

Dirk Hagelberg
HPW Hagelberg
Präzisionswerkzeuge GmbH
Geschäftsmann des Monats

ORHIDEAL®

IMAGE

Technik & Innovation 2011



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Fern ab vom Standard

bewegt sich Dirk Hagelberg heute mit seiner Konzentration auf Sonderwerkzeuge und dem Aufbau eines Netzwerks von kleinen Spezialisten, die in erster Linie technischen Mitarbeitern (CNC Programmierer, Meister, Vorarbeiter u.ä.) den Rücken frei halten durch die Beschaffung des passenden Sonderwerkzeugs. Der gewinnende Fachmann war bei den Frankfurter Unternehmertagen meine angenehme Auftaktbegegnung mit Vorbildcharakter und als Mutmacher.

Die HPW ist für seine klar definierte Zielgruppe der Spezialist für die Beschaffung von individuell angefertigten Zerspanungswerkzeugen?!

Dirk Hagelberg: In der Tat! Diese werden unter der hauseigenen Marke favorit® vertrieben.

Sie haben ein Netzwerk von Spezialisten aufgebaut mit dem Sie in der Lage sind, jeden Kundenwunsch schnell und zuverlässig zu erfüllen?!

Die Kunden bringen uns ein Problem, und wir entwickeln die Lösungen dazu. In der Regel erhält der Kunde 3 Vorschläge zur Auswahl. Und wie es sich gehört für einen Spezialisten, inklusive kompletter Dokumentation, technischen Zeichnungen und Beschreibungen, Freigabedokumente, Fotos, 3D Animationen und vieles mehr.

Das ganze stellt, so zu sagen, ein Rundum-Sorglos-Paket dar?

D.H.: „Der Kunde muss sich um nichts mehr kümmern. Selbst die Verteilung der technischen Dokumentationen im Unternehmen des Kunden gehört auf Wunsch dazu. Alles was die HPW kann, um den Kunden zu entlasten, wird in das neue Konzept integriert. Dieses wächst und wird mit jedem Tag kundenorientierter.“

„Das war nicht immer so. Sie haben die Firma neu aufgestellt?“

Lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst! Dieser Satz hat mein Leben verändert. Noch vor 3 Jahren hätte ich es für puren Nonsens gehalten.

Aber erst einmal von vorne. Die HPW wurde Anfang der 80er Jahre durch

John Hagelberg gegründet.

Ja, mein Vater war ein Vollblutverkäufer der alten Schule, der sich darauf konzentrierte mit Zerspanungswerkzeugen aller Art zu handeln. Alles was es in diesem Bereich gab, bot er auch seinen Kunden an. Frei nach dem Motto „Hagelberg kann alles liefern“. Nicht nur neue Werkzeuge, sondern auch das aufarbeiten verschlissener Werkzeuge war selbstverständlich. Das funktionierte bestens, und die Geschäfte liefen sehr gut. Deshalb wurde 1991 in ein 2.400 m² großes Betriebsgelände investiert und eine Gewerbeimmobilie darauf errichtet.

Das Lebenswerk vom Senior bot eine sichere Zukunft, als Sie nach der Ausbildung zum Werkzeugmechaniker in das Unternehmen eintraten?



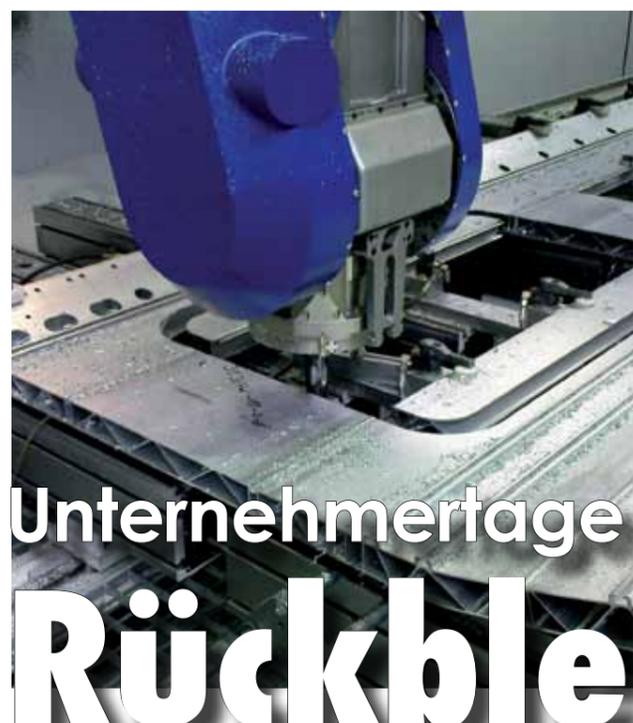
erfahren Sie mehr zum Event:
www.unternehmercoach.com

Ein Fachmann und Gentleman: Unternehmer Dirk Hagelberg ist neben seiner Geschäftstätigkeit auch Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft.

Der charismatische Werkzeugspezialist engagiert sich als Mutmacher für Unternehmer, die sich strategisch neu orientieren, und ist Erfolgsbeispiel für gut durchdachte Spezialisierung.



„Lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst!“



Unternehmertage Frankfurt/Main
Rückblende 2011

**UNTER
NEHMER
TAGE
2011**

25.-27.03.2011
Radisson Blu Hotel
Frankfurt/Main

„Weniger
ist mehr!“

Unternehmertage Frankfurt/Main

Rückblende 2011

Dafür stehe ich:

Meine Zielgruppe, die ich anspreche, sind in erster Linie technische Mitarbeiter (z. B. CNC Programmierer, Meister, Vorarbeiter) die sich neben ihrem Tagesgeschäft noch um die Beschaffung von Sonderwerkzeugen kümmern müssen/wollen. Sie sind mit vielen Dingen im Tagesablauf beschäftigt, und die Beschaffung des passenden Sonderwerkzeugs nimmt definitiv Zeit in Anspruch.

Durch meine Konzentration auf Sonderwerkzeuge hat die HPW einen guten Marktüberblick und kann der Zielgruppe sehr flexibel helfen. Sei es in Bezug auf die geforderte/gewünschte Qualität oder die Lieferzeiten. Wir wollen den Menschen der Zielgruppe Freiräume für den Arbeitsalltag schaffen.

Die Standardwerkzeuge werden heute nur noch für bestehende Stammkunden geliefert, eine Neukundenakquise wird in diesem Geschäftsfeld nicht mehr betrieben.

Der Nutzen einer Zusammenarbeit mit der HPW für die Zielgruppe:

- Erfassung der Problematik
- Beratung darüber, ob und wann Sonderwerkzeuge sinnvoll einzusetzen sind
- kurze Reaktionszeiten in Angebots-erstellung und Lieferzeiten
- Dokumentation aller anfallenden Dokumente
- Exakte Reproduzierbarkeit der Sonderwerkzeuge für einen längeren Zeitraum
- falls gewünscht werden die Werkzeuge dorthin geliefert, wo der Kunde sie einsetzt (andere Betriebsstätten, zu Kunden etc.)
- Abrufaufträge bei Sonderwerkzeugen UND Überwachung der Bestände bei Abrufaufträgen
- Wiederaufbereiten der Sonderwerkzeuge

Der Kunde wird bei der HPW als Mensch Wahr- und Ernst genommen, und nicht als „Auftraggeber“

Die HPW stellt die Unterlagen sowohl dem technischen als auch kaufmännischen Mitarbeitern zur Verfügung, damit der Einkauf und die Technik Hand in Hand arbeiten können.

