreff
„MUC NORD“ in Kooperation mit den
Titelgesichtern der März Ausgabe
(Addison GmbH & Schreiner Group)

Info unter 0177 - 3550112
www.orphideal-image.com

Orhidea Briegel, Initiatorin

Für die tatkräftige Unterstützung und
Inspiration in diesem Projekt
Danke vor allem an:



Waltraut Kaiert • Deutschlandstelle IHK Brüssel
www.waltraudkaiser.com



Wolfgang Ficzk • DER Private Coach
www.hrc-coaching.com



Theresa Fleidl • Flughafen München
www.berufsfit.info

Erfolgsedition Juni 2011

Über die Ausgabe Orhideal IMAGE „MUC NORD“

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

ich freue mich, Ihnen an dieser Stelle unsere Stadt vorstellen zu können, denn Unterschleißheim und seine vielfältigen Kooperationsaktivitäten darf in einem Magazin, das speziell in der JUNI Ausgabe die Aktivitäten des Münchner Nordens näher beleuchtet, nicht fehlen. Dass Orhideal am 23. Februar 2011 in Unterschleißheim zum BusinessTreff eingeladen hat, ist der Start einer Kooperation, die ich sehr begrüße und deren Fortsetzung ich gerne unterstütze.

Lassen Sie mich einige wichtige Fakten Unterschleißheims beschreiben: Durch die ausgezeichnete wirtschaftsgeographische Lage ist Unterschleißheim mit seinen rund 26.500 Einwohnern und 14.000 Arbeitsplätzen als ein lebendiger und moderner Hightech-Standort in der „Metropolregion München Nord“ vortrefflich positioniert. Die hervorragenden verkehrlichen Anbindungen über die Straße, das Schienennetz sowie die direkte Nähe zum internationalen Flughafen München und in die Münchner City verbinden Unterschleißheim bestens mit allen wichtigen Metropolen Europas und weltweit. So bieten wir den Firmen ideale Bedingungen, die sie auch optimal nutzen können. Darum kümmert sich die städtische Wirtschaftsförderung, die in Unterschleißheim Chefsache ist. Ein Schwerpunkt dabei ist die Ansiedlung neuer Firmen, aber auch, den Verbleib bestehender Unternehmen im interkommunalen Wettbewerb zu sichern.

Ein Teil der Wirtschaftsförderung ist der ICU e.V. Mit dem Zusammenschluss namhafter Unternehmen in diesem Wirtschaftsförderungsverein gelingt es ausgezeichnet, ein innovatives und starkes Business-Netzwerk am Wirtschaftsstandort Unterschleißheim zu etablieren. Die vielfältigen Synergien, die daraus entstanden sind, reichen von der gemeinsamen Präsenz auf Messen über Kooperationen bis hin zum Aufbau fruchtbarer internationaler Wirtschaftskontakte nach Russland und China. Die ständig steigende Mitgliederzahl – Ende 2010 hatten sich bereits 146 Unternehmen dem ICU e.V. angeschlossen – bestätigt uns, dass das ICU-Motto

„netzwerken – kooperieren – profitieren“ absolut dem Trend der Zeit entspricht und heute mehr denn je gefragt ist. Eine enge und rege Zusammenarbeit besteht aber auch zwischen der Stadt mit der Industrie- und Handelskammer München, der Wirtschaftsfördergesellschaft „Bayern Innovativ“ des Freistaates, allen anderen wichtigen Verbänden der Wirtschaft und selbstverständlich auch mit dem Ortsverband des Deutschen Gewerbeverbandes, den sieben Nachbarkommunen in der NordAllianz und der Initiative „Europäische Metropolregion München“ (EMM).

Doch Unterschleißheim ist nicht nur ein herausragendes Wirtschaftszentrum. Mit vielfältigen Bildungs-, Kultur-, Sport- und Naherholungseinrichtungen qualifiziert sich unsere Stadt auch als ein attraktiver Lebens- und Wohnort und schließlich auch als liebenswerte Heimatstadt. Der besondere Unterschleißheimer Mix aus wirtschaftlichem Fortschritt und bayerischer Lebensart sowie unsere vielfältigen Kultur- und Freizeitangebote machen Unterschleißheim so einzigartig. Das Leben in Unterschleißheim lässt wahrlich keine Wünsche offen.

Wenn Sie Unterschleißheim näher kennenlernen möchten, ist natürlich ein persönlicher Besuch die beste Möglichkeit, den besonderen Charme unserer Stadt zu erleben. Aber auch auf unserer Homepage unter www.unterschleissheim.de werden Sie feststellen, dass Unterschleißheim für jeden etwas zu bieten hat – auch für Sie.

Ich freue mich auf Ihren Besuch – ob persönlich oder virtuell! Ihr

*Rolf Zeitler
Erster
Bürgermeister*



Wolfgang Müller
FMS AG

Geschäftsmann des Monats

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Reif fürs Börsenparkett

habe ich mich kurz vor Druckgang dieser Ausgabe gefühlt, als ich zwecks bildlichen Darstellung des Vorstandes/Teams bei der FMS AG in Aktion treten konnte und mir Wolfgang Müller auf dem Bildschirm die aktuellen TV-Börsen-Statements seiner Kunden vorstellte. Nach seiner Tätigkeit bei Banken war Wolfgang Müller Werbetreibender der Deutsche Börse Clearing AG, Innenleiter einer KAG jeweils in München, sowie zuletzt als Leiter der Handelsabwicklung und Emissionsberatung einer Münchner Privatbank tätig. Die erfolgreichen Weiterentwicklung der FMS AG gab Anlass zum Internet-Relaunch mit folgendem Leistungsportfolio....

FINANCE

Unsere langjährige Erfahrung und unsere Unabhängigkeit sind unsere besondere Stärke in diesem Bereich. Die zunehmenden Anforderungen der Banken an bestehende oder potenzielle Kreditkunden sind bereits heute für viele mittelständische Unternehmen zum Unsicherheitsfaktor geworden. Und spätestens mit der Umsetzung von Basel III ab dem 01.01.2013 werden die Eigenkapitalanforderungen und -kosten der Banken weiter steigen, was direkte Auswirkungen auf die Kreditvergabe politik der Banken zur Folge haben wird. Für viele mittelständische Unternehmen wird es auch zunehmend schwieriger, den optimalen Zugang zu den Banken zu finden. Das Gespräch mit der Hausbank ähnelt häufig einem Bewerbungsgespräch eines Hochschulabsolventen, der seine Wissensbasis zum Besten geben muss. Unser Anspruch ist es, stets die Interessen unserer Kunden zu vertreten und, wenn notwendig, auch in der Kommunikation zu den Banken zu vermitteln. Wir arbeiten mit einem etablierten Netzwerk an Finanzierungspartnern und erweitern dieses durch kontinuierliche Marktpräsenz.

Einige unserer Partner in diesem Bereich sind:

- In- und ausländische Banken
- Sparkassen und Genossenschaftsbanken
- Öffentliche Förderbanken
- Beteiligungsgesellschaften
- Leasingunternehmen
- Factoringgesellschaften

Wir unterstützen Sie in Ihrer Kommunikation mit bestehenden oder neuen Finanzierungspartnern. Informieren Sie sich über unsere Referenzprojekte.

