

**Stefan Schraner**  
**Schraner GmbH**  
*Geschäftsmann des Monats*

ORHIDEAL®

# IMAGE

Podium der Starke Marken



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

durch das **objektiv** gesehen

## Die Nr. 1 der Branche

zu sein, fällt einem nicht in den Schoß, sondern ist das Ergebnis jahrelanger harter Arbeit und zeugt von starkem Unternehmergeist. Stefan Schraner führte den Namen Schraner als Markenbezeichnung im Brandschutz an die Spitze und ist für vier verschiedene Unternehmen mit 40 Mitarbeitern an den Standorten Erlangen, Nürnberg, Wuppertal verantwortlich: Schraner GmbH, Ingenieurbüro Hansgeorg Rosin Vertriebs und Service GmbH, 3C-Tech GmbH und die Schraner Erfolgslabor GmbH. Sein unermüdliches Wirken für ehrbares Unternehmertum und mehr Unternehmerdenke in der Gesellschaft vertritt er öffentlich in zahlreichen Funktionen und schafft so Raum für neue Märkte und Geschäftsmodelle.

Anfangen hat alles im Innovations- und Gründerzentrum Erlangen: 1994 gründet Stefan Schraner dort die Schraner GmbH – ein Unternehmen, das sich auf Produkte der Brandmeldetechnik spezialisiert, die aufgrund gesetzlicher Bestimmungen und sich ändernder Normen in baumamtlich geforderten Brandmeldeanlagen installiert werden müssen.

Die Produkte sind technologisch anspruchsvoll, sehr spezifisch und nur für den Brandmelde-Markt relevant. Zur Kommunikationszielgruppe zählen Fachrichter, Ingenieure, Architekten und Feuerwehren aus ganz Deutschland sowie dem angrenzenden Ausland.

1999 zog das Unternehmen mit dato 9 Mitarbeitern in ein eigenes Betriebsgebäude am heutigen Standort in Erlangen. 2008 übernahm Schraner zu 100 Prozent die Ingenieurbüro Hansgeorg Rosin Vertriebs und Service GmbH aus Wuppertal und erweiterte damit die Kompetenzfelder und das Wissen im Brandschutz.

Darüber hinaus beteiligte sich Stefan Schraner mit 50 Prozent an der auf sicherheitstechnische Lösungen spezialisierten 3C-Tech GmbH und holte sich damit mehr technologische Kompetenz ins Haus. Die 2006 gegründete Schraner Erfolgslabor GmbH bietet strategisches Coaching für Entrepreneur und

inhabergeführte Mittelständler und hat sich darüber hinaus auf Marketing und Business-Aktionen spezialisiert.

Heute ist die Schraner Unternehmensfamilie mit 40 Mitarbeitern an den Standorten Erlangen, Nürnberg und Wuppertal Nummer 1 im Multilateral-Brandschutz und Trendsetter bei Brandschutzlösungen für jeden Anwendungsfall. Erfahrungen und Kompetenzen aus mehreren Jahrzehnten sowie rund 100.000 Projekte sprechen für den Erfolg des Unternehmens, das sich in der Branche und bei seinen Kunden etabliert hat.



*Neben seinen unternehmerischen Verpflichtungen...*



*...sieht Stefan Schraner seine Berufung als Unternehmer-Macher darin...*

Unternehmertage Frankfurt/Main  
**Rückblende** 2011

# UNTERNEHMER TAGE 2011

25.-27.03.2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

*Die Kamera liebt ihn: Geschäftsmann und Buchautor Stefan Schraner ist gern gesehener Gesprächspartner und Trendsetter für Mittelstandsthemen und gibt als Unternehmer-Macher bodenständig und unkapriziös echte Erfahrungswerte aus der unternehmerischen Praxis weiter. Neben seinen vielen Funktionen ist er bei den Unternehmertagen Frankfurt in seiner Eigenschaft als Unternehmercoach® von Initiator Stefan Merath in Erscheinung getreten (siehe auch die Rückblende auf den folgenden Seiten).*

„Bedarf erkennen und zum richtigen Zeitpunkt die passenden Lösungen anbieten!“

*Nachwuchs fördern und fordern: Unternehmerisches Denken hört nicht beim Unternehmer auf, sondern zieht sich wie ein roter Faden beim gut funktionierendes Unternehmen durch die Mitarbeiterschaft, weiß Stefan Schraner.*

*...nicht nur bei Gründern die Begeisterung fürs Business zu entfachen.*





## Technik gepaart mit Erfolgs-Energie

*mobileF-App zur mobilen Brandlokalisierung*

### Der Kern des Unternehmens besteht heute aus fünf Geschäftsbereichen:

Die **Feuerwehr-Peripherie** umfasst alle Systeme, die als Schnittstelle zwischen Brandmeldeanlage und Feuerwehr zum Einsatz kommen und im Alarmfall optimierte Unterstützung gewährleisten.

Die **Brand-Detektion** widmet sich Meldern und Systemen zur Detektion von unterschiedlichsten Brandkenngößen bei individuellen Applikationen.

Der Geschäftsbereich **Sprach-Alarmierung** liefert spezifische Komponenten und Systeme zur Beschallung von Gebäuden, zur akustischen Signalisierung sowie zur Sprachalarmierung und Evakuierung.

**Brand-Schutzzellen** sind feuerwiderstandsfähige Schutzzellen für den Funktionserhalt von sicherheits- und gebäudetechnischen Komponenten und Systemen.

Die Entscheidung, den fünften Geschäftsbereich **Erfolgs-Energie** ins Leben zu rufen, basiert auf der Idee Stefan Schraners, Wissen weiterzugeben – als Spezialist im Bereich Brandschutztechnik und als Unternehmer. **Der 2009 gegründete Geschäftsbereich besteht aus fünf Bausteinen:**

- **Brandschutz-Wiki:** ein Informationsportal rund um die Themen vorbeugender Brandschutz sowie Brandschutz und Dienstleistungen. [www.brandschutz-wiki.de](http://www.brandschutz-wiki.de)
- **Brandschutz-Treffs:** kostenlose Brandschutz-Treffs für Errichter, Betreiber, Planer und Feuerwehrleute für den Austausch in der Branche.
- **Technik-Seminare:** hier dreht sich alles um Technik, Trends und Innovationen. Ein Experten-Team sorgt dafür, dass jeder Teilnehmer Lösungen für die täglichen Herausforderungen an die Hand bekommt.
- **Business-Seminare:** Führungskräfte und Entscheider im Errichtermarkt bekommen speziell auf ihre Branche zugeschnittene Impulse, Beispiele aus der Praxis und Planungshilfe für den persönlichen und unternehmerischen Erfolg an die Hand.
- **Fachpublikationen:** zu speziellen Themen in der Brandschutz-Technik, die Interessierten ein fundiertes Wissen ermöglichen.

*Feuerwehr-Zentral-Station am Flughafen Nürnberg*



*Feuerwehr-Einsatz-Center*



*Flammenmelder Spectrex*



*Linearer Rauchmelder thefirebeam*



*Notfallmanager Alpha*



## Highlights

Schraner Rosin: [www.schraner.de](http://www.schraner.de)

- Die erste App im Bereich des technischen Brandschutzes kommt von der Schraner GmbH – mobileF-App: Applikation zur mobilen Brandlokalisierung für jede Brandmeldeanlage

- Ein Evakuierungssystem für Schulen und andere große/öffentliche Gebäude ist der Notfallmanager Alpha: eine schnell einsetzbare und effektive Lösung für Notfälle, bei denen schnell informiert und evakuiert werden muss, z.B. bei Amok-Alarm. Mehr unter [www.nofallmanager.net](http://www.nofallmanager.net)

- Wissenstransfer: Schraner und Rosin geben gerne ihr Wissen in Form von Seminaren und Fachpublikationen zu speziellen Themen an den Kunden weiter, um ihm ein fundiertes Wissen ermöglichen:

**Handbuch der Feuerwehr-Peripherie.** Stefan Schraner, Erlangen 2009, 2. Auflage. ISBN 9783980907200

**Handbuch der Sprach-Alarmierung.**

Joachim Bruyars/ Stefan Schraner, Erlangen 2010. ISBN 9783000309779

**Handbuch der Linearen Rauchmelder**

Hansgeorg Rosin/ Claus Behnke Erlangen 2011. ISBN 9783980907293



**3C-Tech GmbH: [www.3c-tech.de](http://www.3c-tech.de)**

- Systemspezialist: Aktuelle Projekte sind z.B. sicherheitstechnische Lösungen für Energieversorger

**Schraner Erfolgslabor GmbH:**  
[www.erfolgslabor.com](http://www.erfolgslabor.com)

- Buch >>start up power<< Junge Menschen gründen Unternehmen. Hrsg. Stefan Schraner, Erlangen 2010. ISBN 9783000309786

- Buch >>Reicht's?<< Strategiefibel für eine sorgenfreie Zukunft. Mehr unter [www.erfolgsfinanz.com](http://www.erfolgsfinanz.com)

**Wirtschaftsjunioren:**

- Stefan Schraner steht für ehrbares Unternehmertum – mit diesem Thema ist er auf Bundesebene in ein internationales Netzwerk eingebunden.

- Gründung der WJ-Academy Mittelfranken: Angebot von Intensiv-Workshops und Seminaren zu den brennenden Themen des Unternehmertums.

**Schraner GmbH • Weinstraße 45  
91058 Erlangen • [info@schraner.de](mailto:info@schraner.de)  
Telefon: 0 91 31 - 8 11 91- 0  
Fax: 0 91 31 - 8 11 91-15**

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

 schraner  
erfolgslabor



*Erster Leitfaden für junge Menschen,  
die wirklich was bewegen wollen*

# Unternehmer-Macher

So möchte ich getrost Stefan Schraner in dieser Titelstory bezeichnen. Sicherlich wäre es für den passionierten Businessmann ein Leichtes gewesen, sich konzern-annähernden Wachstumsintentionen zu widmen und dabei spielerisch erfolgreich zu sein, wenn er nicht der festen Überzeugung wäre, dass die „kleinen, flexiblen Unternehmenszellen“ zukünftig eher Erfolgsmodell sein werden, als große Firmenzusammenschlüsse. Folglich investiert er seine kostbare Zeit vorzugsweise in Projekte, die das unternehmerische Denken in der Gesellschaft fördern, um hier mehr Vielfalt an Geschäftsideen in den Markt zu bringen.

Als Kind wollte er KFZ-Mechaniker werden, als Jugendlicher schon Unternehmer. Heute, mit 41 Jahren, lebt Stefan Schraner diesen Traum und ist Vollblut-Unternehmer: Er ist Geschäftsführer der Schraner GmbH und drei weiterer Unternehmen, trägt Verantwortung für über 40 Mitarbeiter, ist Trendsetter, Innovator und ein engagierter Netzwerker. Sein Werdegang verlief zunächst klassisch: Eine elektrotechnische Ausbildung im Bereich Bürokommunikation bei Triumph-Adler in Nürnberg, anschließende Meisterausbildung und ein Studium zum Technischen Betriebswirt on top.

Danach fesselte ihn das B2B-Geschäft. So erkannte er als Jungmanager im Angestelltenverhältnis den potenzialträchtigen Engpass, ein neues Anzeigemedium für die Feuerwehr zu kreieren. Es sollte in der Marktdurchdringung als autoritärer Multiplikator dienen – und brachte Schraner die Start-Up-Grundlage. Die Technik für das Feuerwehr-Anzeigetableau setzte ein guter Freund um, und der Jungunternehmer begleitete als branchenfremder Pionier dieses Gerät bis zur DIN-Norm mit Marktführerschaft. 1994 gründete Stefan Schraner dann im Alter von 24 Jahren

die Schraner GmbH mit Sitz im Innovations- und Gründerzentrum Erlangen und spezialisierte sich sofort auf brandmeldetechnische Systemtechnik. 2008 übernahm Schraner das Traditionsunternehmen Rosin in Wuppertal und beteiligt sich seit 2009 beim Systemspezialisten 3C-Tech in Nürnberg. Mit Innovationen und stetigem Wachstum ist die Unternehmensfamilie heute die Nr. 1 im multilateralen Brandschutz.