Ich betreue Sie gerne und freue mich auf unsere Zusammenarbeit.

Dirk Hagelberg

dirk.hagelberg@hpw-gmbh.de

www.hpw-gmbh.de

Anfänglich arbeitete ich in den ersten zwei Jahren im Innendienst, um den sogenannten Stallgeruch aufzunehmen. Nachdem ich mir das Vertrauen erarbeitet hatte, übernahm ich 1996 die Vertriebsleitung im Außendienst. Parallel dazu bildete ich mich berufsbegleitend zum staatl. geprüften Maschinenbautechniker, sowie zum technischen Betriebswirt weiter.

Als Sie im Jahr 2000 zum Geschäftsführer des Unternehmens bestellt wurden, erfüllte sich ein Traum für Ihren Vater?

Ja, und wir beide waren uns sicher, dass das Handelsunternehmen eine entwicklungs-fähige Zukunft vor sich hat. Voller Elan führte ich das weiter, was mein Vater aufgebaut hatte. Die Palette der Werkzeuge wurde ständig erweitert und jeder erdenkliche Zusatzwunsch wurde integriert. 2007 übernahm ich vollständig als alleiniger Inhaber und Geschäftsführer, die HPW und zahlte meine Eltern aus.

Und wo war der sogenannte Haken?

Man bot das an, was alle anderen Händler auch anboten, verstärkt aber unter dem Motto „Mehr vom gleichen“. Damit war man perfekt in der Austauschbarkeitsfalle und hochgradig verzettelt. Die Produkte waren die gleichen, wie die der Mitbewerber. Die Lieferzeiten unterschieden sich nicht, da gab es nur noch eine Möglichkeit zu verhandeln – und zwar über den Preis. Die Folge davon, die Vision einer sicheren Zukunft löste sich mit jedem Tag mehr auf. Die Situation des Unternehmens verschärfte sich zusätzlich als die Wirtschaftskrise in Deutschland Einzug hielt. Der Vater hatte sich aus der Firma zurückgezogen und der Bruder hatte das Unternehmen auch verlassen.

Eine tiefgreifende Erfahrung für den jungen Geschäftsführer und Familienvater!?

Die Freisetzung von zwei guten Mitarbeiterinnen, trotz vorheriger Kurzarbeit, versetzte mir einen weiteren Schlag. Anstatt, wie andere Unternehmer sich der Situation zu ergeben, war der Schlag stark genug mich wach zu rütteln und etwas zu unternehmen. Zu dieser Zeit erfuhr ich in einem Gespräch, mit einem Geschäftspartner, von der Strategie nach Prof. Wolfgang Mewes. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte ich mit Strategie nichts am Hut, oder wie das Kölsche Grundgesetz sagt „Et hät noch immer jot jejeange“.

Sie spürten, dass es da noch was anders geben muss?

Motiviert suchte ich nach weiteren Informationen zum Thema strategische Unternehmensführung. Nachdem ich erfolgreich den Fernlehrgang EKS® (nach Mewes System, SGD) absolviert hatte war mir klar, dass ich mein Unternehmen nicht mehr weiter so führen konnte, wie bisher. Mit dieser Erkenntnis suchte, und fand ich Unterstützung bei einem Spezialisten für Unternehmensstrategien. Der Strategie Coach, Ulrich Mölter, von albatros-erlebnis-coaching sagte nach dem ersten Gespräch „lass vieles sein, wenn Du weiter kommen willst“. Erst in der weiterführenden Begleitung verstand ich, was eigentlich gemeint war.

Der Bauchladen musste weg, oder?

Gemeinsam wurde die neue, strategische Unternehmensausrichtung, sowie prägnante Alleinstellungsmerkmale erarbeitet. Die Arbeit war extrem spannend und als das ganze Form annahm; angsteinflößend. Die Herausforderung war, nein zu sagen und viele Dinge in Zukunft sein zu lassen.

Es stellte sich heraus, dass der größte Teil der bisherigen Produkte nicht mehr in das Unternehmensportfolio passten. Auch die Betriebsimmobilie wurde auf den Prüfstand gestellt. Diese war überdimensioniert und ungeeignet für die neue Positionierung in einem Nischenmarkt. Die Entscheidungen waren gefallen. Aufgabe war es nun, den Lagerbestand abzubauen und die Immobilie mit möglichst wenig Verlust zu veräußern. Das war schwierig, weil in 2010 aufgrund der Rezession ein Überangebot an Geschäftsräumen und –gebäuden bestand. Der denkbar schlechteste Zeitpunkt für einen Verkauf.

Es klingt spannend! Haben Sie es doch geschafft?

Aber ja! Ich bin inzwischen ein Fan von strategischer Vorgehensweise, lernte dass man einen Verkauf auch anders durchführen kann, nämlich unter Berücksichtigung strategischer Aspekte. Ohne das Schalten irgendeiner Verkaufsanzeige, ohne die Unterstützung eines Maklers oder Bankers wurde die Immobilie innerhalb von 3 Monaten mit erheblichem Gewinn verkauft!

Heute hat sich die HPW in passende Räumlichkeiten eingemietet, die dem zukünftigen Geschäftsfeld entsprechen und Wachstum ermöglichen?

Das Thema Strategie lässt mich nicht mehr los. Inzwischen bin ich Mitglied im StrategieForum e. V., habe die Ausbildung zum Strategieberater IHK abgeschlossen und bin zum Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft ernannt worden.

Sie haben bewiesen, dass man mit dem Mut zur Veränderung und der richtigen Strategie die Zukunft eines Unternehmens sichern kann!

HPW ist heutzutage spezialisiert und unterscheidet sich deutlich von ihren Marktbegleitern. Das Unternehmen nimmt Fahrt auf und hat bereits eine neue Mitarbeiterstelle ausgeschrieben.

Geschäftlich und privat geht es Ihnen als Jungunternehmer ausgesprochen gut, nicht wahr?

In meiner Freizeit verbringe ich einen großen Teil meiner Zeit mit meiner Frau und meinen beiden Kindern.

Das zweitwichtigste ist für mich das wöchentliche Training in der Kung-Fu Schule. Die Erkenntnisse der Strategie setze ich nicht nur bei meinen unternehmerischen Tätigkeiten, sondern auch bei meinen sportlichen Aktivitäten ein. Schließlich geht es immer darum seine Kräfte auf den wirkungsvollsten Punkt zu richten.

Na, das Kölsche Grundgesetz hat sich doch irgendwie bewährt. „Et hät noch immer jot jejeange“, wenn man sich behertzt und zuversichtlich den Herausforderungen stellt. Vorbildlich!



HPW Hagelberg Präzisionswerkzeuge GmbH • Innungstr. 5 • 50354 Hürth

Tel.: 0 22 33/80 80 77-0

Fax: 0 22 33/80 80 77-9

FAVORIT®

Unternehmer als Vorbilder

...und warum sind wir eigentlich Unternehmer? Eine Entdeckungstour.