MARKETS

Für viele mittelständische Unternehmen war die Mittelbeschaffung über Banken bisher die einzig vorstellbare Investitions- und Expansionsfinanzierungsmöglichkeit. Die Ära „Hausbank“ neigt sich aber dem Ende. Alternative, bankenunabhängige Finanzierungsmöglichkeiten sind auf dem Vormarsch. Diesen Trend haben wir sehr frühzeitig erkannt: Bereits seit 2005 haben wir gemeinsam mit unseren Kunden erste Unternehmensanleihen im Wege der Eigenemission erfolgreich begleitet.

Wir bieten unseren Kunden, ergänzend zu den klassischen Finanzierungsmöglichkeiten, das gesamte Projektmanagement für Kapitalmarktfinanzierungen in den Bereichen Fremd- beziehungsweise Mezzanine-Kapital. Wir verfügen über eine langjährige und reichhaltige Expertise im Themenbereich der Eigenemission von Unternehmensanleihen und können hier auf unseren Erfahrungsschatz vieler erfolgreich abgeschlossener Projekte zurückgreifen. Aus diesem Grunde durften wir unser Geschäftsmodell bei der Gestaltung des Qualitätssegmentes Bondm an der baden-württembergischen Börse in Stuttgart einbringen und sind hier auch als Gründungs-Coach gelistet.

Unser Ansatz der Eigenemission von Unternehmensanleihen ermöglicht die Begebung einer Anleihe mit und ohne Börseneinbindung. Als Mindestgröße für eine Anleihe erachten wir 10 Mio. Euro, bei Einbindung der Börse 25 Mio. Euro, aus heutiger Sicht als sinnvoll. Wir arbeiten in einem sich über die Jahre etablierten Netzwerk professioneller Partner zusammen.

SOLUTIONS

Maßgeschneiderte Lösungen: Für uns ist es ein Selbstverständnis, dass wir unseren Kunden nicht nur neue Finanzierungsmöglichkeiten aufzeigen, sondern dass wir sie auch auf der kompletten Wegstrecke begleiten. Nach einer eigenen Analyse der bestehenden Finanzierungsstruktur unserer Kunden erarbeiten wir Finanzierungsvorschläge, deren Erfolgsaussichten wir abwägen. Nach Rücksprache mit unseren Kunden präsentieren wir diese vorselektierten Finanzierungspartnern. Ressourcen schonend wird der Kunde für die weiteren Schritte erst hinzugezogen, wenn erste Hürden bereits erfolgreich genommen wurden.



Sandra Weigl • Assistenz

FMS Aktiengesellschaft
Ohmstraße 22
80802 München

Tel. +49 (0) 89-99 01 39 0
Fax +49 (0) 89-99 01 39 77
Email: info@fms-ag.de

www.fms-ag.de



Steffen Schmitt • Vorstand

Nach seinem BWL-Studium in Mannheim war Herr Schmitt mehr als 15 Jahre für verschiedene renommierte Banken, wie die IKB Deutsche Industriebank AG, die Commerzbank AG und das Bankhaus Reuschel als Betreuer für Firmenkunden tätig. Sein ganzheitlicher Betreuungsansatz umfasst sowohl die klassischen Finanzierungsmöglichkeiten als auch sämtliche alternative Finanzierungsformen.

Tel. +49 (0) 89-99 01 39 30 • schmitt@fms-ag.de



Jörg Schilling-Schön • Vorstand

Jörg Schilling-Schön war in diversen Funktionen als Wertpapierspezialist, im Risk Management bis hin zur Betreuung von Unternehmenskunden in Banken tätig. Seit 2005 ist er neben seiner Tätigkeit in der FMS geschäftsführender Gesellschafter einer auf Filmfinanzierungen spezialisierten Gesellschaft.

Tel. +49 (0) 89-99 01 39 40 • schilling-schoen@fms-ag.de



Stefan Ernst • Firmenkundenbetreuer

Stefan Ernst ist seit 2010 für die FMS AG als Firmenkundenbetreuer tätig. Zuvor absolvierte er sein Studium in International Business in München und New York City und begleitete zahlreiche Projekte im Bereich Finance.

Tel. +49 (0) 89-99 01 39 70 • ernst@fms-ag.de



Wolfgang Kriesen • Senior Consultant

Wolfgang Kriesen wechselte 2011 nach gut 20 Jahren in verschiedenen Funktionen der Kundenbetreuung mittelständischer Unternehmen bei der Commerzbank AG & SEB AG Merchant Banking zur FMS AG. Sein Ziel ist es dort, die gewonnenen Erfahrungen nun künftig aus Sicht und auf der Seite des Kunden gegenüber den Finanzierungspartnern einzubringen und für diese zu nutzen.

Tel. +49 (0) 89-99 01 39 10 • kriesen@fms-ag.de



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

Die Erfolgsbegleiterin®

Das internationale Impulsforum für Powerfrauen am 13. Oktober 2011 ist ein Treff der Macherinnen aus diversen Bereichen. In diesem Rahmen darf ich Ihnen interessante Geschäftsfrauen vorstellen. Eine davon ist Angelika Kindt, gefragte Speakerin bei der Referentenagentur Bertelsmann, Dozentin und seit zwanzig Jahren selbständige Beraterin für Unternehmen in der Wirtschaft sowie im Politikbereich.

Für politisch Verantwortliche

Mit ihrem Managementzyklus (Spezialfortbildung) für hauptamtliche Wahlbeamtinnen und -beamte hat sich Die Erfolgsbegleiterin® einen Namen gemacht, soziale Handlungskompetenz zu erweitern und einen individuellen Leitungsstil zu entwickeln. Eine Funktion wahrzunehmen, die den Spagat Politik und Personalführung beinhaltet, stellt hohe Anforderungen an die Persönlichkeit und ihr Verhalten. Von einer Führungskraft wird nicht nur Sachkompetenz, sondern

ein hoher Grad an sozialer Kompetenz sowie Flexibilität im Umgang mit verschiedenen Gruppen erwartet. Leitungsfähigkeit sowie ein kooperativer Führungsstil sind notwendige Voraussetzungen, um Vertrauen und Glaubwürdigkeit sowohl nach innen als auch nach außen zu vermitteln.