„Heiße Luft hat mich noch nie beeindruckt - bei mir zählt die coole Idee für die Praxis.“

*Stefan Schraner*

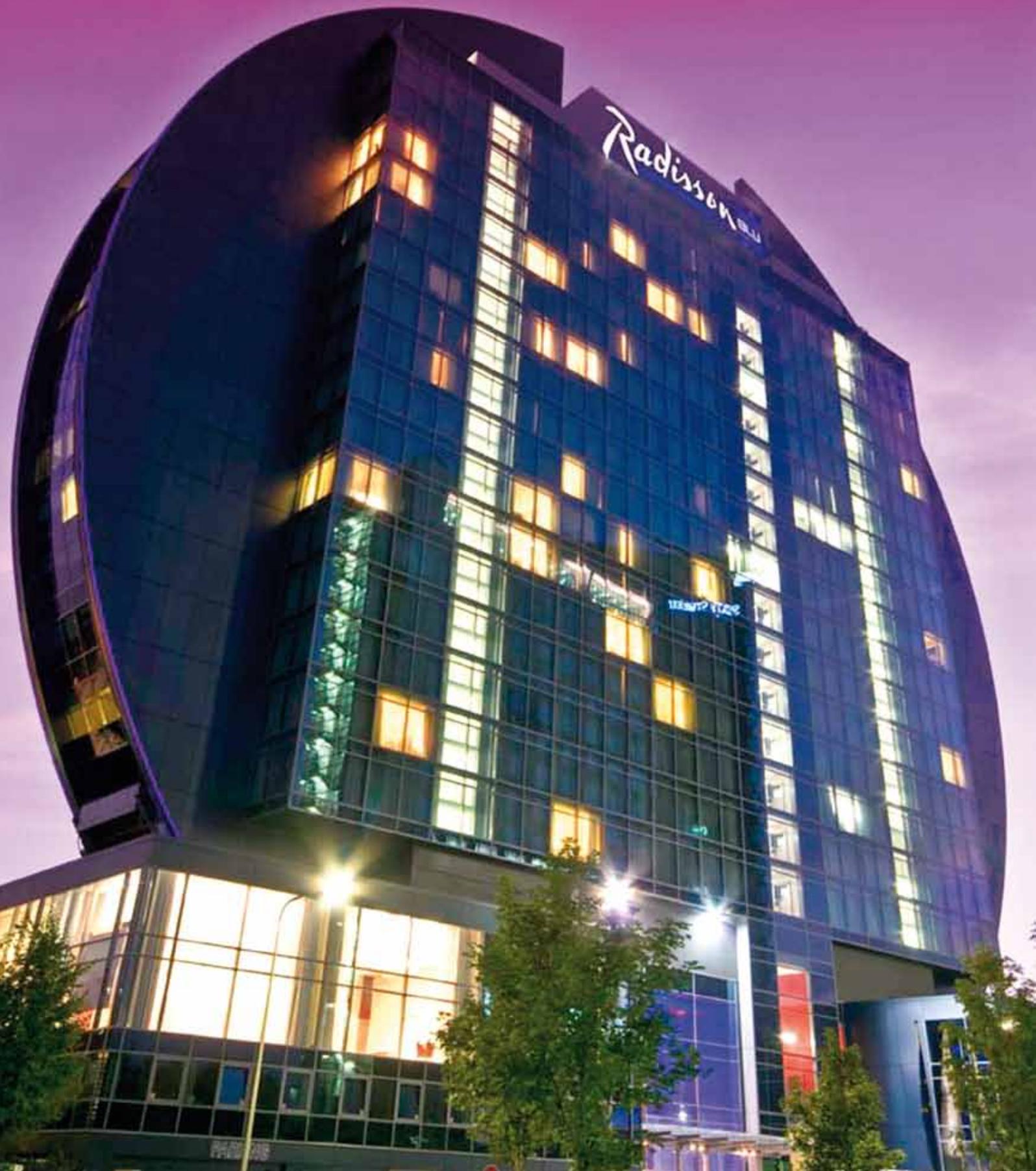
Stefan Schraner selbst ist nicht nur Unternehmer, sondern auch „Unternehmer-Macher“ und engagiert sich beispielsweise als Berater und Referent bei Feuerwehr- und Verbandsorganisationen, als Mentor und Business-Angel und fördert in seiner Verantwortung bei den Wirtschaftsjunioren das Thema ehrbares Unternehmertum der nächsten Generation. Mit der 2006 gegründeten Schraner Erfolgslabor GmbH geht der Trendsetter noch einen Schritt weiter:

Er konzentriert seine Aktivitäten auf ein Unternehmen, das selber „Unternehmer-Macher“ ist und richtet sich damit an Entrepreneure und Führungskräfte. Diese erhalten im Erfolgslabor strategisches Erfolgs-Coaching und aktive Beteiligungen für den unternehmerischen Erfolg.

**UNTER  
NEHMER  
TAGE  
2011**

25.–27. 03. 2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

# Rückblende



# Über 120 Unternehmer aus D, A und CH

und einige davon (durch mein) objektiv gesehen. *Orhidea Briegel, Herausgeberin Orhideal® IMAGE*



## Über das neue Buch

Der Unternehmer Olli Steinbach ist Inhaber einer Event-Agentur. Seine Kunden gehen ihm zunehmend auf die Nerven, sein Unternehmen erscheint ihm leer und sinnlos, seine Motivation sinkt. Es gelingt ihm nur noch mit den zweifelhaften Methoden seines Starverkäufers Dago Gerburg überhaupt Neukunden zu gewinnen. Bis er es nicht mehr aushält und mit dem Unternehmercoach Radies eine fast revolutionäre Neuorientierung beginnt. Dabei eröffnen sich Olli völlig neue Perspektiven auf die Strategie seines Unternehmens, auf sich selbst und sein Leben...

Stefan Merath rüttelt in seinem neuen Business-Roman an den Fundamenten herkömmlicher Strategieprozesse. Er ist provokant, eckt an und redet Klartext. Während Andere davon reden, wie wichtig die Beschäftigung mit den eigenen Stärken ist, erklärt er, warum dies eher schadet als nützt. Während Andere Strategie als etwas höchst Rationales ansehen, beschreibt er den emotionalen Prozess dahinter. Während Alle sagen, dass die Strategie im Unternehmen gemeinsam entwickelt werden sollte, besteht er darauf, dass der Unternehmer dafür alleine verantwortlich ist.

Dieses Buch wurde für Unternehmer von kleinen und mittleren Unternehmen geschrieben. Sie lernen die Grundlagen der Neurostrategie® kennen und erfahren:

- was der Unterschied zwischen einer guten und einer funktionierenden Strategie ist
- warum dieselbe Strategie bei dem einen Unternehmer funktioniert und beim anderen scheitern muss
- was der blinde Fleck bisheriger Strategiekonzepte war
- wie Sie Ihr Unternehmen auf eine völlig neue, Sie erfüllende Perspektive hin ausrichten

Alle bisherigen Strategiekonzepte gehen davon aus, dass der Unternehmer, der Strategie, ein rational agierendes Wesen sei. Aber Menschen sind nach den Erkenntnissen der Hirnforschung emotional handelnde Wesen. Das gilt auch für den Unternehmer! Neurostrategie® ist deshalb nicht Neuromarketing! Beim Neuromarketing werden die Erkenntnisse der Neurowissenschaften nur auf den Kunden bezogen. Bei der Neurostrategie® auch auf den Strategen. Die Neurostrategie® lüftet damit das Geheimnis, warum gute Strategien nicht immer auch funktionierende Strategien sind.

„Mit diesem Business-Roman betritt Stefan Merath Neuland. Der Autor stellt wichtige Überlegungen zur Bedeutung der Persönlichkeit und der emotionalen Basis des Unternehmers an. Er beleuchtet die Frage, warum dieselbe Unternehmensstrategie bei der einen Unternehmerpersönlichkeit funktioniert, bei einer anderen aber scheitern muss. Damit zeigt er neue, für die unternehmerische Praxis wirksame Perspektiven auf und lichtet den Nebel über dem, was allgemein als bloßes Problem der „Umsetzung“ beschrieben, in seiner Komplexität aber völlig verkannt wird.“ (Prof. Günter Faltin, Professor für Entrepreneurship und Autor des Bestsellers „Kopf schlägt Kapital“)

Stefan Merath schreibt nicht nur über Strategie, sondern hat durch die Auszeichnung als Strategiepreisträger im Jahr 2009 auch gezeigt, dass er auch in der Praxis der Strategie zuhause ist.

Denn, das ist das Entscheidende, was Sie in diesem Buch lernen:  
**Eine gute Strategie ist noch lange keine funktionierende Strategie!**

**Stefan Merath**  
Unternehmercoach GmbH

Batzenbergstr. 5  
79238 Ehrenkirchen  
Telefon: +49-7633-8309331  
Fax: +49-7633-8309337  
info@unternehmercoach.com  
[www.unternehmercoach.com](http://www.unternehmercoach.com)

Unternehmertage Frankfurt/Main  
**Rückblende** 2011

# Mit der Neurostrategie

fung unsere vierte Kooperation an. „Es muss ein ganz besonderer Blick sein.“ erklärte mir Stefan Merath, als er bei mir wegen einem Titelmotiv für sein neues Buch anfragte. Neugierig geworden hörte ich mir seine Schilderungen über „die Kunst seine Kunden zu lieben“ an. „Ich bin begeistert! Das wird auch unsere Mittelständler überzeugen.“, resümierte ich voller Freude über Stefan Meraths Gabe, die Dinge auf den Punkt zu bringen. So begann ich mit der dritten Publikation *Orhideal@-CHEFSACHE*, die Idee der Neurostrategie und Unternehmertage für die ganze Familie - ein halbes Jahr vor der Veranstaltung und noch vor Erscheinen seines zweiten Buchtitels - auf Mittelstandsmessen zu verbreiten. Damit aufzufallen war nicht schwer, sind doch die meisten Events und Tagungen nur auf den Unternehmer oder die Unternehmerin ausgelegt und nicht auf deren Familien. Dabei funktionieren die meisten kleinen und mittleren Unternehmen nur, wenn die Familie des Unternehmers oder der Unternehmerin an einem Strang zieht. Naheliegend ein Familienevent daraus zu machen. Bestsellerautor Stefan Merath war wieder mal der Erste! Nicht ohne Stolz zeigte ich sein Veranstaltungs-Programm und seine beiden Titelstories im *IMAGE*.

Mit Kind und Kegel erscheine ich dann in Frankfurt um die Nachberichterstattung zu machen. Schon in der Lounge werde ich freundlich begrüßt. Routiniert und charmant schwebt Rita Pregger - Organisationsleitung der Unternehmertage - durch die Hallen und ordnet scheinbar mühelos den Ablauf. Das Hotel ist der perfekte Rahmen, stelle ich fest und gehe auf meine Suite. Mit Namensschildern bewaffnet geht es zur Begrüßung und zum ersten Einstimmen mit dem Vortrag des Gastgebers. Einfach entwaffnend sind Stefan Meraths Schilderungen über das, was im Business von mir „Menscheln“ genannt wird. Es geht um den Unterschied zwischen guter und funktionierender Strategie - und der Tatsache, dass der emotionale Faktor als „verkannter SoftFact“ bei den strategischen Überlegungen meistens unter den Tisch fällt. Ist in der Regel vielen klar, wird aber in der Praxis immer wieder gerne ausgelassen - es geht ja um Zahlen. Gute gelaunt amüsiere ich mich mit meinem Sitznachbarn aus der Metallbeschaffungs-Industrie über Stefan

Meraths humorige Ausführungen, dass auch Emotionen sich irgendwann in Zahlen niederschlagen. Die wissenschaftlichen Hintergründe zu dem Thema fesseln mich besonders, vor allem weil es meine Thesen bestärkt, dass als Folge der Neurostrategie auch die Kommunikation emotional gefärbt sein muss und das geht nun mal nur, indem man dem Business ein Gesicht verleiht! Danke Stefan! Tosender Applaus und ein angenehmer Abendausklang folgen.

Am nächsten Tag erlebe ich spannende Begegnungen vor meiner Kamera - das Programm bekomme ich aus zweiter Hand mit, ich bin im Foyer und mache FotoShow. Im 30-Minuten-Takt vor der Kamera erfahre ich von Teilnehmern, wie gelungen und mitreißend das Workshop-Programm ist. Offensichtlich ist es Stefan Merath gelungen, mit den Unternehmertagen im Radisson Blu Hotel in Frankfurt ein außergewöhnlich neues Format für die ganze Unternehmerfamilie zu schaffen: Aussteller, Vortragende, Teilnehmer sitzen oder stehen begeistert vor meiner Kamera und „lassen die Synapsen klappern“. In so einer motivierten Mitte wurde meine ohnehin unterhaltsame Arbeit ein Feuerwerk der Eindrücke. Vier Top-Speaker bieten Vorträge zu den wichtigsten Bereichen des Unternehmenseins und zwölf Workshops sprechen nicht nur die Unternehmer an, sondern auch deren Lebenspartner. Und das abschließende Podiumsgespräch beschäftigt sich schließlich mit der Frage, wie Jugendliche ans Unternehmensein herangeführt und dafür qualifiziert werden können.

Das Besondere daran: Viele Teilnehmer sind mit den Inhalten der Unternehmercoach GmbH durch Seminare, Braintrusts und Coachings bereits vertraut und erlaubt einen Austausch auf hohem Niveau. Ein ungewöhnliches Jugendprogramm von [www.youarelife.de](http://www.youarelife.de) rundet parallel zur gesamten Veranstaltung das Angebot ab: Für Unternehmerkids ab 8 Jahren bietet ihre Firma den „New Power Generation“ Workshop zu den Themen Motivation, Eigeninitiative Selbstbewusstsein. Nach 8 Stunden pausenlosem FotoShowCoaching geht es auch für mich in den Gala-Abend mit ausgesuchtem Menü und zauberhafter Dinnershow mit der international gefragten Top-Damen-Partyband „Princess Cut“.



Kürzlich sagte mir ein Kunde: „Orhidea, für Dich ist es ja nicht schwer, Deine Kunden zu lieben. Du hast ja so einen Beruf, da geht es ja sehr menschlich zu, aber wir stellen Sondermaschinen her. Wozu sollen wir uns als Personen zeigen, wir wollen unsere Produkte zeigen.“ Jetzt werde ich nicht mehr langatmig erklären: „Ihre Produkte sind doch für Menschen da und unter vielen ähnlichen Produkten unterscheidet sich Ihr Unternehmen doch gerade durch die Menschen, die es zum Leben wecken...“, nein! In Zukunft sage ich in diesem Fall: **Bestellen Sie sich die Neurostrategie für Unternehmer ISBN-13: 978-3-86936-176-5**

Die, die das Prinzip der Neurostrategie® verstanden haben, bekommen Sie im *IMAGE* Magazin zu Gesicht. Die, die ES nicht verstanden haben, werden hoffentlich dieses Buch lesen. Und die, die ES leben oder vertiefen wollen, werden Sie wahrscheinlich bei den nächsten Unternehmertagen der Unternehmercoach GmbH im Jahre 2012 antreffen.

„Erleben Sie ein Unternehmer-Wochenende, das Sie so schnell nicht vergessen werden!“, so erklärt Stefan Merath sein überzeugendes Konzept. Damit die Unternehmertage nicht wieder nur ein Event werden, bei dem man sich entscheiden muss zwischen Unternehmen und Familie: Die Unternehmertage sind die Entscheidung für beides.