Nach seinem Erfolg mit den Unternehmertagen wird Stefan Merath daraus eine regelmäßige Unternehmertag-Veranstaltung machen. In dieser Ausgabe sind beide Titelgesichter „Entdeckungen“, die ich bei Stefan Meraths Unternehmertagen machen konnte (den Nachbericht und weitere Teilnehmer sehen Sie in der Mai-Ausgabe 2011) Der Begriff der Unternehmertag wirft die Frage auf: Warum sind wir eigentlich Unternehmer?

Dafür hat jeder andere Gründe. Hat der Unternehmer keinen Erfolg, dann engen sich die Motive auf das schlichte Geld verdienen ein – oder passender: auf das Überleben. Hat er Erfolg, dann dehnen sich diese meist selbstbezogenen Motive oft aus in den Wunsch, einen Beitrag zu leisten: Die Welt für die Kunden soll besser werden und die Welt insgesamt soll besser werden. Man mag von Bill Gates halten, was man will, aber mit der Vision „ein Computer in jedem Wohnzimmer“ hat er das Leben seiner Kunden geändert und mit seiner Stiftung ändert er das Leben vieler weiterer Menschen. Oder weiter zurück: Fast überall in den USA gibt es Carnegie-Halls oder –Bibliotheken. Ursache ist die Stiftungstätigkeit des vor 100 Jahren größten Stahlmagnaten der Welt: Andrew Carnegie. Oder näher dran: Reinhold Würth hat nicht nur das Leben seiner Kunden verändert, sondern hat die ganze Region um Künzelsau geprägt.

Orhidea Briegel: Mich hat schon immer gereizt Unternehmer auch als Vorbilder zu zeigen. Habe ich sie schon vor der Kamera, interessiert mich immer auch, was sie antreibt, erfolgreich macht und wie sie damit einen gesellschaftlichen Beitrag leisten. In Deinem Blog hast Du geschrieben, Stefan, dass es einen spannenden Effekt gibt, der schon vor 100 Jahren entdeckt wurde: Wenn ein Mensch glücklich ist, dann lacht er; aber das Ganze gilt auch umgekehrt: Wenn man

lacht (selbst wenn einem nicht nach Lachen zumute ist), werden Glückshormone ausgeschüttet und man wird auch glücklicher. Dasselbe gilt auch für den unternehmerischen Erfolg, schreibts Du. Wenn ich Erfolg habe, will ich einen Beitrag leisten. Und umgekehrt, wenn ich einen Beitrag leiste, werde ich mehr Erfolg haben. In gewissem Sinne handelt Dein neues Buch „Die Kunst seine Kunden zu lieben“ genau davon. Aber Du denkst nicht unbedingt an Wohltätiges oder den Dienst am Kunden.

Stefan Merath: Stimmt. Darüber hinaus glaube ich, der wichtigste Beitrag, den wir als Unternehmer leisten können, ist schlicht, gute Unternehmer, oder genauer: Vorbilder zu sein. Warum? Wir stehen weltweit in allen Lebensbereichen vor riesigen

Immer mehr davon, sind auch bereit zu Ihrem Schaffen ihr Gesicht zu zeigen und sich sozusagen mit ihrer Verantwortung als Person verpflichten zu lassen. Es könnten aber wirklich noch mehr werden. Warum passiert da noch zu wenig?

Stefan Merath: Du kennst doch bestimmt Sendung „Deutschland sucht den Superstar“? Ziemlich idiotisch eigentlich. Aber dort stehen nachts um 3 Uhr zehntausende Jugendliche vor dem Eingang und wollen unbedingt rein, um sich hinterher zum Affen machen zu dürfen. Ich habe es hingegen noch nie gesehen, dass nachts um drei auch nur ein einziger Jugendlicher vor der Schule wartet, weil er da unbedingt rein will. Offensichtlich macht diese Sendung etwas richtig und unsere Schulen etwas falsch.

Der Unterschied liegt meinem Erachten nach in den Emotionen. Emotionen, die durch Vorbilder ausgelöst werden. Superstar zu sein, erscheint als etwas Tolles und hat etwas mit dem Leben der Jugendlichen, mit Anerkennung zu

tun. Wovon ich träume, ist, dass eines Tages, wenn es mal eine Sendung „Deutschland sucht den Superunternehmer“ geben sollte, nachts um drei Uhr Zehntausende Jugendliche anstehen, um da mitmachen zu dürfen.

Und der Schlüssel dazu sind Emotionen und Vorbilder. Es ist doch so: Wir haben hier zwar hervorragende Unternehmer, wie z.B. die Aldi-Brüder, die aus dem Nichts ein Milliardenimperium geschaffen haben. Aber welcher Jugendliche will so werden wie die Aldi-Brüder? Seit Jahrzehnten versteckt und ohne Presseinterview. In der Dämmerung das Licht ausmachen, um Strom zu sparen - wohlgernekt aus finanziellen und nicht aus ökologischen Gründen! Da muss man schon ziemlich schräg drauf sein, um so werden zu wollen!

Orhidea Briegel: Jetzt muss ich lachen. So habe ich es noch nicht gesehen. Stimmt, ich suche auch immer für jede Ausgabe nach

meinen „Unternehmerstars“ ;-)) Du willst damit sagen: Was uns fehlt, sind unternehmerische Vorbilder, Unternehmerstars sozusagen. Leute wie Steve Jobs, wie Richard Branson und andere. Was macht Deiner Meinung nach Vorbilder zu Vorbildern?

Stefan Merath: Es ist nicht das Ergebnis, wie man an vielen erfolgreichen Unternehmern sieht, die zwar ihre Firma vorbildlich führen, aber dennoch für fast niemand ein Vorbild sind. Das, was Vorbilder zu Vorbildern macht, ist, ein neues Lebensgefühl auszudrücken, das Hoffnung gibt. Vorbilder aus den unterschiedlichsten Bereichen drücken ein Lebensgefühl aus. Ob das nun Einstein, Picasso, Gandhi, die Beatles, Steve Jobs, Jesus oder Timothy Ferriss sind. Men-

die Befürchtung, als eitel oder selbstverherrlichend zu gelten. Das hat sich zum Glück nach sieben Jahren IMAGE geändert.

Stefan Merath: Ja, dass kann ich nachvollziehen. Der große Irrtum - besonders in Deutschland mit seiner Tradition des ehrbaren Kaufmanns und seinem schlechten Gewissen, wenn man Geld hat - ist der Glaube, sich verstecken zu müssen. Sorry, aber man bewegt andere Menschen nicht, indem man sich versteckt! Und Geld und Reichtum sind nichts Negatives, wenn man einen Beitrag für die Welt leistet. Sondern oft die Voraussetzung und förderlich. Dass die Rolling Stones reich sind, tut ihrem Ansehen keinen Abbruch. Im Gegenteil: Wenn sie nicht so reich wären, hätte es weniger Jugendliche ge-

uns hat das Potenzial, in seinem Umfeld Vorbild zu werden! Da sind wir ja einer Meinung.

Stefan Merath: Absolut! Deshalb hat meine Arbeit als Visionär der Unternehmercoach GmbH zwei Dimensionen. Zum einen natürlich unsere Kunden darin zu unterstützen, bessere Unternehmer zu werden und ein Unternehmen mit Bedeutung aufzubauen. Zum anderen, gerade dadurch, dass wir das tun, auch mehr Vorbilder und eine neue unternehmerische Kultur zu schaffen.