Erfolgsstrategien für Führungskräfte

Neben der politischen Zielgruppe hat die Diplom-Politologin eine eigene Coaching-Praxis in München mit dem Schwerpunkt „Erfolgreiches Selbstmanagement für Führungskräfte“. Ihre Botschaft lautet: „Ich bin Veränderungsmanagerin und verfüge über vielfältige fachliche und persönliche Erfahrungen. Ich gestalte mit Ihnen Changemanagement-Prozesse, hauptsächlich im Bereich Demografieentwicklung. Ich biete methodisch einen Mix zwischen Kickoff, Webinaren, Workshops an und arbeite auch als Wirtschaftsmediatorin (FH).“

Angelika Kindt • Institut für angewandte Kommunikation
Telefon 089 - 69397964
Mobil 0170 - 5827824
e-mail: kindt@iakkindt.de

www.iakkindt.de

Angelika Kindt führt eigenes Beratungsunternehmen seit 1990 (Institut für angewandte Kommunikation) mit Schwerpunkten Kommunikation, Selbstmanagement, Führung und bedient sowohl mittleres Management und Führungskräfte als auch Menschen ab 50+. Sie ist Autorin von diversen Fachaufsätzen u.a. zu den Themen „Optimierung der internen und externen Kundenbeziehungen“; „Soziale Kompetenz als Schlüsselqualifikation“ und Dozentin an der Kommunalakademie Rheinland-Pfalz, Fachhochschule für öffentliche Verwaltung, Mayen

Die herzliche Powerfrau gibt nicht nur Hilfe zur Selbsthilfe bei beruflichen Fragen, sondern engagiert sich auch für den privaten Bereich, immer mit Blick auf Gesellschaft und Demografie. Ihr neues Buch räumt auf mit dem Tabuthema „Verlassene Eltern“:

Verlassen werden ohne Vorwarnung – ein tabuisiertes Thema

Angelika Kindt wurde von ihrer Tochter ohne Vorwarnung verlassen – warum, weiß sie bis heute nicht. Auf der Suche nach Antworten und Hilfe stellte sie fest, dass sie damit nicht allein ist. Das Phänomen „Verlassene Eltern“ zieht sich durch alle sozialen Schichten, wird von der Gesellschaft jedoch tabuisiert. Neben der Bewältigung ihrer Schuldgefühle, Ratlosigkeit und Trauer sehen sich die Betroffenen auch noch mit der Ablehnung und Ächtung durch die Umgebung konfrontiert. Anhand ihrer eigenen Geschichte sowie der Erfahrung anderer Betroffener schildert die Autorin den Prozess des „Verlassenwerdens“, die Warnhinweise und Abläufe. In Zusammenarbeit mit einer Psychologin werden Strategien und Handlungsvorschläge genannt, die betroffenen Eltern den Umgang mit ihrer schwierigen Situation erleichtern.

Das Buch erscheint am 11. April 2011 (Suedwest Verlag):
ISBN-10: 3-517-08680-0
ISBN-13: 9783517086804



ORH IDEAL
IMAGE FOTO

Erfahrung
als Kapital.
Erfolg statt
Vergleich.
Mentoring statt
Besserwisserei.

solide verändert

Die Kolumne

Gabriele Kowalski M.A. ist geschäftsführende Gesellschafterin der DELTA GmbH, Institut für Changemanagement und Persönlichkeitsentwicklung. Schwerpunkte ihrer über zwanzigjährigen, selbständigen, geschäftlichen Tätigkeit sind Managementtrainings, Business Seminare, Ausbildung und Qualifizierung von NachwuchsCoaches, prägnante Vorträge sowie Business- Profilings, Change Beratung und Change Coaching für Unternehmen und Einzelpersonen. Zahlreiche Veröffentlichungen in Presse, Fachpresse, Hörfunk und Fernsehen. Sie studierte mit Auszeichnung an der LMU München: BWL, Wirtschaftspsychologie und Kommunikationswissenschaften.

Seit 1995 ist sie Lehrbeauftragte verschiedener Hochschulen und Universitäten, Vorlesungen u.a. in Betriebswirtschaftslehre, Sozialer Arbeit, Arbeits- und Organisationspsychologie, Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, Statistik, empirische Sozialforschung, Management und Führung, Leadership, Zeitmanagement, Social Skills – Soziale Kompetenz & Führung. Initiatorin der UNTERNEHMERTAGE im Großraum München, Begründerin des BOARD OF EXCELLENCE und Autorin der Sendung DER TAGESIMPULS 2009/ 2010 auf Radio ARABELLA.

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





M. Kronthaler Experte für Werbemittel

informiert...

Immer auf

Achse...

Bilder auf Leinwand

Mit Ingrid Kessler verzingt zu sein, ist informativ. Die Münchner Künstlerin ist viel unterwegs und wo, das ist in der XING Statusleiste nachvollziehbar. Sie malt seit 1998, indem sie sich gegenstandslos auf Acryl entspannt. Sie präsentiert aus Leidenschaft in Banken, IT-Firmen und Institutionen wie die Fraunhofer Gesellschaft in München. Ihre Seelenstimmungen vermag sie wundervoll im autodidaktischen Stil in einer großen Zahl von Gemälden spielerisch zu experimentieren.

Das natürlich entwickelte Farbgefühl läßt farbenfrohe, stimmungsvolle Werke entstehen, welche den Privatbereich genauso wie den öffentlichen Geschäftsbereich sinnvoll und gleichermaßen dezent schmücken. Die Leichtigkeit Ihres Schaffens resultiert aus der von Freiheit, Freude und Einfachheit geprägten Persönlichkeit ihrer Künstlernatur. Weitere Ausstellungsmöglichkeiten bei vorzugsweise Münchner Firmen nimmt sie gerne wahr.

beste botschaft

Die Kolumne

Philosophie

Gute Werbearbeit haben ein attraktives Äußeres und erfreuen die Herzen. Doch im Kern tragen sie offensiv eine Botschaft zum Empfänger und verfolgen konsequent ein ganz bestimmtes Ziel. Wir verstehen uns als Kommunikationsberater, die Sie in allen Fragen zum Werbearbeit begleiten. Unser Team verfügt über mehr als 50-jährige Erfahrung mit großen und kleinen Kunden aus den verschiedensten Branchen.

- wir entwickeln und produzieren für Sie Werbearbeit nach Ihrem CI - das trifft den Kern -
- wir konzipieren für Sie erfolgreiche Werbemaßnahmen innerhalb Ihres Gesamt-Kommunikations-Mix - das hält Ihren Kopf frei für andere Dinge -
- wir lagern Ihre Werbearbeit ein - das spart Lagerkosten -
- wir konfektionieren und versenden direkt an Ihre Niederlassungen oder Außendienst-Mitarbeiter im In- und Ausland - das entlastet Ihre Werbeabteilung, Ihre Disposition und Ihren Versand -
- wir bieten Ihnen „Full-Service“ rund um den Werbearbeit - das ist es, was Sie suchen.