Wie alle Teilnehmer freue ich mich auf das nächste Mal und wünsche Stefan Merath weiterhin ein gutes Gelingen,

*Orhidea Briegel*

**UNTERNEHMER  
TAGE  
2011**

25.–27.03.2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

### Eventbedarf vom Feinsten:

Kooperativ und angenehm im Umgang: Diplom-Ingenieur Bernd Waschilowsky begegnete mir bei den Unternehmertagen als erstes Unternehmerbeispiel vor der Kamera und er erzählte mir von seinen spannenden Tätigkeitsfeldern. Ganz besonders imponierte mir seine Entwicklung von Bühnenüberdachungen, die viele Gestaltungsmöglichkeiten bietet.

„Wir sind die  
Trendsetter in  
der Show- und  
Eventtechnik.“

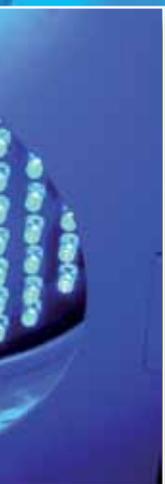
Unternehmertage Frankfurt/Main

**Rückblende**

**2011**



# Der EventTechniker



Das Team von Liso Show- und Eventtechnik zeigt mit Begeisterung die neuesten Innovationen aus dem Show- und Eventbereich. Neben den Möglichkeiten der Live-Präsentation ist es auch interessant durch den Online-Shop zu surfen. Hier gibt es Audio-Produkte aller Art, Lichttechnik, Lichteffekte, Spezialeffekte, Architekturbeleuchtung, Traversensysteme und Möbel, Bühnentechnik, DJ-Equipment und die neuste LED-Technik.

Dank Inhaber Bernd Waschilowsky bleibt Liso immer auf dem neuesten Stand der Technik: entweder werden Neuheiten von Herstellern in die Produktpalette aufgenommen, wie z.B. „mobilight event“, die komplett kabellose Lichtquelle mit Akku. Die Lichtstärke des mobilight event ist vergleichbar mit der einer 150 Watt Entladungslampe und kann über Wireless DMX angesteuert werden. Zudem sind bereits 20 Effekte vorprogrammiert, die absolut synchron mit weiteren mobilight event zusammenarbeiten. Um eine einfache Steuerung zu ermöglichen ist optional eine Fernbedienung erhältlich, mit der sich diverse Programme und Einstellungen per Funk einrichten lassen. Oder es werden neue eigene Produkte entwickelt, wie z.B. die Bühnenüberdachungen, über die Sie sich online ausführlich informieren können. Dass die Beratung und Planung menschlich und fachlich optimal ist, gehört zu den Grundprinzipien der Firma. Selbstredend!

LISO Show- und Eventtechnik  
Daimler-Benz-Str. 18 • D-76571 Gaggenau  
Telefon ++49 (0) 72 25 - 98 39 65

[www.liso-shop.de](http://www.liso-shop.de)



ORU IDEAL<sup>®</sup>  
IMAGE FOTO

**UNTER  
NEHMER  
TAGE  
2011**

25. - 27. 03. 2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

**Einzigartiges Sprachtraining  
mit Augenzwinkern:**

Kompetent und menschennah - die gefragte Sprachenkennerin Katrien Wayenberg weiß, so individuell wie ein Unternehmen ist auch der jeweils ständig benötigte fachspezifische Englisch-Wortschatz „Ich hole den Teilnehmer ab, wo er steht, tauche mit dem Fachexperten in seine Welt ab und trainiere genau die Business Skills, die er für sein internationales Geschäft braucht.“ Mit ihrer originellen Art macht Katrien Wayenberg ihre Kunden international erfolgreich!

„Individuelles  
Sprachcoaching  
nach Maß  
mit originellen  
Methoden“



**Unternehmertage Frankfurt/Main**

**Rückblende 2011**

# Die WortSchatzMeisterin

In den Kursen der *Wayenberg language solutions* werden die Teilnehmer individuell, schnell und effizient trainiert, um die Herausforderungen im internationalen Geschäftsleben erfolgreich zu meistern. Wie der Name Wayenberg language solutions schon sagt: hier werden für den optimalen Lernerfolg außergewöhnliche Kreativmethoden angewendet: So hat Institutsleiterin Katrien Wayenberg kreative Lösungen entwickelt, um den Wortschatz zu erweitern. Beispielsweise lassen sich ihre Teilnehmer gerne von ihrem ‚Supermarket English‘ - *learn one word, get another one for free* - überraschen. Kein Pauken, sondern sehr schnell das eigene Fingerspitzengefühl für Wörter entwickeln! Genial ist dieser Lehrstil!

Ganz gemäß der Neurostrategie ist hier kein Training wie das andere: Zugeschnitten auf ihre Produkte oder Dienstleistungen werden Mitarbeiter und Führungskräfte im technischen und kaufmännischen Bereich gecoacht, trainiert und auf Augenhöhe in maßgeschneiderten Englischtrainings beraten. „Das Ganze ist ausgestattet mit einer gut dosierten Portion Humor!“ , schmunzelt die Geschäftsführerin. Warum gerade ihre Trainings so gefragt sind, ist leicht zu definieren:

„Ich unterrichte keine trockene Grammatik, sondern habe eine visuelle, witzige Methode

entwickelt, um die Bausteine der englischen Sprache bei zu bringen. Für die Teilnehmer, die doch den *simple past* und *present perfect* üben und die Definitionen auswendig lernen wollen, richte ich in Kürze einen English-Freak-Club ein.“, lacht sie augenzwinkernd und hat mit ihrer gewinnenden, witzigen Art schnell auch die Sprachmuffel auf ihrer Seite.

Für die Kunden enorm effizient in den Berufsalltag integriert und beim Kunden vor Ort durchgeführt., wird in kleinen Gruppen von maximal 8 Teilnehmern trainiert. „In geschützter Arbeitsatmosphäre simulieren und trainieren wir mit Ihnen Ihre strategisch wichtigen Business-Prozesse und optimieren Ihre Business-Skills. Dabei gehen wir höchst individuell auf Ihre Bedürfnisse ein. Ein diskreter Umgang mit Ihren Daten ist dabei für uns selbstverständlich.“, so erklärt Katrien Wayenberg den Erfolgskurs ihres Institutes. „Unternehmen und Universitäten erfordern heutzutage anerkannte Nachweise der englischen Sprachkompetenz. Wir führen Sie zum erfolgreichen Abschluss von TOEFL-, LCCI und weiteren international anerkannten Sprachtests. So individuell wie Ihr Unternehmen ist auch Ihr ständig benötigter fachspezifischer Englisch-Wortschatz. Mit Ihren Fachexperten und unserer Sprachkompetenz entwickeln wir gemeinsam eine

umfassende Wortschatzdatenbank, die die Effizienz im internationalen Arbeitsumfeld Ihres Unternehmens enorm erhöht.“

Für jedes Sprachlevel werden die Inhalte und Lernziele auf individuelle Bedürfnisse abgestimmt und dabei jederzeit der aktuellen Kenntnisstand berücksichtigt: Während den Basic-Learners eine solide Basis in der englischen Sprache angeboten wird, werden

mit den Intermediate-Learners die vorhandenen Sprachenkenntnisse erweitert. Mit den Advanced-Learners simuliert Wayenberg language solutions komplexe Situationen aus der Berufspraxis.

Die transparente Abwicklung sorgt für größtmögliche Kundenzufriedenheit. „Nach der Kontaktaufnahme stellen wir in Einzelgesprächen mit den Teilnehmern die Vorkenntnisse und die spezifischen Bedürfnisse fest. Diese Einstufung, die sich nach europäischen Standards richtet, dient als Vorlage für die Gruppeneinteilung. Gemeinsam mit unserem Ansprechpartner im jeweiligen Unternehmen legen wir dann passende Trainingstermine fest und definieren die Lernziele. Die Teilnehmerliste dient als Vorlage zur Rechnungserstellung und steht Ihnen jederzeit zur Verfügung.“, so die sympathische Geschäftsführerin, die mit interkulturellem Weitblick ihre Sprachschüler nicht nur sprachlich, sondern ganzheitlich auf internationale Herausforderungen einstimmt, beispielsweise mit „Lizzie-English für die Briten“ und die „Obama-Variante für die Amerikareisenden“. ;-))

Die Trainings werden bei den Kunden im Haus durchgeführt. Somit entfallen Fahrzeiten und Reisekosten für die Teilnehmer. In einer vertrauten Lernatmosphäre wird mit Spaß an der Umsetzung der Lernziele gearbeitet und am Ende der jeweiligen Trainingsreihe findet ein Progress Check statt. Dieser Leistungsnachweis ist selbstverständlich auch praxisorientiert und lässt die Teilnehmer (und die Unternehmensführung) feststellen, dass die Ziele erreicht worden sind. Der Erfolg wird in einem persönlichen Zertifikat festgehalten.



## Intensive Englisch-Trainings zum Erwerb folgender Kompetenzen:

Verhandlungen führen  
Erfolgreich präsentieren  
Unternehmensdaten darstellen  
Meetings effektiv leiten  
Kundenorientiert telefonieren  
Professionelle Business-Korrespondenz  
Small-Talk & Interkulturelle Kompetenz

**WAYENBERG**   
language solutions

Katrien Wayenberg  
Große Barlinge 20  
30171 Hannover  
Phone: +49 511 228 33 17  
Mobile: +49 1577 7827 424

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

**UNTER  
NEHMER  
TAGE  
2011**

25.–27. 03. 2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

ORH **IDEAL**<sup>®</sup>  
IMAGE FOTO

„Eine schöne Internetseite genügt nicht (mehr).“

So der Internetcoach Peter Arndt. Er beschäftigt sich seit beinahe 15 Jahren mit Internetmarketing und zeigt Unternehmerinnen und Unternehmern, wie sie Kunden mit Ihrer Internetseite gewinnen. Das Ergebnis seiner Beratung: Neue Interessenten, die regelmäßig und zuverlässig über die Internetseite aufgebaut werden und durch eine fein abgestimmte Strategie zu Kunden werden.

Unternehmertage Frankfurt/Main  
**Rückblende** 2011

# Profi für Internetmarketing

Am Rande der Unternehmertage trafen wir den Internetcoach Peter Arndt. Nach seinem erfolgreichen Workshop „Kunden gewinnen im Internet“ hatten wir Gelegenheit zu einem kurzen Interview.

**O.B.: Herr Arndt, wie erstellt man eine Internetseite, mit der man Kunden gewinnt?**

**P.A.:** Um heute eine erfolgreiche Internetseite aufzubauen, muss ein Unternehmer anders denken, als noch vor fünf Jahren. Lassen Sie mich Ihnen eine kleine Begebenheit erzählen, die ich hier bei den Unternehmertagen erlebte. Ein Unternehmer sprach mich wegen seines Internetauftritts an und erzählte mir, er diskutiere schon seit einem Jahr mit seinem Webdesigner über die Gestaltung seiner Seite. Das konnte man vor einigen Jahren noch machen. Heute nicht mehr. Internet ist schnell. Und wenn wir als Unternehmer mitspielen wollen, müssen wir genau so schnell sein. Während Internetseiten früher „auf Schönheit“ getrimmt wurden, gilt heute das Prinzip „Schnelligkeit und Einfachheit“.

Ein weiteres Prinzip heißt „Dialog“. Viele reden heute von „Social Media Marketing“. Schaut man dann auf die Internetseiten, ist die Dialogmöglichkeit eines Interessenten darauf begrenzt, das Kontaktformular zu suchen. Ohne zeitgemäße Dialoginstrumente sind viele Internetseiten wie Ladengeschäfte mit tollen Schaufenstern, bei denen man vergeblich den Eingang sucht.

**O.B.: Zwei Prinzipien erfolgreicher Internetseiten nannten Sie bereits. Auf was muss ein Unternehmer noch achten, wenn er Kunden im Internetgewinnen will?**

**P.A.:** Aus meiner Beobachtung ist eines der größten Probleme die „Inselmentalität“. Jeder der Beteiligten an einem Internetprojekt sitzt auf seiner Insel und erledigt dort seinen Job. Danach

gibt er sein fertiges Ergebnis ab und das war es dann. Eine Vernetzung aller Erfolgsfaktoren eines Internetprojekts findet nicht statt.

Lassen Sie mich auch hier kurz ein konkretes Beispiel erzählen. Einer meiner Kunden beschäftigte eine Agentur, die für ihn regelmäßig Werbung bei Google schaltete. Eine weitere Agentur war mit Suchmaschinenoptimierung beauftragt. Auf meine Frage, ob beide Agenturen miteinander reden, antwortete der Kunde spontan: „Nein. Wieso?“ Als ich ihm dann die Zusammenhänge aufzeigte, war er sprachlos.

**O.B.: Und diese Zusammenhänge erfahren Ihre Beratungskunden von Ihnen?**

**P.A.:** Ja. Und die Kunden erfahren es nicht nur, sondern wir erarbeiten gemeinsam seine individuelle Internetstrategie und kümmern uns um die Umsetzung. Aus unserer langjährigen Interneterfahrung haben wir die wesentlichen Erfolgsfaktoren für die Internet-Kundengewinnung extrahiert und sorgen dafür, dass bei der Planung und Umsetzung eines neuen Internetauftritts alle Erfolgsfaktoren berücksichtigt werden.

**O.B.: Können Sie uns noch erzählen, woran aus Ihrer Sicht die meisten Internetprojekte scheitern, bzw. nicht das gewünschte Ergebnis bringen?**

**P.A.:** Oftmals ist es die fehlende Einsicht in die oben genannten Zusammenhänge. So war es früher üblich, dass eine Internetseite fertig gestellt und dem Auftraggeber übergeben wurde. Entsprechend wirken viele Internetseiten auch heute noch inaktiv, leblos und tot. Wenn ich heute meinen Kunden erzähle, dass nach Fertigstellung die eigentliche Arbeit, wie bspw. die aktive Besuchergewinnung, erst anfängt, ernte ich ungläubige Blicke. Aber wir haben natürlich auch dafür Lösungen bereit, die das Zeitbudget des Unternehmers schonen.