Orhidea Briegel: Ganz nach meinem Geschmack. Ich fühle mich durch Deine Ausführungen in Deinem neuen Buch sehr bestätigt und werde weiterhin meinen Beitrag dazu leisten, dass mittelständische Erfolge sichtbar und plakativ werden. Packen wir's an! Ich gehe wieder auf „Entdeckungstour“....

**Vorbilder satt!
Wer die Wirtschaft bewegt -
das zeigt Orhidea Briegel gerne**

Der Beruf mit bis zu 300 Begegnungen vor der Kamera im Monat macht es möglich: Orhidea Briegel wählt aus diesen persönlichen Geschäfts-Kontakten aus, wie eine Monatsausgabe des IMAGE Kundenmagazins oder CHEFSACHE mit bestmöglichem Cross-Marketing-Effekt für alle Teilnehmer zusammengestellt wird. Bald im 8ten Jahr - sind mittlerweile 92 Ausgaben (nicht verlags-kommerziell) entstanden.

Die Entdeckungstour geht weiter...

Danke für Interview & Erkenntnisse:

**www.unternehmercoach.com
Titelgesicht und Erfolgsautor
Stefan Merath**



schen wollen so sein, weil darin ein Aufbruch, eine andere Wahrnehmung der Welt und eine andere Art, sich in dieser Welt zu bewegen, zum Ausdruck kommen.

Orhidea Briegel: Naja, ich habe, gerade als ich das IMAGE Magazin anfang herauszugeben, die Erfahrung machen müssen, dass nur ein Bruchteil der Unternehmer sich gerne mit ihrem Erfolg auch als Person in Zusammenhang bringen ließen. Da hatte ich nach dem FotoCoaching die besten Fotos schon in der Hand, aber die Dargestellten wollten nicht ins Magazin. Immer hatten Sie

geben, die so werden wollten, wie sie. Dabei liegen alle Chancen offen vor uns: Jugendliche lechzen nach Vorbildern. Und Unternehmer sind rebellisch, Unternehmer erproben sich selbst, Unternehmer geben der Welt etwas, Unternehmer bewirken was, Unternehmer stiften Sinn, Unternehmer stehen in der Öffentlichkeit, Unternehmer sind reich, Unternehmern steht die Welt offen, Unternehmensein ist geil. Unternehmer bieten also all das, wonach Jugendliche sich sehnen! Wir haben alles, die Türe steht sperrangelweit offen – wir müssen nur hindurch gehen!

Orhidea Briegel: Und jeder einzelne von



Rüdiger Dilg Experten für Maschinenbau & Feinmechanik informiert.....

Lösungstänze für Techniker

Hotline: +49 (0)8024 – 9009 063
Arne Kramer ist für Sie da:
unabhängig und vertrauensvoll



Dem technisch-orientierten Unternehmer wird meine Überschrift vielleicht zu blumig erscheinen, sie trifft aber branchenübergreifend die Lösung für eine Momentaufnahme auf den Kern: der Moment, wenn beim Unternehmer der „Stillstand“ eintritt, alles ins Stocken gerät.

Arne Kramer nennt die Situation auch: „Wenn etwas, was bisher funktioniert hat, nun nicht mehr funktioniert.“ Dann wird der bodenständige und sympathische Berater zum erfahrenen Verbündeten und Vertrauenspartner mit Tiefgang. Sein Werdegang gibt dem studierten Maschinenbauer die Lizenz zur Hilfestellung auch in der beratungsresistenten, technischen Branche, denn hier finden sich Partner mit der gleichen Sprache und ähnlicher Energie.

Glaubwürdiger Partner für technisch-orientierte Branchen: Arne Kramer gewinnt mit seinem Background
Arne Kramer • Pitznarweg 6 • 83624 Otterfing • post @arnekramer.de • www.arnekramer.de

IMAGE: „Herr Kramer, wann begibt sich ein Klient in die Beratung?“

„Wenn er ein Problem hat, eine Krise erlebt. Er sucht nach Lösungen, kommt aber nicht weiter und der Entwicklungsprozess kommt zum Stocken, dreht sich im Kreis. Wird das Interesse an einer Lösung und der Druck größer, suchen sich die Menschen Hilfe von aussen. Ich habe noch den Bonus, dass ich das Umfeld meiner Zielgruppe gut einschätzen kann, da ich aus der Technik komme.“

IMAGE: „Sie würden sich nicht selber als Lösungstänzer beschreiben, aber im Prinzip geht es doch darum, in Unternehmen festgefahrene Situationen auf Ihre ganz eigene Art in Bewegung zu bringen, oder?“

„Ja, mit meiner Unterstützung vermeiden sie ein „Feststecken oder Sich-im-Kreis-Drehen“. Festgefahrene Situationen liegen meist Sach- und/oder Beziehungsthemen zu Grunde, zu denen es eine Lösung braucht. Oft haben die Beteiligten zur Lösungsfindung schon allerhand unternommen und es versucht, ohne den erhofften Erfolg. Manchmal ist auch schlichtweg keine Zeit und kein Raum dafür, neben der täglichen Arbeit. Als Berater helfe ich dem Klienten dass er aus der Übergangphase wieder heraus kommt und mit Schwung und Kraft die neue Situation durchschreitet.“

IMAGE: „Warum schafft der Klient nicht, selbst die Lösung zu sehen?“

„Der Klient befindet sich, wenn er zu mir kommt, in einer Starre und ich helfe ihm, durch Fragen und Anstöße, wieder in die Beweglichkeit zu kommen, so dass er eben weitergehen kann. Sie haben Recht, dieses Suchen nach Lösungen ist eine Art Tanz und so kann ich Ihre Betitelung des „Lösungstänzers“ bzw. des „Lösungstanzes“ schon vertragen. Durch Fragen ermögliche ich eine neue Sichtweise einzunehmen. Mit Wertschätzung für das bisher geleistete, einschließlich der Versuche das Thema zu lösen, entsteht ein neues Klima des Miteinanders. Wohlwollend und ohne Schuldzuweisungen an dem Thema gemeinsamen zu arbeiten, steht dann im Vordergrund, um in Bewegung zu kommen.“

IMAGE: „Die Starre löst sich auf?“

„Ja, zu diesem Zeitpunkt, wenn sich wieder etwas bewegt, ermögliche ich, dass Sie sich auf ein Ziel zu bewegen, welches für Sie, an dieser Stelle und zu diesem Zeitpunkt, sinnvoll und nützlich erscheint.“

IMAGE: „Das erinnert mich an eine Autopanne. Da gibt es auch „gelbe Engel“, die mir schon Starthilfe gegeben haben. Vielleicht hätte ich die Story anders betiteln sollen?“

„Wenn Ihnen dieses Bild gefällt (*lacht*). Der eine nennt es Private Coach, der andere Sparringspartner, für Sie bin ich aber auch gerne der „gelbe Engel“.



Gibt dem Netzwerk TechnoGate Tirol viel Power und Dynamik:

Netzwerkkordinator
Christoph Karner

„Mit der Hausmesse am 1. April konnten wir das geballte Know-how unseres Netzwerks vorstellen.“

TechnoGate | Tirol 2011
Rückblende

Über die Rückblende

Liebe Leser, am 1. April (kein Scherz) integrierte mich Christoph Karner mit einem Kurzvortrag über „Crossmarketing für technische Branchen“ in die TechnoGate Netzwerk-Hausmesse. Danach ergänzte ich mit der OrhidealShow das Programm und zeige daraus Persönlichkeiten, die mir besonders aufgefallen sind.