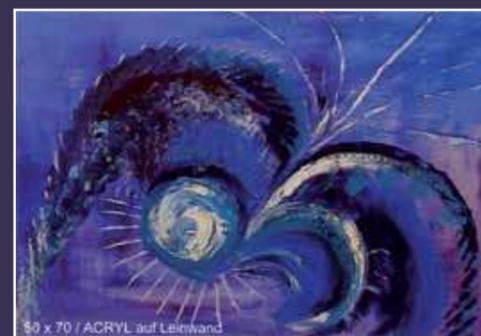
Wenn Sie also ein ehrgeiziges (Werbe)Ziel haben, aber keine Werbemittelagentur. Wenn Sie ein Problem haben, es aber bisher keiner lösen konnte. Oder wenn Sie Werbearbeit einsetzen wollen, wie sie sonst keiner hat - **dann engagieren Sie uns.**

Michael Kronthaler
Alfred Wimmer GmbH
Telefon: ++49/89/4 30 34 34
kontakt@AlfredWimmer.de

www.AlfredWimmer.de



Ingrid Kessler
Tel. 0176 - 23 86 79 36
email: ike@ikessler.com





franken
power

Die Kolumne

Traumfirma 2010

„Steuern – einfach erfrischend anders!“

Frisch gekürt mit dem Traumfirma Award startete die Kanzlei frühlingst ins neue Frühjahr - der neue Slogan 2011 für JANTSCHKE-Steuerberater wurde unter Einbeziehung aller Mitarbeiter gefunden: Gemeinsam mit dem Feuer der Begeisterung den Aufschwung nutzen! Von allen Mitarbeitern werden Assoziationen zu den einzelnen Begriffen dieses Slogans gesammelt. So wird eine Basis geschaffen, mit der das Motto mit Leben erfüllt wird und im Arbeitsalltag miteinander und mit den Kunden umgesetzt wird.

Manchmal holt sich Ralf Jantschke zur Jahrestagung für einen Tag externe Trainer hinzu. Darüber hinaus ermöglicht die enge Zusammenarbeit mit DATEV der Kanzlei Jantschke in Form von Seminaren und Produkten fachlich immer auf dem neuesten Stand zu sein. Viele Themen bereitet er jedoch selbst auf und moderiert sie auch. Schon aus den Fotoprotokollen erkennt man, dass in dem Steuerberater Jantschke der Trainer und Moderator steckt. Bemerkenswert ist die Konsequenz mit der bewährte und neue Managementmethoden eingesetzt werden: von der Balance Score Card über die TEMPmethode® von Prof. Dr. Jörg Knoblauch, welche die Kanzlei seit einigen Jahren einsetzt, bis hin zu Seminaren bei Hubert Schwarz und zur Fish Philosophie und TRAUMFIRMA-Philosophie.

Ralf Jantschke

Dipl.-Kfm. • Steuerberater
Hauptstr. 45 • 91074 Herzogenaurach
Telefon +49 9132 78360
Telefax +49 9132 783636
Kanzlei@Jantschke-Steuerberater.de

www.Jantschke-Steuerberater.de

Ralf Jantschke Experte für Steuerberatung im Interview mit

Experten-Macher

Marcus Amann. Warum fließen manchen Unternehmen und Selbstständigen die Kunden fast mühelos zu, während andere auf dem Trocknen sitzen? Außergewöhnliche Unternehmer sind sich ihrer und der Potenziale ihrer Mitarbeiter bewusst und bringen sie zum Nutzen aller zum Entfalten.

Ralf Jantschke: Wie wird man zum gefragten und gut bezahlten Experten?
Marcus Amann: Dies geschieht in fünf Phasen, die ich hier kurz skizzieren möchte.

1. Ergründen Sie Ihre Potenziale

Nicht das Kapital oder die Maschinen bestimmen den langfristigen Erfolg eines Unternehmens, sondern die dahinter stehende Energie des Unternehmers und seiner Mitarbeiter. Diese speist sich aus dem Talentiertem, Erlerntem (Aus- und Fortbildungen) und Erlebtem (Praxiserfahrung). Diese Rohdiamanten gilt es zu entdecken und gezielt zu schleifen.

2. Verankern Sie Ihre Potenziale und lösen Erfolgsbremsen

Erst das Bewusstsein, dass man in sich schlummernde Diamanten besitzt, kombiniert mit dem Verlangen, diese zum Strahlen zu bringen setzt die Energie für außergewöhnliche Erfolge frei. Verankern Sie deshalb Ihre und die Potenziale Ihrer Mitarbeiter emotional und lösen mentale Erfolgsbremsen.

3. Schaffen Sie ein einzigartiges Nutzenkonzept

Was haben andere von Ihren erkannten und verankerten Potenzialen? Definieren Sie Ihre Idealkunden, die Mehrwerte, die Sie bieten und welche Leistungsbündel einen hohen Nutzen für Ihre Kunden und für Sie gesunde Erträge bringen.

4. Bringen Sie Ihre Nutzenbotschaft

auf den Punkt Mit Antworten auf diese vier Fragen, erzeugen Sie positive mentale Bilder in den Köpfen Ihrer Kunden, machen Ihre Leistungen emotional erlebbar und zeichnen ein klares Exper-

ten-Profil. WARUM soll jemand Ihre Leistungen kaufen? Welche Ergebnisse erzielen Sie? WAS für Produkt- und Dienstleistungskonzepte bieten Sie? WIE unterstützen Sie Ihre Kunden bei der Nutzung Ihrer Leistungen? WER sind Sie und Ihre Mitarbeiter? Sind Sie kompetent und vertrauenswürdig?

5. Erzeugen Sie Außenwirkung

Zum Beispiel mit einer neugierig machenden Kurzvorstellung, resonanzstarken Webseiten, durchdachten Gesprächsleitfäden für das erste Kennenlernen oder die Bedarfsanalyse am Telefon. Die Ziele: Interesse wecken, Vertrauen und Verkaufschancen erzeugen.

Ralf Jantschke: Was zeichnet Sie persönlich bei der Begleitung dieses Konzepts aus?

Marcus Amann: Ich habe ein Gespür für Energieströme in und zwischen Menschen. Dadurch erfasse ich die Potenziale und Erfolgsbremsen bei Einzelpersonen und Teams sehr schnell, bringe sie auf den Punkt und biete sofort umsetzbare Lösungen. Meine Kunden fühlen sich verstanden, fokussiert und können wieder befreit durchzustarten. Eine Kundin meinte kürzlich: „Für das, was wir heute in nur einem Tag erreicht haben brauchen andere Jahre.“

Ralf Jantschke: Wie läuft ein typischer Workshop-Tag mit Ihnen ab?

Marcus Amann: In der Vorbereitung sehe ich mir das energetische Gesamtsystem des zu coachenden Unternehmers oder seiner Mitarbeiter an. Dabei ergeben sich meist drei bis fünf Schlüsselbereiche. Diese besprechen wir im Workshop. Dabei löst sich vieles und wird klarer. Es entsteht Befreiung und Lust aktiv zu werden.

ORH
IDEAL
IMAGE FOTO



„Verankern Sie
Ihre Potenziale
und lösen Sie
Erfolgsbremsen.“

Ralf Jantschke: Wie geht es nach dem Workshop weiter?

Marcus Amann: Ich nehme unsere Gespräche während des Workshops mit einem Diktiergerät auf. Brenne das Ganze nach Gesprächsphasen strukturiert auf eine CD und schicke sie dem Kunden. Durch das Nachhören des Besprochenen wird ihm vieles noch klarer und er kann mit dem Material sein Nutzenkonzept und Expertenprofil erstellen. Dieses besprechen wir - zusammen wie er Resonanz bei seinen Idealkunden erzeugt und auf diese zugeht - in einem zusätzlichen Telefontermin.

Ralf Jantschke: Wie nehmen Leser, die an einer Experten-Positionierung interessiert sind mit Ihnen Kontakt auf?