**O.B.: Zum Thema „Zeit“. Ich habe gesehen, dass es von Ihnen auch eine Internetseite über Organisation gibt.**

*(www.erfolgreiche-selbstorganisation.de)*

**P.A.:** Das ist richtig. Zu dieser Seite gibt es zwei erwähnenswerte Punkte. Einerseits handelt es sich thematisch um eine meiner Stärken, derer ich mir früher gar nicht so sehr bewusst war. Nämlich meine Fähigkeit, komplexe Zusammenhänge zu durchdenken, zu strukturieren und damit in der Umsetzung erheblich Zeit einzusparen.

Erst viele Nachfragen von Kunden („Wie schaffen Sie das Alles?“) machten mir dies bewusst. Und führten dazu, dass ich ein diesbezügliches Seminar- und Beratungsprogramm anbiere. Der zweite Punkt betrifft natürlich (lacht) wieder das Thema Internet-Marketing. Ich empfehle meinen Kunden, für spezielle Themen auch eine spezielle Internetseite anzubieten. Damit ist beinahe sichergestellt, dass diese Spezialseite bei den entsprechenden Suchmaschinen ganz oben gelistet wird. Diese Empfehlung setze ich selbstverständlich auch bei mir selbst um – und deshalb gibt es diese Spezialseite für Organisation.

**O.B.: Wie können unsere Leser, die an erfolgreichem Internetmarketing interessiert sind, Kontakt zu Ihnen aufnehmen?**

**P.A.:** Wir sind ganz einfach zu erreichen. Entweder telefonisch unter (07182) 80 44 64 oder per E-Mail mit meiner persönlichen Adresse peter.arndt@arndtconsulting.de.

Ein kurzer Anruf oder eine kurze E-Mail genügt für unseren ersten Kontakt. Danach telefonieren wir und besprechen, wie wir gegebenenfalls gemeinsam vorgehen.

Peter Arndt • ArndtConsulting  
An der Steige 49 • D - 73642 Welzheim  
Tel: (07182) 80 44 64

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

**UNTERNEHMER  
TAGE  
2011**

25.-27.03.2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

„,,Wir helfen  
unseren Kunden,  
mehr Umsatz  
und Gewinn  
zu erzielen“

Unternehmertage Frankfurt/Main  
**Rückblende** 2011

### Mit Humor vermittelt:

Der humorvolle und absolut authentische Redner und Geschäftsführer bezeichnet sich als „InfoTainer im IT-Business“. Know-How sollte stets spannend vermittelt werden. „Ich versuche jeden Vortrag oder eine Kundenpräsentation immer zu einem echten Erlebnis zu machen: Dann bleibt etwas zurück und das ist purer Nutzen für den Zuhörer. Die Melange aus praxisbezogener Information und Entertainment, kurz InfoTainment, macht's möglich.“ Und glauben Sie mir, DAS werden Sie nicht mehr vergessen. Der unermüdliche Motivator und Erfolgsgarant auch in schwierigen Situationen (*Zitat: „leicht können alle gut“*) schafft es mit Schlagfertigkeit und Augenzwinkern selbst „trockene“ Themen unterhaltsam zu verpacken (*Zitat: „Nur wer selbst wirklich Flamme ist, kann auch andere entzünden.“*) und holt sich seine Kraft aus der Familie und als passionierter Bühnenmusiker auch aus der Musik. Markus Pfirrmann's Gabe, Kompetenz interessant zu verpacken - das ist genetisch verankerte Neurostrategie (*Zitat: „Führe mich oder folge mir, aber stehe mir nicht im Weg rum.“*) *Spricht für sich selbst, oder?*  
MOBIL 0173 / 565 7771



# Der IT-InfoTainer

Mit dem geschäftsführenden Gesellschafter der NET INTEGRATION Consulting & Solutions GmbH, Markus Pfirrmann, hatten meine FotoShow-Probanden im Foyer eine Menge Spaß. Als gelungene Mischung aus Ingenieur, Kaufmann und InfoTainer sorgte der gut gelaunte Markus Pfirrmann an seinem Ausstellerstand, aber auch innerhalb seines Vortrages für manchen herzlichen Lacher. Die NET INTEGRATION ist ein junges, modernes und aufstrebendes IT Beratungshaus mit Sitz in Ettlingen bei Karlsruhe und München, das seine mittelständischen Kunden durch zeitgemäße Strategien und ausgewählte Business Software im Bereich CRM dauerhaft wettbewerbsfähig macht. „Als Team agieren wir geschlossen, erfolgsorientiert und offen im Umgang miteinander. Leistung lohnt sich bei uns. Zudem achten wir auf eine zeitgemäße Work-Life Balance, denn bei uns steht das Ergebnis im Zentrum unseres Handelns.“, so der intrinsisch motivierte Geschäftsmann.

**Hier möchte ich Ihnen die Leitsätze von NET INTEGRATION vorstellen:**



## **„Wir machen Prozesse transparent“**

In bestehenden Unternehmen läuft es platt gesprochen in der Regel ja schon „irgendwie“. Zu einer Herausforderung wird diese Arbeitsweise ansatzlos immer dann, wenn Betriebsabläufe analysiert, ggf. optimiert oder neue Mitarbeiter in den Arbeitsfluss schnell eingebunden werden sollen. Mit der professionellen Einführung IT gestützter Prozesse werden Arbeitsabläufe transparent, effizient und auch bei Bedarf schneller wandelbar. Wir helfen Unternehmen dabei, diese Prozesse transparent in die Unternehmens IT zu transferieren.

## **„Wir machen die Arbeit flexibel“**

In der heutigen Zeit entkoppelt sich der Ort einer Leistungserbringung immer mehr von einem spezifischen Firmensitz. Damit werden Mitarbeiter und damit ganze Unternehmen mehr und mehr frei in der Wahl des physischen Arbeitsplatzes. Zeitgemäße IT Lösungen müssen diesem Wandel Rechnung tragen und diesen Trend bestmöglich unterstützen. Wir versetzen unsere Kunden in die Lage, mit den von uns angebotenen und betreuten Lösungen die Produktivität der Mitarbeiter dort sicher zu stellen, wo es am sinnvollsten ist.

## **„Wir machen Informationen schneller und beschleunigen damit fundierte unternehmerische Entscheidungen“**

Die Flut der unternehmensrelevanten Daten steigt exponentiell – und das mit jedem neuen Tag. Zeit, die es braucht um notwendige Informationen lediglich zu finden, ist unproduktive Zeit. Die Informationselemente für anstehende Entscheidungen lagern oftmals in ganz unterschiedlichen Unternehmensbereichen. Das resultiert schlicht aus der Tatsache, dass die Informationsentstehung auch in unterschiedlichen Unternehmenseinheiten beheimatet ist.

Wir bringen mit unseren Lösungen bei unseren Kunden aus allen notwendigen Quellen, alle relevanten Informationen fokussiert zusammen, schnell und in der Granularität, die zur Erfüllung der anstehenden Aufgabe notwendig ist. Das gilt für alle Unternehmensebenen.

## **„Die richtige Informationen, jederzeit und überall“**

Permanente Mobilität wird mehr und mehr zum Schlüsselfaktor des Erfolgs. Folglich braucht es IT Lösungen, die es dem Benutzer jederzeit und unabhängig vom Ort ermöglichen, produktiv zu sein.

Unsere Lösungen unterstützen diesen Ansatz. Wir machen notwendige Informationen mobil und bringen dabei auch jeweils die Plattform zum Einsatz, die je nach Anwendungsfall ziel führend und zweckmäßig ist.

## **„Wir zeigen, wie die IT als Wertschöpfungs Werkzeug genutzt werden kann“**

Zeitgemäße IT Lösungen kosten Geld – wie alle Produktionsmittel. Information ist ein Produktionsfaktor - Intelligent eingesetzt ist der Nutzen der IT viel höher als die Kosten. Wir treten an, diese Behauptung nachhaltig zu beweisen und partnerschaftliche mit unseren Kunden die IT Lösung umzusetzen, die die Nutzenfunktion für unsere Kunden auf Basis des gegebenen Budgets maximiert.

## **„Kundenorientierung erhöhen und Kundenzufriedenheit sicherstellen“**

Gibt es Wege aus der Servicewüste? Die Vorteile einer erhöhten Kundenorientierung sind bekannt, die Folgen eines Mangels ebenfalls jedem intuitiv bewusst. Der unzufriedene Kunde wird seine „Erfahrung“ unkontrollierbar kommunizieren, der zufriedene Kunde kann positiv als Referenz und damit als Multiplikator des gemeinsamen Erfolgs genutzt werden. Unsere Lösungen helfen unseren Kunden, jederzeit im Dialog alle relevanten Informationen zur Hand zu haben, folglich schnell und kompetent aussagefähig zu sein und damit letztlich die Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit zu steigern.

## **„Wir stellen den Mensch ins Zentrum“**

Am Ende des Tages werden alle IT Lösungen von Menschen bedient und genutzt. Als vielschichtige Wesen haben unterschiedliche Menschen in verschiedenen Rollen differenzierte Bedürfnisse der Informationsaufbereitung und Darstellung. Die IT soll nutzen und nicht behindern. Dies betrifft unter anderem Eingabehilfen, Maskenaufbau, Informationsdichte und Darstellung und Prozesstransparenz. Unser Bestreben ist es, die IT Lösungen für unsere Kunden so zu gestalten, dass möglichst allen Benutzern der Zugang an Ihrem Arbeitsplatz so optimal wie möglich gestaltet wird.

## **„Wir übertreffen Erwartungen“**

Jeder Mensch hat eine Vorstellung davon, wie eine Leistung für ihn erbracht wird. Wenn wir es schaffen, diese Vorstellung zu übertreffen, dann sind wir auf dem von uns angestrebtem Leistungsniveau – dieses hohe Ziel spornt uns unter Berücksichtigung der betriebswirtschaftlichen Möglichkeiten an.

NET INTEGRATION -  
Consulting & Solutions GmbH  
Geschäftsführung: Dieter Schumann (Foto rechts) Markus S. Pfirrmann (Fotos links)

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

**UNTERNEHMER  
TAGE  
2011**

25.-27.03.2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

**Schon  
gewusst?**



**Hollywood-Werkstatt in  
einer Person:**

Immer auf Achse und Publikums-  
magnet - Orhidea Briegel visuali-  
siert unterhaltsam und abwech-  
slungsreich im TV, im Studio, als  
Beiwerk auf Geschäftsveranstal-  
tungen wie ein Gesicht durch  
Mimik in 20 Minuten  
verblüffend besser wirkt - bis hin  
zum optimalen IMAGE Foto -  
und ersetzt dabei in Solo-  
Performance ein ganzes Team  
an Spezialisten. Einzeltermine für  
Ihr persönliches IMAGEFOTO auf  
Anfrage unter 0177 3550112

[www.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com)

**Visuelles StoryTelling:**

beim Orhidealisieren  
steuert Orhidea  
die Bildbotschaft,  
die den Betrachter  
erreichen soll...

**ORHIDEAL<sup>®</sup>**  
IMAGE FOTO



Unternehmertage Frankfurt/Main

**Rückblende 2011**



Julia Brötz

FreeDays

*Geschäftsfrau des Monats*

ORHIDEAL®

# IMAGE

Podium der Starke Marken



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

durch das **objektiv** gesehen

# Let others do...

ist eine Arbeitseinstellung, die wesentlich zum Erfolg führt. Do-it-yourself ist ewig-gestrig: Wer nichts delegiert, der kommt nicht weit! In diesem Sinne macht das Free-Days-Team um Geschäftsführerin Julia Brötz Unternehmer erfolgreicher mittels Zeitmanagement durch effektives Office Management. Die clevere Geschäftsfrau hat die Fäden für den Büroservice der Zukunft in der Hand und lässt komplett virtuell arbeiten. Im Jahrhundert der Mobilität angekommen ist Julia Brötz Trendsetterin für flexible Arbeitsgestaltung, denn ihr gut aufgestelltes Mitarbeiter-Team hält „den Rücken frei“ für das Wesentliche: Konzentration auf das Kerngeschäft.

**Orhidea Briegel:** „Ich zitiere: Sie hören das Rauschen des Meeres, spüren die warmen Strahlen der Sonne auf Ihrer Haut, eine leichte Brise fegt über Sie hinweg. Sie sind in der Karibik, tippen noch schnell eine letzte E-Mail an Ihre virtuelle Assistentin und widmen sich dann wieder ganz Ihrem Cocktail. Das war Ihre Vision...“

**Julia Brötz:** „Ja, ist es nicht eine schöne Vorstellung! Es ist jedenfalls mein Traum und mit meiner Agentur wäre das theoretisch sogar möglich, da wir völlig virtuell und ortsunabhängig arbeiten. FreeDays (freie Tage) symbolisiert die Vision, die hinter dem Konzept steht. Der Unternehmer soll wieder Zeit für das Wesentliche haben, sich auf die wichtigen Aufgaben in seiner Firma konzentrieren und damit AM Unternehmen arbeiten, nicht im Unternehmen arbeiten.“

**O.B.:** „Die Idee FreeDays zu gründen entstand aus dem Buch „Die 4 Stunden Woche“ von Timothy Ferriss. Ein Unternehmer, der sein Geschäft so automatisiert hat, dass er selbst um die Welt reist und sich den schönen Dingen des Lebens widmet. Geschäftsprozesse automatisieren und sie an virtuelle Assistenten vergeben, die jeweils Exper-

ten in Ihrem Bereich sind, ist das das Geheimnis?“

**J.B.:** „Vor allem die Routinearbeiten wie E-Mails beantworten, Präsentationen vorbereiten oder Social Media Kanäle zu pflegen oder auch Artikel für den eigenen Blog zu schreiben, belasten den Alltag vieler Unternehmer und rauben ihnen die Zeit. Das macht die Arbeit des Unternehmers unproduktiv und verursacht verglichen mit ihren Gehältern unverhältnismäßig hohe Kosten.“

**O.B.:** „Ist dieses Problem ist mit FreeDays gelöst?“

**J.B.:** „Ja! Virtuelle Assistenten erledigen zeitraubende organisatorische Tätigkeiten – recherchieren im Internet, buchen Reisen oder Tische für Geschäftsessen oder machen Social Media Marketing über Xing, Facebook, Twitter.“

**O.B.:** „Das bedeutet, arbeiten von jedem Ort der Welt aus?“

**J.B.:** „Durch das virtuelle arbeiten und ein Online Business wird es in Zukunft

egal sein, von welchem Ort der Welt man arbeitet oder zusammen arbeitet. Wer einen guten Job macht, wird dafür entlohnt. Dies eröffnet völlig neue Möglichkeiten einer ganz neuen Arbeitskultur und eines neuen Lifestyle Designs!