Die Stimmung war „bärig“ und die geballte Austria-Power inspirierte mich zu diesem Special. Als „Los-Fee“ durfte ich sogar Glücksbringer spielen ;-)) *Orhidea Briegel*



Wer ist TechnoGate | Tirol

TechnoGate | Tirol ist ein offenes branchenübergreifendes Netzwerk und eine lebendige Plattform für Unternehmen aus Anlagen- und Maschinenbau, Kunststoff- und Dienstleistungsbereich. Intensive Partnerschaften verbinden uns mit Entwicklungs-, Forschungs- und Bildungseinrichtungen.

Unsere große Stärke ist umfassende Ressourcenflexibilität und die hohe Spezialisierung unserer Unternehmen. Bei TechnoGate | Tirol wickeln Sie Ihre Anfragen und Projekte direkt mit einem für Sie verantwortlichen Unternehmer ab. Das garantiert für Sie als Kunden innovative und individuelle Lösungen, verbunden mit einem hohen Maß an unternehmerischer Verantwortlichkeit.

Derzeit sind 33 Unternehmen und 8 Bildungs- und Forschungseinrichtungen mit insgesamt 1128 Arbeitsplätzen im Netzwerk zusammengeschlossen, die Unternehmen erwirtschaften einen Umsatz von rund 113,28 Millionen Euro.

TechnoGate | Tirol
alle Rechte und Inhalte vorbehalten
Glashüttenstraße 10
6330 Kufstein/AUSTRIA

T +43 (0) 664 619 413 3
F +43 (0) 512 219 921 4706

service@technogate-tirol.at
www.technogate-tirol.at

fein
mechanik

Über die Dilg Group

Das in Neufahrn bei München ansässige Unternehmen konzentrierte sich auf die Geschäftsfelder Maschinenbau und Feinmechanik. Aufgrund der Entwicklung leistungsstarker Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch und der starken Kundenorientierung beliefert das mittelständische Unternehmen heute Kunden wie MAN, Siemens, EADS, Alcatel und BMW.

Das Hauptgeschäftsfeld ist die Entwicklung und Produktion von Bürstmaschinen und Filteranlagen, die sich für den Einsatz in unterschiedlichsten Produktions-Umgebungen eignen. Als einer der wenigen Hersteller entwickelt, konstruiert und produziert Dilg ausschließlich in Deutschland und bietet Qualität „Made in Germany“.
Titelstory Oktober 2009

Rüdiger Dilg

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



Siegfried Förg Experte für Mechatronik informiert...



DIE STIMMUNG

Wir sind die Mechatroniker ...am 28. September bei GBN Systems

Das ist der Slogan, mit dem ich Sigi Förg, Titelgesicht Dezember 2009, zusammenbringe. Der Pionier der Mechatronik, der - lange bevor der Begriff Verwendung fand - bereits in diesem Bereich Produkte entwickelte, stellte mir 2008 TechnoGate vor. Das war der Beginn der Kooperation von IMAGE mit Christoph Karner, dem Netzwerkkoordinator von TechnoGate.

Nach der gelungenen Hausmesse am 1. April bei Innsbruck sind wir mit dem Orhideal BusinessTreff am 28. September endlich auch bei unserem langjährigen Kooperationspartner und Mitherausgeber Siegfried Förg zu Gast. Sie können sich nun vor Ort ein Bild von GBN Systems machen. Ein Ort der Innovation und Entwicklung! Stellvertretend für alle interessanten TechnoGate Unternehmen, von denen ich Ihnen hier auf den folgenden Seiten einige vorstelle. *Orhidea Briegel*

stark
entwickelt

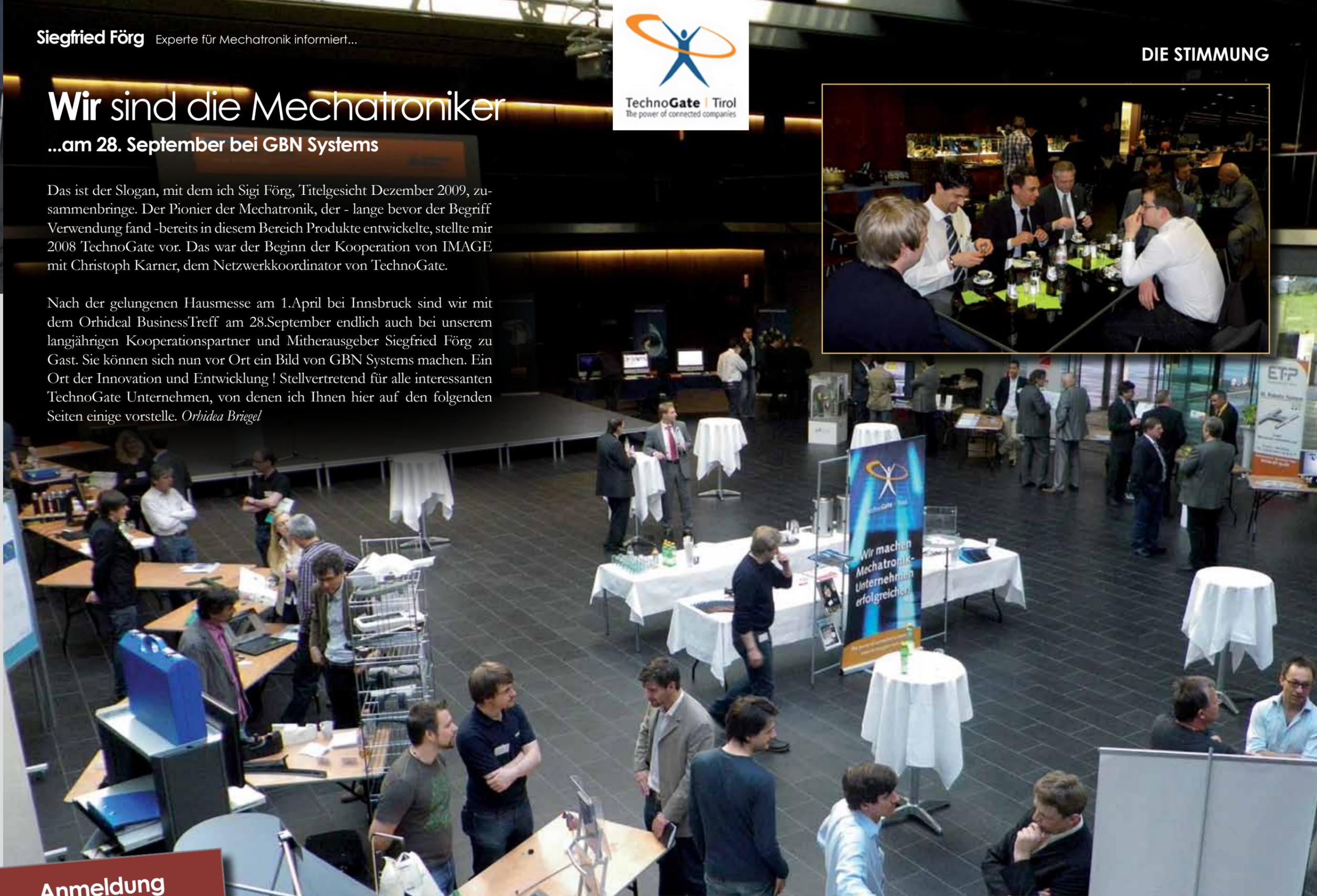
Über die GBN Systems GmbH

Die GBN Systems GmbH ist Systemzulieferer und Produzent für alle Bereiche der Maschinen- und Gerätebauindustrie mit Sitz in Buch am Buchrain bei Erding. Das Unternehmen produziert, entwickelt und konstruiert mechatronische Komponenten, Baugruppen und Komplettsysteme für Halbleiterproduktionsautomaten, Produktionsanlagen für optische Datenträger, Verpackungstechnologie, für viele Bereiche in der Medizintechnik sowie für Logistik- und Warnsysteme und für andere Branchen.