Marcus Amann: Einfach unter +49 (7071) 763322 anrufen oder ein E-Mail an marcus@amann.de senden. Dann vereinbaren wir einen Termin für ein 30- bis 40-minütiges Telefonat, in dem ich schon erste konkrete Hinweise und Tipps ohne Berechnung gebe. Wenn diese passen und Resonanz erzeugen, besprechen wir, wie eine darauf aufbauende Zusammenarbeit aussehen könnte.

www.amann.de



Magdale Labbe Henke Expertin für Consular Consulting informiert über...

Interkulturelle Kompetenz

und Entscheidungsfähigkeit: Erfolgsvoraussetzungen für Unternehmer und deren Mitarbeiter, die eine Nasenlänge voraus sein wollen. Unternehmensprozesse verstehen und sie im (inter-)nationalen Umfeld richtig steuern, sind in einer zusammenwachsenden Welt ein MUSS.

Interkulturelle Kompetenz ist die Voraussetzung für internationalen Erfolg und ein Schwerpunkt von Julia Winters Beratungen. Als interkulturelle Kompetenz wird die Fähigkeit bezeichnet, im internationalen Geschäftsverkehr die Eigenheiten und kulturellen Rahmenbedingungen der Geschäftspartner zu kennen und zu beachten und gleichzeitig das Verhalten des Gegenübers bezüglich der eigenen kulturellen Eigenschaften interpretieren zu können.

Um international dauerhaft erfolgreich zu sein, ist nicht allein die Qualität des Produktes, die Konkurrenzfähigkeit des Preises oder die sprachlichen Fähigkeiten der eingebundenen Mitarbeiter ausschlaggebend, sondern zu einem mindestens genauso hohen Anteil das Bewußtsein über kulturelle Unterschiede und den Umgang damit. Interkulturelle Kompetenz ist ein sehr wichtiger, aber häufig übersehener Erfolgsfaktor im internationalen Geschäft: ca. 70% aller internationalen Geschäfte die nicht zum Abschluß kommen oder als Mißerfolg verbucht werden, scheitern nicht an der Qualifizierung der eingebundenen Mitarbeiter, an sprachlichen Problemen oder an mangelnder Qualität oder zu hohen Preisen beim Angebot, sondern an interkulturellen Problemen zwischen den Beteiligten aus verschiedenen Kulturen.

Interkulturelle Kompetenz ist nützlich bei der Vorbereitung neuer Auslandsgeschäfte, oder von Übernahmen ausländischer Unternehmen zur Vermeidung interkulturelle Spannungen und dadurch entstehender Produktivitätsverluste, sowie der Minimierung von Problemen in internationalen Teams und Kooperationen durch ein erhöhtes Bewußtsein und Verständnis für die kulturellen Besonderheiten aller Beteiligten und deren Nutzung für den gemeinsamen Erfolg. Sie ist ebenso wichtig für die Unternehmen die bereits im Ausland tätig sind und den Er-

folg ihrer internationalen Geschäfte vergrößern wollen, oder solche, die bereits mit internationalen Projektteams arbeiten, eine Auslandsniederlassung oder internationale Geschäftspartner haben und die Reibungsverluste aufgrund der interkulturellen Probleme bei der Zusammenarbeit verringern wollen. Vor allem aber für die Unternehmen, die anfangen wollen, mit ausländischen Kunden oder Kooperationspartner zusammen zu arbeiten, multinationale Teams zu bilden oder eine Niederlassung im Ausland gründen wollen.

Um interkulturelle Kompetenz im Unternehmen sichtbar zu machen und für die Steigerung des internationalen Erfolgs zu nutzen soll Bewußtseins dafür geweckt werden und Ermittlung der bisher unentdeckten und ungenutzten interkulturellen Kompetenzen im Unternehmen statt finden. Ein Soll-Ist-Abgleich und Definition der notwendigen Maßnahmen ist notwendig. Alle betroffenen Mitarbeiter sollen Zugang zu den vorhandenen interkulturellen Kompetenzen zur Vermeidung von unbewußten Fehlern und Schwierigkeiten im Umgang mit Geschäftspartnern anderer Kulturen haben. Durch den Zugang und die Vernetzung bisher ungenutzter interkultureller Kompetenzen der Mitarbeiter ersparen Julia Winters Projekte den Unternehmen den hohen finanziellen und zeitlichen Aufwand „flächendeckender“ Trainingsmaßnahmen für alle in das internationale Geschäft eingebundene Mitarbeiter!

Planspiele & Business Simulationen (als Brettspiel, teilweise auch als Computersimulation) bilden Unternehmensprozesse und -abläufe realitätsnah ab und geben Teilnehmern die Möglichkeit, neue Abläufe in einem Unternehmen durch immer neue Entscheidungen im Spielverlauf kennen zu lernen und zu üben und deren Auswirkungen auf ihren Arbeitsbe-

„Mein Fokus auf Menschen spart Ihrem Unternehmen Zeit und Geld“

ORH IDEAL
IMAGE FOTO

Julia Winter überträgt mit viel Köpfcen und Sinn für Effizienz Erfolgsmodelle aus dem Konzernbereich auf den mittelständischen Bedarf

reich und das ganze Unternehmen nachzuvollziehen. Als Dipl. Betriebswirtin (FH), Business Consultant und Persönlichkeitscoach verfügt Julia Winter über diverse Kernkompetenzen, die sie in die Planspiele mit einbringt. Planspiele sind ein Tool, um auf spielerische Weise verschiedene Szenarien durch zu spielen und die Auswirkungen verschiedener Handlungsalternativen zu erkennen. Der Nutzen liegt

- a) in der hohen Umsetzungsquote neuer Lernerhalte oder Verhaltensweisen,
- b) in der Möglichkeit die Auswirkungen verschiedener Optionen vorab zu erkennen und dadurch zukünftig das Verhalten bzw. die Prozesse entsprechend zu wählen,
- c) in der Reduktion langer Übergangszeiten beim Wechsel zu neuen Prozessen und dadurch kosten- und zeitsparende Umsetzung von Veränderungen
- d) die Einbeziehung des Einzelnen und der Gruppe in den spielerischen Lernprozess ermöglicht eine aktive Umsetzung der Inhalte statt nur passiver Akzeptanz der neuen Regeln
- e) in erfolgreicherer Entscheidungsprozessen auf Geschäftsführungsebene, durch die Möglichkeit, die Auswirkungen auf allen Ebenen des Unternehmens vorab zu erkennen und in die Entscheidung einfließen zu lassen

Der Einsatz von Planspielen ist sinnvoll, wenn

- a) auf Geschäftsführungsebene weitreichende Entscheidungen getroffen werden müssen, deren Auswirkungen auf den ersten Blick nicht in allen Bereichen klar sind, den Erfolg der Entscheidung aber nachhaltig beeinflussen können,
- b) größere Anzahlen von Mitarbeitern zukünftig neue Prozessabläufe oder Arbeits ablaufes umsetzen sollen
- c) das Unternehmen sich strukturell verändert, z.B. bei Ausgliederungen, Expansion, Übernahmen, Zusammenschlüssen um die Auswirkungen der Veränderung vorab zu simulieren.