**O.B.:** „Wie kann ich mir das vorstellen, einen virtuellen Assistenten?“

**J.B.:** „Virtuelle Assistenten sind eigentlich gar nicht so „virtuell“, sondern Menschen aus Fleisch und Blut, die eben nur nicht direkt beim Kunden im Büro sitzen. Wir sind nur eine E-Mail oder einen Anruf entfernt und schaffen es wirklich fast alles virtuell zu erledigen. Kaffee kochen wird zwar schwierig werden, aber auch das kriegen wir irgendwie organisiert. :-)

**O.B.:** „Die virtuelle Assistenten von FreeDays sind alle Experten in ihrem Bereich?“

**J.B.:** „Wir arbeiten nur mit sehr qualifizierten Mitarbeitern um uns ganz bewusst von dem „Billig-Outsourcing“ nach Indien oder Osteuropa zu distan-



**UNTER  
NEHMER  
TAGE  
2011**

25.-27.03.2011  
Radisson Blu Hotel  
Frankfurt/Main

ORH  
IMAGE FOTO IDEAL

*Zielstrebig und bedarfsorientiert - als Zeitmanagerin und Trendsetterin ist Julia Brötz gern gefragte Interviewpartnerin zum Thema Effizienz, vor allem im Bereich Social Media Marketing.*

*Als erste Agentur für virtuelle Assistenz in Deutschland, die ausschließlich mit hoch qualifizierten deutschen Muttersprachlern arbeitet, steht die Vollblutunternehmerin für Qualität und Wertschätzung von guter Arbeitsleistung. Kleine und mittelständische Unternehmen können vertrauensvoll ihre Anliegen an Free-Days auslagern, um sich wieder auf das Wesentliche zu konzentrieren und um AM Unternehmen zu arbeiten, nicht IM Unternehmen.*

„Wir ermöglichen Ihnen, der Arbeitsweise der Zukunft gerecht zu werden.“

Unternehmertage Frankfurt/Main

**Rückblende 2011**





*Hat ein Händchen für die Arbeitsgestaltung der Zukunft: Julia Brötz, Inhaberin von FreeDays, macht mit ihrem Team mobiles, flexibles, effektives Arbeiten möglich*

zieren. Alle unsere Mitarbeiter sind deutsche Muttersprachler und haben eine Ausbildung als Fremdsprachenassistentin, sind Marketingfachleute oder professionelle Texter. Nur so können wir die anspruchsvollen Aufgaben unserer Kunden zu ihrer vollsten Zufriedenheit erledigen.“

**O.B.: „Wer braucht einen virtuellen Assistenten?“**

**J.B.:** „Unsere Zielgruppe ist sehr groß, es sind hauptsächlich Unternehmer und mittelständische Unternehmen, aber auch große Konzerne haben wir schon bei personellen Engpässen unterstützt. Ganz besonders interessant ist die Zusammenarbeit auch für Unternehmen, die komplett virtuell arbeiten und ein Online Business aufgebaut haben.“

**O.B.: „Welche Aufgaben eignen sich für einen virtuellen Assistenten?“**

**J.B.:** „Man kann die Arbeit eines virtuellen Assistenten grob in zwei Bereiche einteilen. Erstens, **arbeitsintensive Projektarbeit:** hierunter fallen Tätigkeiten wie Recherchen und Marktanalysen, sowie Blogbetreuung im Bereich Social Media oder das Texten einer Pressemitteilung. Wir sprechen hier von zeitintensiven, jedoch klar definierbaren Aufgaben. Dies sind die Aufgaben, die man ideal outsourcen kann. Es gibt eine

klare Deadline, eine Zeitvorgabe und ein Ergebnis. Wir sprechen von einem messbaren Erfolg. Zweitens: „Können Sie mal schnell-Aufgaben“ bzw. **Aufgaben auf Zuruf** sind oft schwierig. Wir haben ein gut durchorganisiertes Team und können nur erfolgreich arbeiten, wenn wir unsere Arbeit planen und die Ressourcen ideal verteilen. Alle unsere Aufgaben sind sehr individuell und wir passen uns da sehr flexibel an die Bedürfnisse unserer Kunden an, denn der Kunde hat nur einen Mehrwert, wenn er durch das Outsourcen Zeit gewinnt.“

**O.B.: „Wie läuft so eine Zusammenarbeit ab?“**

**J.B.:** „Es gibt zurzeit zwei Möglichkeiten und damit zwei unterschiedliche Workflows. Entweder wir bekommen einen einmaligen Auftrag, wie z.B. eine Marktanalyse zu einem bestimmten Thema. Diese Aufgabe wird an einen entsprechenden virtuellen Assistenten (VPA) zugeteilt mit Deadline und Zeitvorgabe. Der VPA erledigt den Job, sendet das Ergebnis an seinen Teamleiter, dieser prüft die Ergebnisse auf Vollständigkeit und Richtigkeit. Wenn alles in Ordnung ist, erhält der Kunde seine Ergebnisse oder wir haben beispielsweise Kunden für die wir 20 Stunden pro Woche im Bereich Social Media

arbeiten. Der Auftrag als solches wird an den Teamleiter übergeben, der auch der direkte Ansprechpartner für den Kunden ist. Dieser erstellt die Planung und das Konzept und verteilt die Aufgaben an die entsprechenden Mitarbeiter, überwacht die Deadline und prüft die Ergebnisse. Wichtig ist, dass der Kunde einen zentralen Ansprechpartner hat.“

**O.B.: „Das Briefing des virtuellen Assistenten ist in diesem Fall das Allerwichtigste für die Zusammenarbeit?“**

**J.B.:** „Selbstverständlich! Sonst ergeben sich schnell Missverständnisse, wenn das Briefing nicht ausführlich genug war. Ein VPA kann leider keine Gedanken lesen, daher sollte das Briefing so genau sein, dass es keine Interpretation zulässt. Wichtig sind neben dem Briefing auch eine Zeitvorgabe für uns und eine Deadline, bis wann die Ergebnisse benötigt werden.“

**O.B.: „Der Aufbau eines virtuellen Teams ist sicher eine Herausforderung?“**

**J.B.:** „Es ist definitiv eine Herausforderung die passenden Mitarbeiter zu finden, das stimmt. Denn nur unsere Mitarbeiter machen FreeDays zu dem, was es ist.“

## Virtuelle Assistenz • Online Marketing • Social Media Marketing • Texterstellung • Blogpflege

Als ich Julia Brötz während der Unternehmertage in Frankfurt kennenlernte, überzeugte mich vor allem ihr Engagement rund um Social Media Marketing. Denn was nutzt der Hype rund um Social Media, wenn es zu aufwendig ist, diese Instrumentarien zu bedienen. Für mittelständische Unternehmen bedeutet es, einen Mitarbeiter mit der Betreuung dieses Marketingfeldes zu beauftragen, wenn es nicht halbherzig umgesetzt sein soll. Mit FreeDays wird es einfach, Social Media Marketing professionell zu betreiben. Der Elan der Jungunternehmerin, die sich mit ihrem Mitarbeiterstab in der Branche top etablieren konnte, ist ansteckend. Die Koordination macht ihr offensichtlich Spaß:

„Von Facebook, Twitter & Co. bis zu Traffic für Ihre Website durch einen Blog oder Bookmarks. VPAs helfen Ihnen dabei Umsatz zu generieren. Texte für Ihren Blog, guter Content auf Ihrer Website, Pressemitteilungen und Fachartikel oder Newsletter - VPAs überzeugen mit Worten. Wir erstellen Ihren ersten Wordpress Blog, übernehmen die komplette Blogbetreuung von Blogposts angefangen, über Kommentare auch auf fremden Blogs.

Recherchen, Marktanalysen, Übersetzungen, Reisebuchungen oder Transkriptionen - VPAs erledigen Ihre zeitraubenden Tätigkeiten.“

## IMPRESSUM

[www.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com)

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

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

**Verbreitungspartner auszugsweise unter:** [www.image-magazin.com](http://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](http://www.orphidea.de) • [www.orphideal.com](http://www.orphideal.com)  
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112  
E-mail: [orphidea@orphideal-image.com](mailto:orphidea@orphideal-image.com)  
**Supervision - Redaktion:**  
Angelina Naglic 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 Vertriebsteamer, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messtständen, 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-Profil“ mit den Business-Treffs.

**O.B.:** „Ein großer Teil, den der Bereich Assistenz einnimmt, sind Internetrecherchen?“

**J.B.:** „Internetrecherchen sind ein großer Teil unserer Arbeit. Es ist wirklich unglaublich, was man alles recherchieren kann. Aber ich denke die meisten von uns kennen es selbst. Man wollte eigentlich nur ein paar Infos im Web suchen und plötzlich ist der halbe Tag rum. Recherchen eignen sich sehr gut um diese an virtuelle Assistenten abzugeben.“

**O.B.:** „Sie haben sich darüber hinaus auf den Bereich Online Marketing spezialisiert?“

**J.B.:** „Unser virtuellen Assistenten planen und erstellen eine Social Media Kampagne für Sie und für gute aussagefähige Texte haben wir auch Texter, die sich diesem Bereich widmen.“

**O.B.:** „Also, relax and enjoy für Ihre Kunden! Bravo!“



# FreeDays

**Kontakt:**  
[support@free-days.de](mailto:support@free-days.de)  
[www.free-days.de](http://www.free-days.de)



## optimal gestaltet

Die Kolumne

### Jeder Mensch ist anders.

Der Mensch als Maß aller Dinge steht im Mittelpunkt der Überlegungen bei der Gestaltung des Arbeitsplatzes. Dabei spielen neben ergonomischen Maßgaben auch die persönlichen Bedürfnisse der einzelnen Mitarbeiter eine wesentliche Rolle. Als Einrichter und Innenarchitekten haben wir die Aufgabe nicht nur die richtige Möblierung zu wählen, sondern aus unterschiedlichen Parametern wie Organisationsstruktur, Raumangebot, Platzbedarf, Licht und Akustik ein schlüssiges Konzept zu entwickeln.

Komfort am Arbeitsplatz ist kein Luxus, sondern die Voraussetzung für gesunde und motivierte Mitarbeiter. Denn es ist zweifellos richtig, dass eine ergonomische Einrichtungsplanung Gesundheitsschäden minimiert und somit die Kosten für Abwesenheits- und Krankheitszeiten senkt. Zudem bewirken professionelle Einrichtungskonzepte eine spürbare Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit, was sich an deutlicher Reduzierung der Fehlerquoten und einer spürbaren Steigerung der Produktivität messen lässt.

Erfolg lässt sich einrichten – im wahrsten Sinn des Wortes. Die positive Resonanz unserer Kunden bestätigt dies immer wieder. In diesem Sinne - liebe Leser des IMAGE Magazins - wollen wir gerne auch an Ihrem Erfolg mitarbeiten und freuen uns sehr auf Ihren Anruf.

**Gerlinde John**  
**krejon Design Objekt + Wohnen**

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

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

**Gerlinde John** Expertin für Inneneinrichtung informiert ...

# Zwischen Klassik und

## Der Service

„Ich suche ein Fahrrad!“ Mit diesem Wunsch kommen viele Kunden in das Fahrradgeschäft von Manfred Martini in der Lindwurmstraße 209 in München. Sie stehen dann recht ratlos vor einer Menge von Fahrrädern, die sich auf den ersten Blick kaum unterscheiden. Jetzt beginnt der Einsatz des Diplom-Ingenieurs, nämlich die individuelle Beratung des Kunden. Das gilt auch für den Werkstattservice. Der Kunde erhält eine ausführliche Prüfung seines Fahrrades mit Kostenschätzung für die anstehende Reparatur. Freundlicher und kompetenter Kundenservice ist der Schwerpunkt im Angebot von „fahrrad martini“.

## Der Inhaber

Manfred Martini ist Zeit seines Lebens leidenschaftlich mit dem Fahrrad verbunden. Als Kleinkind musste er aus therapeutischen Gründen (Polio) Fahrrad fahren, noch bevor er richtig laufen konnte! Er hat ein Leben lang an seinen Fahrrädern geschraubt, was ihm heute einen riesigen Erfahrungsschatz für die Werkstattaufgaben beschert. Er nimmt sich jedes Fahrrades an, das dem Kunden am Herzen liegt – Full Service, den wenige Händler anbieten.

## Die Idee für das Fahrradgeschäft

Aus dieser innigen Verbindung mit dem Fahrrad und der Begeisterung für Qualität in der technischen Ausführung sowie im Design ist die Idee zu „fahrrad martini“ entstanden. Aus einem Hobby wurde ein neues Berufsfeld, denn zuvor hat Manfred Martini ca. 20 Jahre eine Werbeagentur gemanagt. Nach seiner Ingenieurstätigkeit in den 70er Jahren hat er sein Traumstudium „Grafik Design“ absolviert und lange in der Werbung gearbeitet. So konnte er auch das komplette Erscheinungsbild für sein neues Ladengeschäft gestalten.