Anmeldung zum BusinessTreff

Weitere Informationen stehen unter www.orhideal-image.com/termine oder mailen Sie zwecks Aufnahme auf die Gästeliste an orhidea@orhideal-image.com

Siegfried Förg
Geschäftsführender Gesellschafter
GBN Systems GmbH
Fellnerstraße 2
D-85656 Buch am Buchrain
Tel.: +49/(0)8124 5310-11
Fax: +49/(0)8124 5310-20
Mobil: +49(0)172 690 33 38
siegfried.foerg@gbn.de
www.gbn.de





Oliver & Lothar Neudert Experten für 5*-Sondermaschinenbau



TechnoGate
Unternehmen

Hier wird kooperiert...

und die Marke gelebt: Das konnte Lothar Neudert auch bei der Hausmesse in einem Vortrag mit entflammenden Worten als Inspiration glaubhaft auf den Weg mitgeben. **Denn wenn technische Branchen nicht nur technisch, sondern auch emotional kommunizieren und Markenstrategie ausreizen, sind sie um so erfolgreicher und wertgeschätzter!**

5-Sterne Qualität

beim Sondermaschinenbau: mit diesem Anspruch geht das flexible mittelständische Unternehmen Neudert in dritter Generation mit fachlicher Kompetenz und Liefertreue auf individuelle Wünsche der Kunden ein: ob Anfertigung von Maschinenbauteilen und Formateilen für Sondermaschinen, komplette kundenspezifische Sondermaschinen sowie Wartung und Instandsetzung reparaturbedürftiger Maschinen.

Hier steht nicht nur 5-Sterne Qualität drauf, hier ist sie auch drin. Tradition und Erfahrung wird bei diesen Maschinenbau-Trendsettern verknüpft mit modernsten Mitteln und technologischem Weitblick.

Bravissimo!

Oliver und Lothar Neudert

Alfred Neudert GmbH
Hofäckerstraße 2
97256 Geroldshausen-Moos

Telefon: 0 93 66 - 98 16-0
Telefax: 0 93 66 - 98 16-99

info@neudert.de
www.neudert.de



Peter Klymiuk
KLYMIUK - Systemübergreifende
Steuerungstechnik

KLYMIUK-Steuerungstechnik ist ein Mediator, der die einfache Kontrolle komplexer Abläufe ermöglicht. Bei unseren Lösungen steht Schnittstelle zwischen Mensch und Maschine im Mittelpunkt.

Ein zentraler Bildschirm übermittelt klar strukturiert die wesentlichen Informationen aller technischen Anlagen. Mit diesen Informationen ist es für jedermann leicht möglich, ohne technische Vorkenntnisse, die Abläufe in Gebäuden und Sondermaschinen individuell zu dirigieren.

Unser Leistungsportfolio erstreckt sich auf fünf Schwerpunkte:
Electric Engineering
Facility Systems
Industry Systems
Customized Systems
Water Systems

www.klymiuk.com

„Wir machen Sie zum souveränen Dirigenten Ihrer technischen Anlagen. Die KLYMIUK-Steuerungstechnik setzt Ihre Anweisungen präzise um.“

TechnoGate | Tirol 2011

Rückblende



Michael Kaaz Experte für Messeerfolg über...

TechnoGate
Der Vortrag

Messemarketing: erfolgreiche Wege in der Messekommunikation



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

In seinem Vortrag auf der TechnoGate Tirol Hausmesse konnte sich die technische Branche einen Einblick für mehr Messeeffizienz verschaffen. Ob es sich bei der Messeplanung um einen grossen Gemeinschaftstand, 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.“

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!

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

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

messe **effizienz** Die Kolumne

Michael Kaaz, Inhaber und Leiter von circom kam schon während seiner Ausbildung aktiv mit dem Thema Messe in Berührung. Mit der Betreuung von B2B Kunden gewann er schon in frühen Jahren erste Erfahrung im Bereich Messeorganisation. Später lernte er bei der Münchner Messe- und Ausstellungsges. mbH sowohl die Sichtweise des Veranstalters kennen wie auch zahlreiche Tools und Massnahmen die erst im perfekten Zusammenspiel eine erfolgreiche Veranstaltung ermöglichen. Anschliessend wechselte er in ein internationales Unternehmen, wo er im Bereich Industrieprodukte viele Jahre für den internationalen Bereich „Messen und Ausstellungen“ verantwortlich war. Ob es sich dabei um einzelne Händlerveranstaltungen oder um eine internationale Leitmesse handelt, um einen Gemeinschaftsstand oder um eine Auslandsveranstaltungen - Budget- und Termintreue sowie die Erreichung der Unternehmensziele waren immer die oberste Prämisse die es zu erfüllen galt. Dabei erntet er von den Kunden stets ein exzellentes Feedback für seine professionelle, souveräne und ganzheitliche Umsetzung.

Michael Kaaz
CIRCOM messemarketing
Ihr Messespezialist für mehr Erfolg auf Messen!

+49 (0) 89 95 44 12 42
+49 (0) 151 21 77 98 94
info@circom.biz

www.circom.biz



TechnoGate
Unternehmen

Profi mit Breitblick

Problemlöser und verlässlicher Partner für Unternehmen und Kommunen: **Ing. Johann Margreiter** versteht es den Bedarf seiner Kunden passgenau und wirtschaftlich in Schaltpläne, Software, Prozessorsteuerung umzusetzen und schaut dabei über den „elektronischen Tellerrand“ hinaus...

www.soft-hard-ware.at

„Als kreative
Elektronik-Spezialisten
entwickeln wir
innovative Ideen -
bis zur Umsetzung.“

TechnoGate | Tirol 2011
Rückblende

Der Prozessor-Designer



IMAGE: „Herr Margreiter, Sie haben sich auf elektronische Datenverarbeitung, Elektronikentwicklung, sowie Design von Soft- und Hardware spezialisiert?“

„Entwicklung und Produktion von Mikrocontroller-Steuerungen für LED-Beleuchtung, LKWs und Traktoren, Informationssysteme – Text- und Grafikanzeigen, Verkehrs- und Parkleitsysteme, Kundenspezifische Elektronikentwicklung sind mein Tätigkeitsbereich.“

IMAGE: „Sie beschäftigen sich schon lange damit. Welcher Werdegang steckt hinter dem Geschäftsführer Johann Margreiter?“

„Ich habe von 1977 bis 1979 das Kolleg für elektronische Nachrichtentechnik und Elektronik in Wien besucht. Anschließend habe ich ein Jahr bei Olivetti im Service für Büromaschinen gearbeitet. Ende 1980 kam ich zu den Jenbacher Werken (heute: GE Jenbacher). Nach zwei Jahren in der Elektrokonstruktion übernahm ich die Meßtechnikgruppe der Motorenentwicklung und baute diese zu einer eigenständigen Elektronikentwicklung aus.“

Ich arbeitete drei Jahre als Elektronikentwickler bei Datacon in Radfeld. Bereits während meiner Zeit bei den Jenbacher Werken meldete ich mein Gewerbe an und entwickelte verschieden Steuerungen, z.B. für Kaffeeautomaten und Getränkeanlagen in der Gastronomie.