Julia Winter
Dipl. Betriebswirtin (FH)
Business Consultant
Persönlichkeitscoaching

Praxisgemeinschaft • Reitmorstr. 6
80538 München - Lehel
Telefon 089.9054 7602
Mobil 0178.360 2808

juliawinter@mensch-im-zentrum.net
juliawinter@balance-life-coaching.de

www.mensch-im-zentrum.net
www.balance-life-coaching.de

Gründungsberatung

vor, während und nach der Existenzgründung bietet eine Begleitung in der Planung der notwendigen Schritte, stellt sicher, daß keine wichtigen Punkte übersehen werden. Auch frisch nach der Gründung gelingen die meisten notwendigen Schritte leichter mit einem Coach an der Seite, der aufgrund seiner Erfahrung weiß, welche Maßnahmen für welche Zielgruppe funktionieren, welche Pläne sinnvoll und welche eher unrealistisch sind und verhindert, daß man alle Fehler selbst macht, die vermieden werden können und so die Energie in die richtigen und wichtigen Maßnahmen lenkt.

Gerade in schwierigen Phasen helfe ich, wenn Gründer feststellen müssen, daß sich ihre ursprünglichen Pläne doch nicht so realisieren lassen. Dann kommt es darauf an, daß man gemeinsam neue passende Lösungen für die einzelnen Bereiche findet und der Gründer nicht ratlos und hilflos sich selbst überlassen wird. Da ich bei der KFW als Gründungsberater gelistet bin, besteht die Möglichkeit, einen Zuschuß von 50% oder 90% zu den Beratungskosten zu beantragen über das Gründercoaching-Deutschland der KFWBank.

Sprechen Sie mich einfach an - ich helfe Ihnen gerne weiter! Julia Winter

green
cards

Die Kolumne

Der Ton macht die Musik

Um die Visaprozesse effektiv und unproblematisch zu gestalten ist es sehr wichtig, den richtigen Wortlaut und Inhalt bei der Kommunikation mit den Konsulaten zu wählen. Erfahrungen der Rechtsanwaltskammer für Amerikanische Immigrationsangelegenheiten zeigen, dass der Umgang mit den amerikanischen Konsulatsbehörden sehr oft unterschätzt wird. Es wird daher empfohlen, sich sachrechtlich beraten zu lassen, da ein Fehler im Beantragungsprozeß oftmals schwerwiegende Folgen nach sich ziehen und bis zur grundsätzlichen Ablehnung einer weiteren Visabeantragung führen kann.

Dafür ist Magdale Henke und MLH Consular Consulting für Sie da.

Ebenso ist es wichtig bei Auslandsgeschäften mit interkultureller Kompetenz zu glänzen, um die Erfolgchancen der Unternehmen zu steigern. Für die fachliche Beratung stellen wir Ihnen heute Julia Winter vor.

Magdale Labbe Henke
Attorney-at-Law
MLH Consular Consulting
Global Immigration Law Services

Nymphenburger Str. 4
80335 Munich
tel. +49 (0) 89 208 027 121
fax. +49 (0) 89 208 027 450
mob. +49(0)172 629 5356

www.consular-consulting.com



Alfons Schuhbeck Experte und TV-Koch (Gourmet) informiert...

VIP Gäste & Projekte

Rückblende vom BusinessTreff bei Schuhbeck´s im Januar 2011



Experte Claudius Woelken, Flashmaster Steve Moe und Expertin Ingrid Ulbrich aus Berlin mit Alfons Schuhbeck und Orhidea Briegel begrüßten den Gästemix: nicht nur typische „Münchner Kindl“. Aus verschiedensten Ecken Deutschlands kamen Gäste angereist, wie Experte Ralf Jantschke von „Frankenpower“, zum BusinessTreff im Schuhbeck´s Orlando. Aber auch aus Frankreich und Österreich gesellte man sich dazu...



Überraschend mussten wir wegen der zusätzlichen 120 Gäste auf Schuhbeck´s Orlando ausweichen. Der „Herr der Töpfe“ und sein Team bewiesen eine professionelle Flexibilität, als es darum ging, den BusinessTreff in 48 Stunden räumlich zu splitten. Angenehm - die Atmosphäre! Die Gästemischung war wie die köstlichen Gewürzcreations des Meisters: kunterbunt, aber gekonnt abgestimmt ...von nah und fern, zu Soft- oder Hard-Facts-Branchen, über Gründer zu Etabliertem, jung oder Best-Ager... und vor allem in einer Überzeugung einig - Taten statt nur schöner Worte - trafen sich Unternehmer, um das Magazin „lebendig“ zu machen.

Darunter war auch Stammgast und VIP Barbara Schöne, Stadträtin a.D., die mit ihrer Vitalität gute Laune verbreitete und mich zur Testphase mit Monavie verführte. Welch Vorbild! Nach der erfolgreichen Karriere in Lokalpolitik und Wirtschaft ist noch lange nicht Schluss. So macht sich Barbara Schöne stark als Botschafterin für Leistungsfähigkeit ins hohe Alter. Arbeiten, weil es Spaß macht und weil man/frau dazu in der Lage ist, wie schön! Ich freue mich auf Sie bei den kommenden Treffen, Ihre zellstoffwechsel-aktivierte
Orhidea Briegel

Testen? Anruf genügt +49 - 177 - 6710500

Das mit Glucosaminen pflanzlichen Ursprungs angereicherte Vitalstoffgetränk MONAVIE ACTIVE aus Acai-Beeren und 18 weiteren nutzbringenden Früchten liefert natürlich vorkommende Polyphenole, Vitamine, Phytonutrients, Aminosäuren, Spurenelemente und Omega-3, 6 und 19. Diese einzigartige Komposition trägt zur natürlichen Kollagenbildung und einer gesunden Knorpelfunktion bei und hilft, die Zellen vor oxidativen Schäden zu schützen. Leistungssportler empfehlen MONAVIE ACTIVE, weil sie viel Kraft und Energie brauchen, um als Erste das Ziel zu erreichen.



Barbara Schöne

Stadträtin aD
Internat. Anti-Aging-Coach
Touristik Consultant

Die Wahlmünchnerin ist seit den 80er Jahren selbständig in der Touristik, mehrsprachiger Reiseguide, Verlegerin und kennt durch Ihren Beruf und ihr regionales Engagement „Gott und die Welt“

Wie Alfons Schuhbeck immer predigt: steck Dein Geld lieber in hochwertiges Speiseöl, als ins Motorenöl Deines Autos, so plädiert Barbara Schöne auch für neues Körperbewußtsein. Ihr Anti-Aging-Konzept fußt unter anderem auf MONAVIE. Es handelt sich um eine PREMIUM ACAI-MISCHUNG, die auf der Basis der brasilianische Acai-Beere hergestellt wird, eine der besten „Superfrüchte“ der Welt und eines der wertvollsten Besitztümer der Natur. Die Acai-Beere enthält mehr Antioxidantien als jede andere bekannte Frucht auf diesem Planeten. Seit unzähligen Jahrhunderten verehren die Völker des Amazonas diese einzigartige Frucht als Quelle der Gesundheit und Vitalität.