Die Liebe zum Design führt auch dazu, dass er Fahrräder selbst entwirft und aufbaut. Diese Unikate finden großen Anklang bei den Kunden. Zur Zeit baut er ein neues schnelles Elektrobike für die Stadt auf, den „E-Cityspeeder“.

## Eine Ladenkonzeption mit Kontrast

Der Kontrast von Klassik und Moderne, die Wertschätzung des Historischen sowie die Überzeugung von innovativen Konzepten waren maßgebend für die Konzentration auf klassische Fahrräder und Elektrobikes.

Dass der Trend zur Klassik beim Fahrrad-design heute einen großen Stellenwert hat, zeigt sich daran, dass einige Hersteller Fahrräder im Retrodesign anbieten, die gepaart mit modernster Technik den Charme der Vorkriegsräder weiterleben lassen. Die Marke „Diamant“, deren Gesamtprogramm bei „fahrrad martini“ angeboten wird, ist ein schönes Beispiel dafür.



Ein weiterer Retrotrend ist die Verwendung von Stahl für einen schlanken Rahmenbau statt des dominierenden Aluminiums, das die Räder unschön voluminös erscheinen lässt. Auch hier versucht Manfred Martini das Warenangebot ständig in diese Richtung zu erweitern. Der Klassik gegenüber steht bei Manfred Martini die Begeisterung und das innovative Elektrobike. Diese Gattung von Fahrrad wird seit Jahren in den Medien als die neue und zukunftssträchtige Form der Fortbewegung gefeiert. Durch den Einsatz des Elektromotors spart man Kraft. Es fühlt sich an wie Radfahren mit starkem Rückenwind. Aber man muss selbst treten, damit es verkehrstechnisch noch als Fahrrad gilt. Es heißt daher auch „Pedelec“, weil man pedalieren muss. Den eingebauten Elektromotor kann man während der Fahrt in Stufen mit bis zu 200 % dazuschalten!

# Moderne

Bei Erreichen einer Geschwindigkeit von 25 km/h schaltet sich der Motor aus gesetzlichen Gründen sanft ab. Fährt ein Elektrorad schneller als 25 km/h muss es als Kleinkraftrad angemeldet werden und benötigt eine Versicherung. Man spricht dann vom „Schnellen Pedelec“. Fährt das Rad ohne Pedalieren von selbst handelt, dann handelt es sich um ein echtes „E-Bike“. Elektorrad Fahren muss man erlebt haben! Sie fahren wie mit permanentem starken Rückenwind und bergauf hat man das Gefühl, von unsichtbaren Helfern nach oben geschoben zu werden. Weil diese Erfahrung nur erfahren werden kann, bietet Manfred Martini Probefahrten an – jedes Elektrorad aus seinem Ladengeschäft kann ausgiebig getestet werden. Um den Kunden eine möglichst große Auswahl der unterschiedlichen Elektrorad Modelle offerieren zu können, findet man bei „fahrrad martini“ Fahrräder von fünf(!) verschiedenen Herstellern.

## Das Gesamtangebot

Das Angebot an klassischen Rädern hat Manfred Martini diese Saison noch auf Hollandräder und Singlespeeder erweitert. Außerdem steht eine kleine Menge an sorgfältig restaurierten „Oldtimern“ zur Auswahl. Nicht zu vergessen ist bei aller Begeisterung für die Klassik und die Moderne, dass die meisten Kunden doch ein stadt- und landtaugliches Fahrrad suchen, eben ein City- oder Trekkingrad. Hier bietet „fahrrad martini“ das passende Angebot der Hersteller Diamant und Kalkhoff – und immer mit der bestmöglichen Beratung. Denn jeder Mensch ist anders... *Gerlinde John*

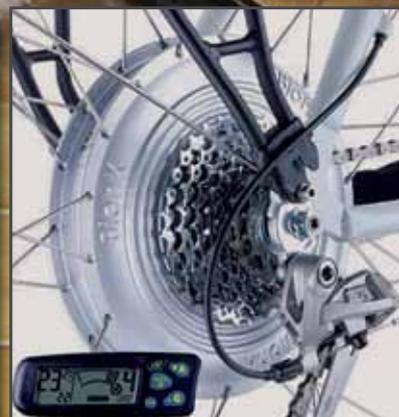
## fahrrad martini

Lindwurmstraße 209 • 80337 München

Tel. 089 – 54 78 20 10  
 Fax: 089 – 54 78 20 11  
 Tel. mobil: 0178 - 89 555 95  
 E.Mail: info@fahrrad-martini.de  
**www.fahrrad-martini.de**

## Öffnungszeiten (Nov. bis März):

Die bis Fr: 14.00 – 19.00 Uhr  
 Sa: 11.00 – 15.00 Uhr • Mo: Ruhetag





# web'n stuff

Die Kolumne

**Gute Lösungen.**

**Visuell und technisch.**

Ich bin seit mehr als 20 Jahren in der IT-Branche tätig, realisiere kleine und mittlere Projekte und arbeite gerne für freundliche Menschen, die Handwerk zu schätzen wissen, die „nix von der Stange“ möchten, die Wert auf Individualität und folglich auch Wert auf eine individuell gestaltete Website legen. Dabei achte ich auf Webstandards und ausführliche, browserübergreifende Tests.

So auch beim Luftfahrtunternehmen **Ballonteam Auerberg** meines langjährigen Freundes & Geschäfts-Partners Michael Regler – bei dem ich inzwischen selbst Ballon fahre, nach dem ich die Ausbildung zum Freiballonführer 2010 abgeschlossen habe. Auf der Website wurde bewusst auf moderne Trends verzichtet, um das Zeitlose des Ballonfahrens nicht mit dem „Allerlei der Vielen“ zu verwässern. Passend dazu und mit einem „Augenzwinkern“ wurde der Flash-Vorspann und die Auto- & Hängerwerbung realisiert. Der Relaunch der Website war 2009.

Sie bekommen bei mir u.a.

- Websites (spezialisiert auf Joomla)
- Panoramaphotographie (360°x180°)
- Interaktive Flash-Magazine
- Vorbereitung für die Druckvorstufe

Besuchen Sie mich doch mal auf meinen Websites, darüber freue ich mich immer sehr...

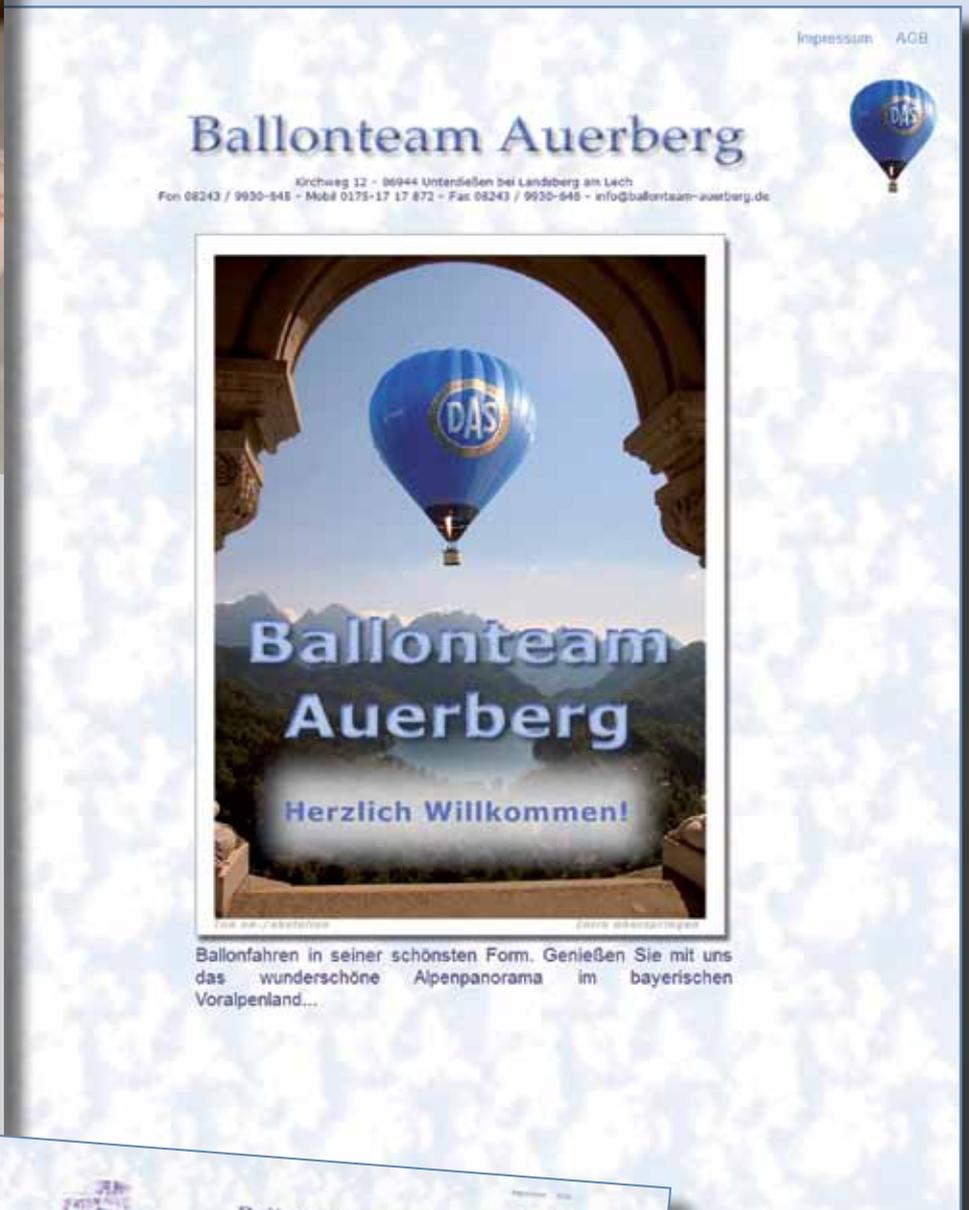
**Stephan Heemken**  
Stevemoe's Webitedesign

Jaspersallee 31  
81245 München  
Tel.: +49 (0) 89 8909 15 371  
Mobil: +49 (0) 163 784 37 88  
E-Mail: info@stevemoes.de

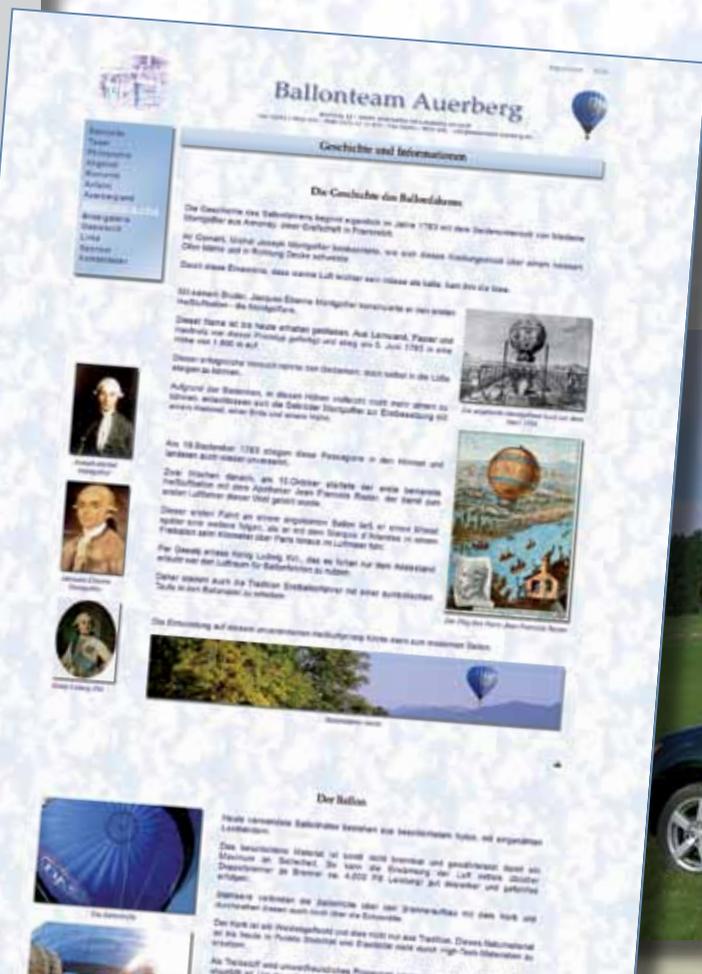
[www.stevemoes.de](http://www.stevemoes.de)

[www.miles4help.de](http://www.miles4help.de)

Stefan Pallhorn und mein Charity-Projekt mit echtem Nutzen für Sie.



Ballonfahren in seiner schönsten Form. Genießen Sie mit uns das wunderschöne Alpenpanorama im bayerischen Voralpenland...



# Das Ballonfahren mit dem Ballonteam Auerberg

## **Unter den Ballonfahrtunternehmen sehen wir uns als die Spezialisten für Individualität:**

Die Fahrt mit einem Ballon ist die älteste Art der Fortbewegung in der Luft und steht in der Natur der Sache schon für das ganz Besondere. Doch betriebswirtschaftliche Aspekte haben lange schon Einzug gehalten und das Ballonfahren in neue Größenordnungen gebracht.

So ist es inzwischen eher normal, mit bis zu 20 Personen in einem Korb die Fahrt zu erleben. Die Anfahrt zum Startplatz erfolgt mit Kleinbussen, der Auf- und Abbau des Ballon ist mit entsprechend großem Aufwand verbunden, die Körbe sind parzelliert und die Taufe gleicht dann eher einer Großabfertigung.