Von 1993 bis 1998 war ich dann Geschäftsführer bei der Firma Technik Gerätebau in Innsbruck, wo ich unter anderem für die Entwicklung von Parkscheinautomaten, Garagensystemen, der elektronischen Geldbörse verantwortlich war. Seit 1999 betreibe ich mein eigenes Entwicklungsbüro. Mehr als 25 Jahre Erfahrung in der Elektronikentwicklung und Mikroprozessortechnik, mehrjährige Erfahrung im Projektmanagement und Geschäftsführung, Design-Partner von Microchip Technology (www.microchip.com) helfen mir bei der Lösung verschiedener Aufgaben.“

IMAGE: „Sie haben auch Ihre Kernkompetenzen?“

„Meine Kernkompetenzen und Technologieschwerpunkte sind Entwicklung und Produktion von elektronischen Steuerungen, Soft- und Hardwareentwicklung für Mikroprozessor- und Mikrocontrolleranwendungen, Chipkartensysteme (Smartcards), Konzepte, Realisierungen aller Art. Mein Beruf ist technisch-kreativ und meine Auftraggeber schätzen an mir, meine Fähigkeit, sich in ihren Bedarf optimal hinein zu denken und die unkomplizierte Abwicklung“

MAGE: „Bewältigen Sie die Aufgaben alleine oder haben Sie ein Team?“

J.M.: „Ich habe zwei Mitarbeiter, die mich unterstützen, aber im Interesse unserer Kunden und um kurze Wege zu ermöglichen, halten wir es straff. Meistens arbeite ich bei Projekten zu und demzufolge bietet sich an, hier schlank zu bleiben.“



Entwicklungs- & Leistungs-Portfolio

- Entwurf und Entwicklung von Leiterplatten in Multilayer-Technologie
- Software für Embedded – Anwendungen für Mikroprozessoren & Mikrocontrollern (Microchip, Cypress, Freescale, STMicroelectronics, Zilog)
- Kundenspezifische Entwicklungen für Steuerungs-, Mess-, und Regelungstechnik, Prototypen, Funktionsmuster und komplette Serien,
- Unterstützung bei Fertigungsüberleitung in Serie und nicht zuletzt Entwicklung verschiedener elektronischer Steuerungen, wie z.B.:

- Steuerungen für Kaffee- und Schankanlagen, Geräte der Parkraumbewirtschaftung und „Elektronischen Geldbörse“
- elektronische Informationssysteme und Leitsysteme für Skigebiete
- Bedieneroberflächen, Datenbankapplikationen für technische Anwendungen unter Windows, Windows XP embedded

- LED-Steuerungen und LED-Einheiten für Office-Beleuchtung
- Informationssysteme, LED-Matrixanzeigen

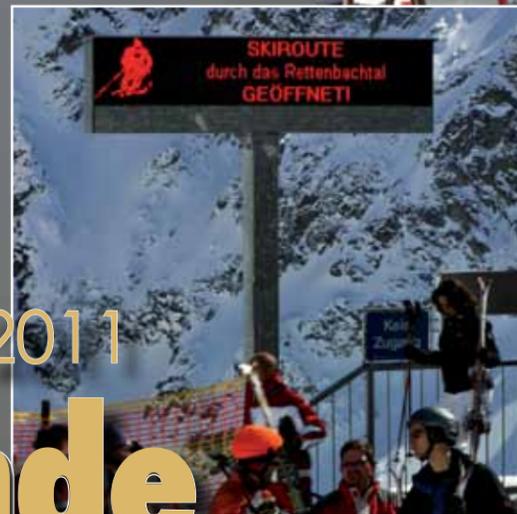
- Verkehrsinformations- und Leitsysteme, Parkleitsysteme (LED-Anzeigen, Steuerungen, Bedieneroberflächen, Fernsteuerungen)

- Elektronische Steuerungen für Traktoren (halb automatisches Schaltgetriebe, Fahrzeug-Steuerung, CAN-Bus-Systeme)
- Lastmess-Systeme für LKW's
- Fernsteuerungen und Datenübertragungen (Funk, GSM, GPRS), u.v.m.

SOFT-HARD-WARE

Ing. Johann Margreiter
Faberstraße 26a
A-6230 Brixlegg
Telefon +43 (0)5337 / 64 689
Fax +43 (0)5337 / 64 6899
Mobil +43 (0)664 / 104 40 88
e-mail ma@soft-hard-ware.at
www.soft-hard-ware.at

elektronische Steuerungen



TechnoGate | Tirol 2011

Rückblende

Ingenieurskunst mit Starfaktor:

Andreas Angerer und sein kleines, aber feines Team werden gefeiert wie die Stars. Das Ingenieurbüro aus Eugendorf gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gotthardtunnel. Delegationen aus aller Welt informieren sich vor Ort über das intelligente System und Andreas Angerer wandert mit dieser „Erfolgsstory“ durch die heimische und internationale Presse. Bei aller Bescheidenheit der technischen Branchen - schön, wenn die Erfolge harter Entwicklungsarbeit dann auch noch so öffentlich werden!
(Beispiele auf der nachfolgenden Doppelseite)

„Wir sind
Spezialisten -
von der kleinen
Anlage-Kon-
struktion bis
zur Monster-
Maschine.“

TechnoGate | Tirol 2011
Rückblende

Die hohe Ingenieurs-Kunst

IMAGE: „MBU ist Mitglied der TechnoGate Tirol, dem Technologie Cluster aus dem Bereich Maschinenbau und Kunststofftechnik?! Ihr Standort ist aber nicht in Tirol?“

„Genau! Ziel von Technogate ist es, auch Firmen aus den Nachbarregionen zum Netzwerk zu bringen. Nach dem wir schon vor der Zeit mit TechnoGate mit Tiroler Firmen zusammengearbeitet haben, war es für uns naheliegend, in dem Netzwerk Mitglied zu werden.“

IMAGE: „Was kann man von MBU erwarten?“

„Unser Hauptschwerpunkt liegt im Sondermaschinenbau. Wir sind das Technische Büro, das mehr als nur eine Zeichnung liefert. Primär steht die CAD-Planung mit dem 3D Programm Solid Works im Vordergrund. Zusätzlich arbeiten wir noch mit dem 2D-Programm Autocad Mechanical. Komplexere Statiken werden mit dem Programm FEM Simulation von Solid-Works berechnet. Neben der CAD-Planung beschäftigen wir uns aber noch mit Projektmanagement. Somit bekommt der Kunde alles aus einer Hand, von der Entwicklung über die Produktion und Montage bis zur Inbetriebnahme.“

Wir sind ein dynamisches Team, das fundiertes Wissen im Maschinenbau mit Innovation und Kundenorientiertheit kombiniert. Unsere Stärke liegt in der Ideenfindung von kniffligen Problemen. Und die gibt es bekanntlich in allen Bereichen des Sondermaschinenbaus. Somit ist unser Tätigkeitsbereich mehr als breit gefächert, von der Umwelttechnik bis zur Bauindustrie, von Fertigungsautomaten bis zum Vorrichtungsbau. Die Erstellung der kompletten Dokumentationen inkl. CE-Zertifizierungen runden unser Leistungsspektrum ab.