Die Acai-Beere ist Anti-Aging pur. Das begehrteste Vitalstoffgetränk ist für jeden, dem seine Gesundheit teuer und wichtig ist – perfekt für gestresste Power-Frauen und TOP-Manager, die keine Zeit haben, jeden Tag frisches Obst zu kaufen und 13 Portionen Früchte und Gemüse pro Tag zu verspeisen, um gesund, schlank und rundum fit zu bleiben. Es liegt auf der Hand, dass die patentierte Fruchtsaftkomposition von MONAVIE die Leistungsfähigkeit steigert, vitalisiert und energetisiert, kräftigt, regeneriert, das Immunsystem stärkt, den gesunden Zellstoffwechsel fördert und den Alterungsprozess bremst.

www.mymonavie.com/barbaraschoene.de
www.anti-aging.vc
www.gaestefuehrer-muenchen.de

delikatessen

Die Kolumne

Das Gewürzkaufhaus

Alfons Schuhbeck ist der Erneuerer der bayerischen Küche - und sogar noch mehr. Ihm gelingt es auf beeindruckende Art und Weise, kulinarische Traditionen mit einer zeitgemäßen Küche und kreativen Akzenten in Einklang zu bringen. Finden Sie in diesem Shop seine Gewürze, Bücher, Zucker, Salze und Geschenke.

www.schuhbeck-gewuerze.de



Oder Sie besuchen die Schuhbecks Gewürzläden und tauchen ein in die sinnliche Welt der Gewürze. Inzwischen gibt es bundesweit mehrere Schuhbecks Gewürzläden, zwei davon in München.

Alfons Schuhbeck
Schuhbecks am Platzl GmbH

Platzl 6+8
80331 München

Tel: 089 - 21 66 90 - 0
Fax: 089 - 21 66 90 - 25
Email: info@schuhbeck.de
www.schuhbeck.de



„Der Zeitgeist
will Gesundheit,
Fitness und Wellness
im Eilverfahren!“

ORHIDEAL
IMAGE FOTO



Hans Peter Zobl Experte und Kunstmanager informiert...

Innere Bilder ausdrücken

Mut zur Veränderung durch schöpferische Kräfte

Als Kunstjournalist interessieren mich nicht nur Kunstobjekte, sondern auch Themen rund um schöpferische Ausdruckskraft, wie sie Doris Muths beispielsweise aufgreift. „Kunsttherapie hilft uns innere Bilder wahrzunehmen, auszudrücken, zu verändern und weiter zu entwickeln.“ erklärt mir Doris Muths. „Sie hilft weiterhin, sich von innerem Druck zu befreien, verborgene kreative Kräfte zu aktivieren, Selbstvertrauen und Selbstwertgefühl aufzubauen, heilende Prozesse einzuleiten, psychische Stabilität zu erlangen und Lebensfreude zurück zu gewinnen.“ „Dabei ist es nicht wichtig malen zu können“ sagt die Kunsttherapeutin und Heilpraktikerin für Psychotherapie. „Es geht nicht um ästhetische Wertungen, sondern um den Ausdruck von Gedanken und Gefühlen.“ führt sie fort. „Die Kunsttherapie bietet dabei eine erweiterte Form der Wahrnehmung.“ so Doris Muths: „Über das Bild und den gestalterischen Prozess eröffnen sich in der gemeinsamen Betrachtung neue Blickwinkel und Sichtweisen zur Bewältigung von Krisen- und Krankheitssituationen. Das Beleben der schöpferischen Kräfte regt die Selbstheilungskräfte an, lässt Ressourcen erkennen und stärkt das Selbstvertrauen.“



In ihrem Buch „Mut zur Veränderung“ beschreibt Doris Muths, wie man gewinnbringende Veränderungsprozesse in den verschiedensten Lebensbereichen einleiten und unterstützen kann, wenn das Leben stagniert oder nicht mit den eigenen Bedürfnissen im Einklang ist. Ziel ist es, die einem jeden Menschen innewohnende Kreativität zu wecken und mit Bewusstseinsprozessen zu verknüpfen. Eine praxiserprobte Entdeckungsreise zu den eigenen Talenten, Fähigkeiten und Kraftquellen.

Die Diplom-Mentaltrainerin bietet Kunsttherapie für Erwachsene, Kinder und Jugendliche und bei Bedarf auch Hausbesuche. Außer Kunsttherapie beinhalten die Leistungen Psychologische Beratung, Psychotherapie, Persönlichkeitstraining und Autogenes Training

Neben Einzeltherapie für Erwachsene, Kinder und Jugendliche sind Malgruppen und individuelle Kurse für Prüfungssängste zu haben.

Mit ihrer einfühlsamen, wertschätzenden, ressourcen- und zielorientierten Arbeitsweise hilft sie verborgene Ressourcen und Fähigkeiten zum Vorschein zu bringen und aktiv am Heilungsprozess mitzuwirken. Im Vordergrund stehen für sie die Individualität jedes einzelnen Menschen und die Förderung seiner Stärken.



Als Knauer TB im Mens.Sana-Programm erschienen und erhältlich u.a. bei: Droemer Knauer Amazon Libri buecher.de und im Buchhandel

Doris Muths
Kunsttherapie
Psychotherapie
Persönlichkeitstraining
Schillerstr. 34
85521 Ottobrunn

Tel.: 089 - 31 69 88 77
Fax: - 089 - 31 69 88 78
Mobil 0157 - 725 88 738
info@dorismuths.de

www.dorismuths.de

Keine brötchenlose Kunst

ist das leidenschaftliche Projekt von Martina Schlichte. Ihre in Zusammenarbeit mit Fotokünstler Heribert Salzbrenner entstanden Motive sollen dem Betrachter ein Lächeln ins Gesicht zaubern. Ob Werbeplakat für den Steuerberater (Mit uns bleibt mehr vom wohl verdienten Brötchen..) oder Weihnachtskarten-Brötchenengel für die PR-Agentur, das Repertoire ist breit. Die Umsetzung von Einzelaufträgen ist kurzfristig möglich. Man darf sie sich aber auch gerne an die Wand hängen...

Helene - Broetchen & Kunst
Martina Schlichte
Winzererstr. 7 • 80797 München
www.broetchenkunst.de
Tel : 0175-543 111 8



„Chanderall“



„Osculum“



„Kate & William“



„Domina“

www.broetchenkunst.de

kunst
manager

Die Kolumne

Stilgalerie -
der Kunstservice:

Bilder in Öl und Acryl, Zeichnungen,
Fotografien, Kunstkarten

Kunst gestaltet Lebensräume,
setzt kreative Akzente und schafft
zugleich eine unverwechselbare
Atmosphäre. Ob als eindrucksvoller
Blickmagnet oder aparte Ergänzung
Ihres Einrichtungsstils – Kunst verleiht
Ihren Räumlichkeiten ein Gesicht.