## **Dieser Entwicklung haben wir uns mit Freude verweigert und bieten unseren Gästen das persönliche Erlebnis.**

Eine extralange Romantikfahrt zu Zweit, anlässlich eines Heiratsantrages, einer Fahrt zum Hochzeitstag, zum Geburtstag, als Überraschung, die kleine Familienfahrt mit maximal vier Personen oder zu anderen privaten Festen und Feierlichkeiten – wir haben die Ideen und die Möglichkeiten das umzusetzen.

Trotz gut gefüllter Buchungslisten und der absoluten Wetterabhängigkeit des Ballonfahrens versuchen wir auch Wunschterminen immer gerecht zu werden.

Überwiegend befahren wir das bayrische Luftmeer da, wo es am schönsten ist: Im Voralpenland oder in der vorgelagerten Region um den Ammersee.

Bei Exklusivfahrten heben wir auch aus Ihrem Garten ab, vorausgesetzt, dieser ist dafür groß genug. Freuen Sie sich auf ein Abenteuer der ganz besonderen Art.

## **Michael Regler Ballonteam Auerberg**

Kirchweg 12  
86944 Unterdießen bei Landsberg am Lech  
Tel.: +49 (0) 8243 9930-645  
Fax.: +49 (0) 8243 9930-646  
Mobil: +49 (0) 175 17 17 872  
E-Mail: [info@ballonteam-auerberg.de](mailto:info@ballonteam-auerberg.de)

**[www.ballonteam-auerberg.de](http://www.ballonteam-auerberg.de)**



*Michael Regler, Gründer von HIFI-Regler, Inhaber verschiedener Unternehmen (Elektronik, Reitsport, Luftfahrt) und leidenschaftlicher Musiker.*

*Mit einem Heißluftballon stieg auch der aus München zum Auerberg „emigrierte“ Unternehmer zum ersten Mal in den Himmel des Allgäu.*

*Vorbelastet durch die frühe Zeit als Privatflieger war schon bald der Entschluss zu Anschaffung eines eigenen Ballons gefasst.*

*Die Lizenzierung zum Luftfahrtunternehmen erfolgte durch das Luftfahrtbundesamt und so gewährleisten höchste Standards den sicheren Ablauf einer jeden Fahrt – und das erfolgreich und unfallfrei seit dem Jahr 1999.*





**Hans Peter Zobl** Experte und Kunstmanager informiert...

# Trentino Feinkost mit

## kunst manager

Die Kolumne

Stilgalerie -  
immer für Sie da!

Die Vision meiner Stilgalerie ist klar: Über jeder Couch soll ein bezahlbares Original statt eines Kunstdrucks aus dem Baumarkt hängen.

Über 200 internationale Galerien nutzen die Mutter aller Kunstmes- sen, die Art Cologne 2011, um im April innerhalb von nur fünf Tagen ihr zahlungskräftiges Publikum zu begeistern.

Wir von der Stilgalerie.com bieten Ihnen unsere Werke in Öl, Acryl und auf Leinwand an 365 Tagen rund um die Uhr und das zu bezahlbaren Preisen an. Bilder ab 400 Euro werden von mir nach Absprache sogar nach Hause gebracht. „So bekommt das Internet die persönliche Note“, bestätigte mir Orhidea Briegel.

Die Stilgalerie versteht sich als virtuelle Ausstellungsplattform für zeitgenössische Künstler aus unterschiedlichen Genres. Für jeden Geschmack ist etwas dabei!

Besuchen Sie uns, es freut sich auf Sie Ihr

**Hans-Peter Zobl**  
Stilgalerie

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

**www.stilgalerie.com**

„Unser Trentino besteht aus einem kleinen, tatkräftigen Team. Es befindet sich in ständiger Bewegung um Kunden und Gäste immer wieder aufs Neue zu überraschen und zu begeistern. Im Umgang mit anderen Menschen legen wir höchsten Wert auf Freundlichkeit, Persönlichkeit und Zuvorkommen. Wir leben das Motto „Liebe Deinen Gast.“, erklärt Jan Scheid, der das Gesagte auch in Persona verkörpert.

Den sympathischen Feinkost-Spezialisten lernte ich beim Augsburger Unternehmertag kennen und mochte sofort seine aufgeschlossene Art. Da Trentino nicht regional begrenzt arbeitet, beschlossen wir uns zu verkuppeln und ich möchte Ihnen hier Trentino für Ihre nächste Veranstaltung wärmstens ans Herz legen.

Alle von Trentino zubereiteten Speisen und Lebensmittel werden mit Liebe zum frischen Produkt und einer unerschütterlichen Begeisterung zu Kreativität und Vielfalt hergestellt. Denn, die beiden Geschäftsinhaber Christina Sirch, Jan Scheid und ihr Team lieben das, was sie tun. Die Liebe zum Kochen sowie die Mischung aus Bodenständigkeit, Experimentierfreude und Originalität birgt bei Trentino das Geheimnis des geschmacklichen Erlebnisses.

In ihrem kleinen traditionellen italienischen Feinkostladen, der Wurst-, Schinken und Käsespezialitäten und ein reichhaltiges Weinangebot aus dem Trentino und den umliegenden Regionen bietet, können Sie auf kulinarische Entdeckungsreise gehen. „Entdecken Sie unseren Imbiss, den Online-Shop, unseren Partyservice und die kreativen Geschenkkarrangements.“, locken die beiden fröhlich.

Schon beim Unternehmertag in Augsburg war es ein Genuss zu sehen, wie reibungslos das Anrichten und wie köstlich das Buffet war. Alle Besucher restlos begeistert. Wenn Sie sich ein gelungenes Fest wünschen, bei dem Sie sich als Gastgeber um nichts kümmern



*Lassen Sie sich verwöhnen..! Wir freuen uns auf  
Ihren Anruf. Ihre Jan und Christina*



# Jan & Christina



*Was wir tun ist keine Aufgabe, es ist jeden Tag aufs Neue eine reizvolle Herausforderung.*



müssen, dann sind die „Trentinos“ für Sie das Richtige. Auch wenn Sie daheim einen kleinen Gästekreis hochwertig verwöhnen wollen.

„Wir bieten keine standardisierten Vorschläge. Uns ist die Abstimmung unseres Handelns auf Ihre Bedürfnisse wichtig. Vorwiegend italienisch orientiert, freuen wir uns, Ihnen rege kulinarische Abwechslung bieten zu können. Buffets, Menüs, korrespondierende Getränke, Dekoration, Service oder Teller und Besteck. Stöbern Sie gemeinsam mit uns in unserer „Ideenkiste“. Wir werden Ihnen Ihre Wünsche erfüllen.“, verspricht Christina Sirch. Und selber Kochen lernen, ist hier auch ein großer Spaß, egal, ob für den Einzelbedarf, als Event für Teams oder die Familie - Sie suchen sich Ihren Wunschkochkurs aus (z.B. einfache Pastasaucen, Cannelloni mit raffinierter Füllung. Selbst filetierter Fisch, gefüllter Braten mit Barolosauce oder filigran angeordnetes Fingerfood.).

Stöbern Sie einfach mal online durch! Oder sagen Sie es an richtiger Stelle weiter, so wie ich, als ich Hans Peter Zobl wegen seinen Vernissagen mit Trentino verknüpfte. Denn Kunstgenuss macht hungrig! Kunstvolles Catering wünscht Ihnen in Zukunft

*Orhidea Briegel*

*Mit unserem Angebot für Schüler entsprechen wir den laut Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz festgelegten Qualitätsstandards für die Schulverpflegung. Demnach achten wir bei unserer Rohstoffauswahl grundsätzlich auf Frische, Qualität, Saisonalität und Ausgewogenheit. Wir verwenden keinerlei Geschmacksverstärker und in kleinstem Maße Convenience-Produkte. Aus gesundheitslichen Gründen lehnen wir frittierte Produkte grundsätzlich ab und garen Speisen mit reinem Pflanzenfett. Schweinefleisch findet aus kulturellen Gründen bei uns keinerlei Verwendung. Laut Gesetzgeber entsprechen wir den gängigen HACCP-Hygienerichtlinien, welche an für den Verbraucher kritischen Punkten Dokumentationen oder Rückstellproben erfordern, welche belegen, dass entsprechende Vorgaben eingehalten wurden.*

**Trentino Feinkost GbR**  
**Sirch Christina**  
**Scheid Jan**  
Stainingerstrasse 2  
86157 Augsburg

Tel.: 0049 (0)821 520 852  
info@trentino-feinkost.de

[www.trentino-feinkost.de](http://www.trentino-feinkost.de)



**Claudius Wölcken** Experte für humanes Inkasso informiert...

## BusinessTreff März & April

### inkasso mediation

Die Kolumne

Werfen Sie Ihre  
Vorstellungen von  
Inkasso über Bord...

ist der Leitspruch von Claudius Wölcken. Viktor Dadson von CashControl sorgt dafür, dass dieses Motto Verbreitung findet. Den geselligen und aufgeschlossenen SalesManager lernen Sie beim BusinessTreff kennen.



W. Sulzinger, Hr. Weingärtner (2. Bürgermeister der Gem. Unterföhring), O.Briegel, S.+ T. Anger



**Claudius Wölcken GF**  
**CashControl GmbH - Inkasso**

Bruderhofstr. 1  
81371 München

Tel: 089/829293-500  
Fax 089-829293-56

woelcken@cashcontrol.info

**www.cashcontrol.info**

Über 80 Gäste trafen sich bei unseren Gastgebern Werner Sulzinger (Titelgesicht Januar 2011 • [www.sulzinger.de](http://www.sulzinger.de)) und Susan & Thomas Anger (Extrastory Oktober 2010 • [Susan.Anger@dvag.de](mailto:Susan.Anger@dvag.de)) in den imposanten Räumen des Schulungszentrums der DVAG. Dank Susan Angers Organisationstalent bescherte der reibungslose Ablauf den Gästen interessante Verknüpfungen und unseren Magazinteilnehmern, die Möglichkeit ihre Dienstleistungen auch live vorzustellen. International tätige Gäste, wie die GF von [www.rixen-seilbahnen.de](http://www.rixen-seilbahnen.de) oder der GF von [www.digital-defense.de](http://www.digital-defense.de), trafen auf Teilnehmer aus dem ganzen Bundesgebiet (Berlin, Schwäbisch Gmünd, Frankfurt...) und auch aus Österreich, Schweiz.

Die Woche davor waren wir in kleiner, aber feiner Runde bei CashControl zu Gast, um das Team rund um Claudius Wölcken kennen zu lernen, und durften zur Vorschau vom Titelgesicht Mai 2011, Stefan Schraner von Schraner GmbH aus Erlangen, mehr erfahren über die neuesten Projekte in Sachen „Unternehmer-Macher“.

**Ich bedanke mich bei allen Teilnehmern und Gastgebern für die gelungene Veranstaltung und freue mich, wenn Sie unsere nächsten Termine wie immer fleißig weitersagen.** Für diesen Zweck habe ich unseren Plattformteilnehmern in der Magazinmitte wieder ein Stempelfeld eingerichtet.

*Orhidea Briegel*

## Lady Slim&Joy

Seit 2008 ist Nicole Eder mit ihrem Beauty & Wellness Studio in Röhrmoos erfolgreich. Nun hat die beliebte Spezialistin auf vielfachen Wunsch ihrer begeisterten Kunden auch ein Studio in München eröffnet. Hier macht sie mit ihrem Team die Kundschaft straff und schön und bedient sich dabei neuester Technologien. Ein spezielles Programm für Männer rundet das Angebot ab und macht Slim & Joy zu einem einzigartigen Anbieter.

[www.slim-joy.com](http://www.slim-joy.com)

„Unser durchdachtes  
Komplettprogramm  
macht Erfolge sichtbar“

ORHIDEAL®

# IMAGE

Podium der Starken Marken





**Christiane Warnke** Expertin für Familienrecht informiert ...

# Slim & Joy macht Lust

Stress und schlechtes Wohlbefinden machen träge und dick: Als Fachfrau besteht Nicole Eder darauf, den Problemzonen ganzheitlich den Kampf anzusagen. Nur wenn Ernährung, Figurbehandlung und Stressabbau ineinandergreifen, können Erfolge auch dauerhaft sein.

Slim & Joy ist ein Markenbegriff für Nicole Eders Behandlungskomposition: DAS SLIM & JOY VIER-PUNKTE-PROGRAMM sorgt dafür, dass Sie Ihr Wunschgewicht im Handumdrehen erreichen.

„Stress begünstigt unausgewogene Ernährung und verstärkt Beschwerden wie Übergewicht, Reithosen, Hautalterung, Beckenbodenprobleme etc. Dies erzeugt wieder Stress. Sie befinden sich in einem Teufelskreis.“, erklärt die Studioinhaberin auf ihrer Internetseite. Mit dem auf ihr Kunden zugeschnittenen Programm kehrt sie den Kreislauf um und nutzt diese Korrelation um einen positiven Wandel herbei zu führen. Vor allem ist die Methode auch sehr wirksam für Männer, die ihre individuellen, durch Sport und Diäten schlecht ansprechbaren Problemzonen haben. Wer also sein Sixpack trotz darauf ausgerichteten Trainings nicht erreichen konnte, sollte sich einen Ruck geben, und das 4-Punkte-Programm bei Slim & Joy ausprobieren.

## SLIM & JOY - VIER PUNKTE PROGRAMM

### I. FIGUR-CHECK

In Ihrem persönlichen Beratungsgespräch finden wir Ihre Problemzonen und erarbeiten gemeinsam Ihre individuelle Strategie für makellose Schönheit

### II. LIEMA® BODY-CONTURING

Leichte Strommassagen sorgen in Kombination mit Ultraschall für den Abbau Ihrer Fettdepots und den Aufbau Ihrer Muskulatur.

### III. BODY-WRAPPING

Spezielle Wickel entschlacken Ihren Körper. Ihr Stoffwechsel wird gestärkt, beschleunigt und optimiert.

### IV. NUTRICOACHING

Mit Hilfe individuell auf Sie und Ihre Lebenssituation abgestimmter Ernährungsberatung wird der Erfolg Ihrer Behandlung langfristig sicher gestellt.

Ihr gutes

## Recht

Die Kolumne

### AGB für OnlineShops

Herr 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 Rechtsanwälte

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](http://www.anwalt.de/warnke)

## Your Body. In Shape.



# auf Sommer

Nicht nur die Damen, auch die Herren der Schöpfung nutzen bei Slim & Joy das Wohlfühlangebot auch zwischendurch, als kleinen Auszeit-Trip - auch in der Mittagspause - und kommen dann erfrischt wieder ins Büro, ready for business !



## MIT WOHLGEFÜHL ZUM WUNSCHKÖRPER

Auch Entspannung und Stressabbau fördern das Abnehmen. Umso besser, wenn dieser positive Nebeneffekt durch spezielle, entspannende Anwendungen gezielt unterstützt werden kann:

- ENTGIFTUNGSFUSSBAD
- MANUELLE LYMPHDRAINAGE
- HOT STONES MASSAGEN
- FÜßREFLEXZONENBEHANDLUNG
- OHRKERZEN

*Lassen Sie sich von dem Zwischendurch-Effekt überraschen: Sie werden sich beschwingt und leicht fühlen und die Herausforderungen Ihres (Arbeits-)alltages viel besser meistern. Ich freue mich auf Ihren Anruf.  
Nicole Eder*

EFFNERSTR. 41 | 81925 MÜNCHEN  
Telefon +49-89-94464930 | Fax +49-89-94464932  
Email [INFO@SLIM-JOY.COM](mailto:INFO@SLIM-JOY.COM)

# [www.slim-joy.com](http://www.slim-joy.com)





## 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](http://www.AlfredWimmer.de)

**Michael Kronthaler** Experte für Werbemittel präsentiert...

# Nett-Working

**IMAGE:** „Wie sind sie zum Network Marketing gekommen?“ frage ich Thomas Gahn neugierig. „Es waren große Wege bis dahin!“ lächelt er.

**IMAGE:** „Geboren sind Sie am 10. März 1959 im schönen Kulmbach.“

**T.G.:** „Ja aber, meine Kindheit verbrachte ich in der Fränkischen Schweiz in Pottenstein. Eine sehr schöne Gegend. Später bin ich in der Münchner Ecke gelandet, um einen Arbeitsplatz bei Langer Elektronik in Eching anzunehmen. Ab 1983 fing mein berufliches Glück an. Ich startete bei WANG Deutschland in München.“

**IMAGE:** „Dort haben Sie als Servicetechniker angefangen...“

**T.G.:** „ja und nach 7 Jahren als Supportleiter das Unternehmen verlassen. Es war eine sehr schöne und spannende Zeit dort.“

**IMAGE:** „Sie waren auch als EDV Leiter bei CAP Gemini Deutschland.“

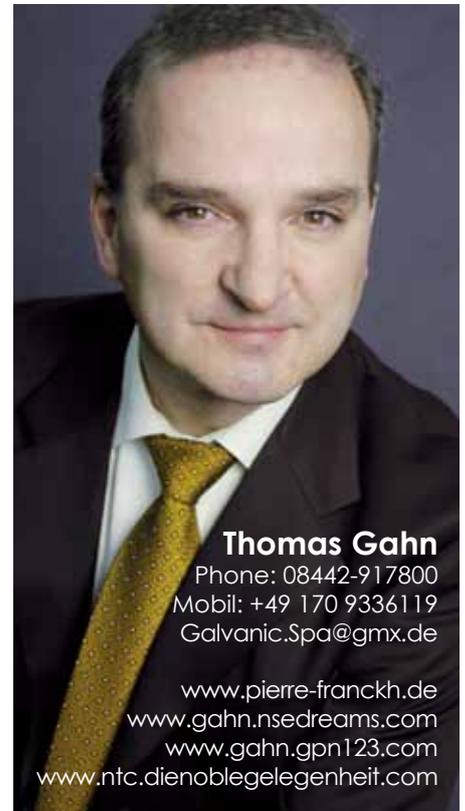
**T.G.:** „Ich war gleich der Geschäftsleitung unterstellt. Ein tolles Unternehmen und eine noch schönere Zeit mit und im Unternehmen. Wir haben damals sehr viel bewegt. 1993 hat debis Systemhaus die Cap Gemini übernommen und wir wurden die CAP debis Systemhaus. Von da an sind wir sehr stark nach Mercedes-Benz Arbeitsweise gebrandet worden.“

**IMAGE:** „Danach gründeten Sie Ihre eigene Firma!?“

**T.G.:** „1996 gründete ich meine eigene Firma und hatte sehr viel mit Windows Systemen und Lotus Notes Entwicklungen zu tun gehabt. Ende 2006 habe ich bei Kware in Nürnberg angefangen um dort Geschäftsprozesse mit iGrafx zu lernen und Schulungen durchzuführen. Das habe ich bis 2008 gemacht. Von Mai 2008 bis März 2010 war ich als Teilprojektleiter bei Nokia-Siemens-Network in München. Dort war ich im Team verantwortlich für die weltweiten DFÜ Strecken zwischen Nokia und Siemens zu verbinden. Eine anspruchsvolle Aufgabe, die auch ganz schön stressig ist.“

**IMAGE:** „Seit 2010 sind Sie in der Projektvermittlung bei der netz1 tätig!?“

**T.G.:** „Das ist was ganz anderes und nicht so stressig wie vorher. Macht mir sehr viel Spass. Und ich habe viel mit Leuten zu tun.“



**Thomas Gahn**

Phone: 08442-917800  
Mobil: +49 170 9336119  
Galvanic.Spa@gmx.de

[www.pierre-franckh.de](http://www.pierre-franckh.de)  
[www.gahn.nsedreams.com](http://www.gahn.nsedreams.com)  
[www.gahn.gpn123.com](http://www.gahn.gpn123.com)  
[www.ntc.dienoblegelegenheit.com](http://www.ntc.dienoblegelegenheit.com)

Schon seit 2004 beschäftige ich mich mit Network-Marketing und den Möglichkeiten daraus. Ich bin schon immer von Grund auf ein positiver Mensch, der gerne auf andere zugeht. Mein erster Kontakt im MLM war Amway. Das hat mir in meiner Laufbahn zu vielen positiven Schulungen und Kenntnissen verholfen. Das will ich nicht missen.“

**IMAGE:** „Und NuSkin?“

**T.G.:** „Im Sommer 2010 bin ich mit NuSkin in Kontakt gekommen. Die Produkte haben mich sehr beeindruckt. Unglaublich einmalig in der Wirkungsweise. Ein sichtbares Ergebnis bereits nach der 1. Behandlung. So was habe ich gesucht! Und da ich schon immer sehr gerne mit Menschen umgehe und deren Kontakt brauche, werde ich im Network Marketing bleiben. Ich gebe sehr gerne Schulungen und zeige Neueinsteigern, wie Sie auch erfolgreich werden. Positive Gedanken und ein Lächeln geben ist meine Devise.“

**IMAGE:** „Also ist Nu Skin ein Sahnehäubchen das Sie wegen der positiven Ergebnisse genießen!?“

**T.G.:** „Das kann man im weitestem Sinne so bezeichnen“ lächelt Herr Gahn.



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

# Tanzen Sie mal wieder

ist unser Motto des nächsten BusinessTreffs im JUNI (siehe Magazinmitte). Das Team der Tanzschule am Deutschen Theater begrüßt Sie ganz herzlich im neuen Dance Terminal One. Freuen Sie sich auf 2 wunderschöne Säle und 4 moderne Dance Studios. Hier finden über 500 Tanzkurse im Jahr statt - für Jung und Junggebliebene, Singles und Paare und alle, die glauben, „Tanzen niemals lernen zu können.“ Dazwischen gibt es immer die Gelegenheit, die weitläufigen Räumlichkeiten für Events, Schulungen oder Versammlungen aller Art zu buchen.

„Stöbern Sie einfach mal ganz unverbindlich in unseren Kursangeboten und lernen Sie unser Team sowie unsere Räumlichkeiten kennen. Alle Kurse sind übrigens bequem online buchbar. Oder rufen Sie uns an: Tanzen ist Spaß. Tanzen ist Gemeinsamkeit. Tanzen hält fit. Und beim Tanzen lernt man immer nette Leute kennen – zumindest bei uns. Und Sie lernen vielleicht auch Ihren Partner ganz neu kennen! Wenn Sie früher schon eine Tanzschule besucht haben, erinnern Sie sich noch an Ihre erste Tanzstunde? Trug der Tanzlehrer auch dieses seltsame violette Polyesterhemd? Haben Sie sich auch manchmal wie in der Schule gefühlt? Oder vielleicht sogar ein ganz klein wenig geschämt, wenn nicht gleich alles geklappt hat?“ Mit Tanzschul-Inhaber Oliver Fleidl gerät selbst der vermeintliche Tanzmuffel ins Schwärmen. Der Tanzprofi und Umgangstrainer ist der Ansicht, das Tanzen in erster Linie eins machen muss: Spaß! Und genau darauf ist sein gesamtes Konzept ausgerichtet. Ohne Druck, mit größtmöglicher individueller Betreuung die heute wirklich wichtigen Tänze zu lernen und den Spaß daran zu fördern. „Deshalb überfallen wir Sie bereits in der ersten Stunde auch nicht mit 5 verschiedenen Tänzen, sondern gehen stattdessen in die Tiefe. Sie haben viel Zeit einen Tanz vernünftig zu lernen und dürfen dabei ganz viel ausprobieren.“, so Oliver Fleidl, unser beschwingter Gastgeber vom nächsten BusinessTreff. Das bringt neuen Rythmus in Ihr Tagesgeschäft! Bis dahin Ihre *Gabriele Kowalski*

## solide verändert

Die Kolumne

Das NURMO - Frauennetzwerk von Katrin Riediger ist jetzt nicht nur im Münchner Osten, sondern auch im München Süd vertreten, hier unter der Koordination von Gabriele Kowalski M.A., der 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 TAGES-IMPULS 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](http://www.deltainstitut.de)



Oliver Fleidl  
DT-Die Tanzschule  
am Deutschen Theater  
Adolf-Kolping-Strasse 10  
80336 München  
[www.tanzfipp.de](http://www.tanzfipp.de)

Orhideal®

# BusinessTreff

Für Mittelständler unterschiedlichster Branchen, Selbständige & Angestellte auf Entscheidungsebene. Wertvolle Kontakte, Kooperationsmöglichkeiten, Anregungen, Angebot trifft Nachfrage. Wenn Sie sich als (neuer) Gast dazu gesellen wollen, freuen wir uns, Sie in unserer Runde zu begrüßen. Lernen Sie Entscheider aus unseren Ausgaben IMAGE, der Sonderausgaben DER COACH und Orhideal & VITAL kennen.

ORHIDEAL®  
**IMAGE**  
Podium der Starken Marken

## im Juni 2011

Location:

DT-Die Tanzschule am Deutschen Theater  
Adolf-Kolping-Strasse 10

80336 München

Einlass: ab 15 Uhr – 18 Uhr

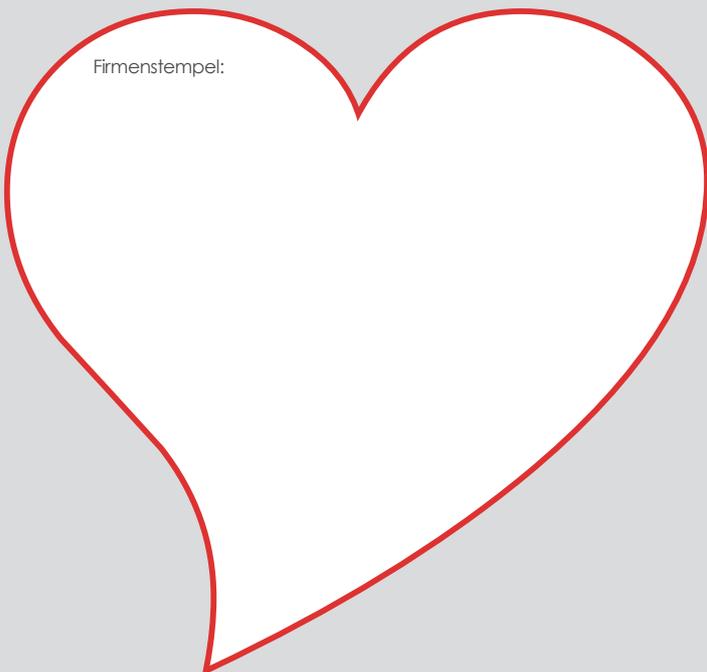
Das Datum wird im Internet unter [www.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com) auf **TERMINE** (Vorschau) bekannt gegeben.



## Diese Magazinausgabe

wurde Ihnen überreicht von einem werteorientierten Unternehmen mit Herz und Verantwortungsbewußtsein...

Firmenstempel:



Lesen Sie die ganze ErfolgsStory über dieses Unternehmen online in der Ausgabe \_\_\_\_\_ Jahr 20\_\_\_\_\_

auf [www.orphideal-image.com/magazine](http://www.orphideal-image.com/magazine) oder begegnen Sie sich offline beim BusinessTreff !



## ANMELDUNG:

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

Bei Aufnahme auf die Gästeliste erhalten Sie eine Rückbestätigung, sofern Ihre Branche im Gästemix nicht bereits überrepräsentiert ist. Bitte beachten Sie auch die Teilnahmeregeln online unter TERMINE (Netzkette). Stammgäste bringen bitte neue Besucher mit.

Sie möchten Ihr Business präsentieren? Sprechen Sie mich an. Wie Sie IMAGE nutzen können, hören Sie im Internet. Orhidea Biegel, Plattforminitiatorin Tel: 0177 3550 112

[www.orphideal-image.com](http://www.orphideal-image.com)