Die Stilgalerie bietet ein einmaliges
Portfolio ausgewählter zeitgenössischer
Künstler verschiedener
Genres. Bei den hier versammelten
Kunstwerken handelt es sich keineswegs
um Reproduktionen oder Massenware,
sondern ausschließlich um handsignierte
Unikate.

Für jedes Bild bieten wir eine auf Ihre
individuellen Wünsche abgestimmte
Rahmung und Verglasung. Wir laden
Sie ein, sich in Ruhe in der Stilgalerie
umzusehen, um unser vielfältiges
Angebot an einzigartigen zeitgenössischen
Kunstwerken zu genießen.

Hans-Peter Zobl
Stilgalerie

Emilie Pelikan Straße 1
85221 Dachau
Mobil: +49-151-18235324
hans-peter.zobl@stilgalerie.com

www.stilgalerie.com



Die besten Erfolgsmacher

Mr. Internet-Erfolg

Mrs. Präsentation

Mr. Messe-Erfolg

Erfolgscheck WWW

In Zukunft nur noch mit Flashmaster:
Hotline +49 - 163 - 784 37 88

Ich gebe es zu, in **SteveMoes** Intro habe ich mich schlichtweg einfach verguckt. Ich finde es so originell, wie der Mann mit Hut auf einmal im Filmchen auftaucht (gleich mal anschauen ;-)). Da wusste ich, meine Extrawünsche punkto Web werden hier in Erfüllung gehen, denn Design ok, aber es muss ja auch technisch TOP sein. Ich will ja nur eins nicht - Mittelmaß! So spricht mir auch Moe's Philosophie aus der Seele:

„Obwohl der Trend unserer Gesellschaft immer mehr in Richtung Individualisierung geht, scheint mir das mit vielen Websites nicht so zu sein. Da schaut alles irgendwie gleich aus. Viele verkörpern diesen einheitlichen Portal-Charakter (ob es nun für ein Portal reicht oder nicht), andere überladen sich mit Informationen und/oder Werbung und wirken wie ein lauter, orientalischer Bazar, einige machen sich sehr viel größer als sie sind oder bekommen Kleider angezogen, die zwar sehr „stylish“ sind, aber überhaupt nicht zu ihnen passen. Da waren wohl schlaue Verkäufer am Werk, die gesagt haben, dass das Internet so funktioniert und auch genauso aussieht ...

Wieder andere kaufen sich vorgefertigte Standard-Lösungen aus dem Baukasten und man hat dann eine Website, die mit einem selbst so viel zu tun hat, wie ein schickes Hotelzimmer mit dem eigenen Zuhause. **Für mein Empfinden ist das Design einer Website immer direkt mit dem Auftraggeber verbunden und es sollte transparent und schön zu betrachten sein, den Benutzer nicht belästigen und informativ, aber vor allem nützlich sein.** Es gibt natürlich genug Websites, auf die das von mir Beklagte nicht zutrifft - ich finde es nur wirklich immer sehr schade, wenn Menschen nicht gerade wenig Geld ausgeben und sich dabei um die Möglichkeit bringen (lassen), ihre eigene Individualität zu zeigen - denn jeder Kunde ist individuell. Wenn ich eine Website baue, dann versuche ich das zu zeigen - möglichst authentisch.“ **Einfach himmlisch!**

www.stevemoes.de

Erfolgscheck Technik

In Zukunft nur noch mit TOP-Material:
Hotline +49 - 172 - 8606214

Mit der Tafel der Zukunft zeigt Karin Heller bei unseren Veranstaltungen, wie sagenhaft Steve Moe die Orhideal Website umgesetzt hat. Auf dem imposanten Whiteboard sieht alles noch viel beeindruckender aus.

Mit dem Lehrmittelhandel Karin Heller stehen Sie mitten in der Zukunft - und die ist digital und hier bekommen Sie alles aus einer Hand. Da bekommt das arbeiten, präsentieren und lehren eine ganz interaktive Dimension.



„Völlig kostenlos und unverbindlich präsentieren wir Ihnen in Ihren Räumen das Originalsystem in Originalgröße. Auf Wunsch kümmern wir uns kompetent um die Montage des Systems und bieten verschiedene Schulungsprogramme bei Ihnen vor Ort an.

In vielen Schulen hängen schon interaktive Tafeln, die nicht höhenverstellbar sind. Wir rüsten Ihre Tafeln mit unserer Höhenverstellung nach und machen Sie so schulltags-tauglich. Günstig und schnell!“, erklärt Karin Heller. Ob Schule, Institut, Bildungsträger, Unternehmen, Konferenzzanbieter - für jeden ist das Passende dabei.

Entdecken Sie online das Panasonic-Interaktiv-Board Activboard, Die Tafel der Zukunft, Moderne Stühle und Tische, Sitz“Wellen“, Ausstellungsveritren, Flexible Schienensysteme u.v.m. - so wird Ihre Präsentation sicher ein noch interaktiverer Erfolg!

www.lehrmittel-karin-heller.de

Erfolgscheck Messe

In Zukunft nur noch mit Schulterblick:
Hotline +49 - 151 - 21 77 98 94

Ob es sich dabei um einen großen Gemeinschaftsstand, eine bedeutende Leitmesse oder um einen kleinen Stand im Ausland handelt, die Bedürfnisse und Erwartungen verhalten sich meistens ähnlich, weiß **Michael Kaaz** aus Erfahrung: „Knappe Budgets, umfangreiche Abstimmungsprozesse und der „Kampf gegen die Zeit“, sind typische „Messeprozesse“, die wir aus unserer Praxis kennen und täglich neu bewältigen. Darüber hinaus konnten wir gerade im Bereich der allgemeinen „Messekommunikation“ immer wieder die hohe Effizienz, die dieses Instrument bietet, feststellen und nutzen. Aber auch, wie häufig und wie leicht Potenziale verschenkt, bzw. aufgrund „eingefahrener Prozesse“ erst gar nicht beachtet und damit auch nicht erschlossen werden! Hier setzen wir an, um die „Messeeffizienz“ nachhaltig zu steigern.“

Wir freuen Michael Kaaz in unserem Orhideal-IMAGE Expertenteam mit eigener Rubrik zum Thema Messeerfolg zu begrüßen.

Monatelange Vorbereitung, vielleicht noch zahlreiche Nachschichten um dann während der Veranstaltung festzustellen, dass man etwas wesentliches übersehen hat? Ihre liebevoll gestaltete Einladung bleibt unerwarteter Weise auf der Post liegen oder wird nicht rechtzeitig zugestellt? Für Ihr wichtigstes Messeobjekt fällt die Beleuchtung aus weil die Ersatzlampe fehlt? Ihr Stand wurde nicht gereinigt, weil der Nachtstrom fehlt. Oder Sie haben etwas mit grossem Aufwand inszeniert und dürfen es nicht zeigen, weil entsprechende Vorgaben nicht beachtet wurden? Und wer war eigentlich für die Namensschilder zuständig?

Zahlreiche „Stolperfallen“ werden durch den erfahrenen und professionellen Blick von aussen zuverlässig vermieden! Sie informieren sich im Internet über das satte Angebot von circom - so wird Ihre nächste Messe sicher ein noch größerer Erfolg!

www.circom.biz