IMAGE: „Ganz schön breites Spektrum. Besonderes Augenmerk legen sie auf eine ebenso flexible wie individuelle Anpassungsfähigkeit an die Wünsche und technischen Anforderungen Ihrer Kunden.“

„So ist es! Es wird nicht nur der Auftrag übernommen, sondern wir lassen auch

unsere jahrelangen Erfahrungen speziell in der Projekt-Phase mit einfließen. Alles aber in Abstimmung mit den Kunden. Der stetige Kontakt zum Kunden, aber auch zu den Lieferanten ist überhaupt ein sehr wichtiger Teil im Projektablauf, den wir versuchen, möglichst hoch zu halten.“

In den 22 Jahren seit bestehen der Fa. MBU haben wir uns entsprechende Kenntnisse in Druckluft, Hydraulik, Elektrik und Steuerungstechnik erworben. Nebenbei haben wir uns auch ein entsprechendes Netzwerk zurecht gelegt die uns bereits in der Projektierungsphase zur Hand gehen. Die Fertigung und teilweise auch die Montage erfolgt ausschließlich über Betriebe aus dem Netzwerk. Die Inbetriebnahme und letztlich die Übergabe der Maschinen an den Kunden erfolgt aber so wie die Planung ausschließlich durch MBU-Techniker.“

IMAGE: „Und Ihre Produktionsanlagen? Können Sie da Beispiele skizzieren?“

„Wie zu Beginn gesagt, wir sind sehr breit gefächert aufgestellt. Da sind beispielsweise diverseste Montage- und Prüfböcke für die Fa. Palfinger, Weltmarktführer bei LKW-Kränen. Mithilfe dieser Böcke werden bis zu 200 mto Kräne montiert und bis zu den Grenzlasten hin geprüft.“

Oder die Fa. Mahle, vormals KTM-Kühler. Hier haben wir 2 Montagetische mit bis zu 6 Montagearbeitsplätze für die Fertigung von Wärmetauschern geliefert. Die Herausforderung bei diesem Projekt war die kurze Umrüstzeit zwischen den bis zu 8 verschiedenen Typen die auf den Tischen montiert werden.“

Für die Fa. Acamp AG, die Gartenmöbel herstellt, haben wir diverseste Fertigungsstraßen zur Stahlsesselfertigung geliefert.“

Oder für die in Bayern ansässige Niederlassung der Fa. Ensinger Kunststoffe, für die wir mehrere komplette Polyamidgussanlagen, von den mit Trägeröl beheizten Aufschmelzbehältern bis hin zu den vollautomatischen Gießanlagen inkl. Formenträger für diverse Formteile oder Rohmaterialien.“

IMAGE: „Ihr großer Erfolg, natürlich, die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems....?!“

„...welches im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt. Der Auftrag im Gesamtwert von 1,7 Mill. € umfasst 20 Maschinen bzw. Geräte, einen Betontransporter, die Verteilstation mit Arbeitswagen, 14 Planenwagen sowie drei schienengängige Trollys für den Transport der drei Hauptgeräte zum Einsatzort. Zusätzlich bekamen wir noch den Auftrag für die Planung der Zuschlagstoffhalle sowie die Entwicklung und Lieferung eines neuen Schienenstützsystems.“

Für MBU ist dies bis jetzt der größte Einzelauftrag. Uns gelang es, die hohen Anforderungen die an das neue Betoniersystem auf Grund der Tunnellänge von 2 x 57 km gestellt wurden, zu erfüllen. Kernstück der aus mehr als 20 Maschinen und Geräten bestehenden gigantische Betoniermaschine ist die 10 Meter lange Verteilstation, über die der Beton für den Einbau der Geleise verteilt wird. Diese wird alle 20 Minuten vom gleichlangen Betontransporter über ein ausgeklügeltes System mit fünf Kubikmeter Beton versorgt. Die Verteilstation wird von drei Mann bedient und ist direkt mit dem dritten Teil der „Monster-Maschine“, dem Arbeitswagen, verbunden. Auf diesem Arbeitswagen sind 10 Arbeiter mit der Herstellung einer sauberen Betonoberfläche beschäftigt. Darauf folgen 14 mit Planen abgedeckte Wagen, die den Beton vor eventueller Rissbildung schützen. Alle Teile des Systems bewegen sich mit Gummireifen auf den seitlichen Banketten, da die eben einbetonierten Geleise nicht befahren werden dürfen.“

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at

Es muss nicht immer ein Tunnel sein...

„Monster-Maschine“ der MBU, die im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at



Schwerlastmuldenkipper mit Wechselmulden;
Nutzlast 85 tonnen = ca. 50 m³



Multifunktionsstanzwerkzeug
für die Rolladenindustrie für
16 verschieden Baugrößen
und Produkte



Prüfbock für LKW-Großkräne



Vollautomatische Fertigungsstraße
für die Sitzflächen von Stahlgarten-
möbel: Richten, Schleifen, Bürsten,
Biegen



TechnoGate | Tirol
The power of connected companies

Schon
gewusst?



Hollywood-Werkstatt in
einer Person:

Immer auf Achse und Publikums-
magnet - Orhidea Briegel visuali-
siert unterhaltsam und abwechs-
lungsreich 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

Visuelles StoryTelling:

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



ORHIDEAL[®]
IMAGE FOTO



TechnoGate | Tirol 2011

Rückblende

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

Ines Heinke
SAM GMBH
COMAT RELECO GMBH
Geschäftsfrau des Monats

ORHIDEAL®

IMAGE

Technik & Innovation 2011



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Die Power des Antriebs

ist das tägliche Business unserer Technikausgabe-Titelfrau Ines Heinke. Die Geschäftsführerin der in Reinbek bei Hamburg ansässigen, international tätigen SAM Antriebs-, Steuerungs- und Meßsysteme GmbH und der Comat Releco GmbH rutschte mir sozusagen als krönendes letztes „Überraschungs-Ei“ der Unternehmertage Frankfurt vor die Linse. Mit Bewunderung begleite ich mit dieser Story das 10jährige Bestehen der SAM GmbH und das Einjährige der kürzlich ausgelagerten Comat Releco GmbH.

Sie haben Grund zum Feiern und IMAGE gratuliert Ihnen herzlich zum Jubiläum. Sie haben letztes Jahr beschlossen, die Steuerungstechnik in eine Tochtergesellschaft auszulagern. Herzlichen Dank. Ja, das ist richtig. Die Hälfte der Mitarbeiter sind jetzt in der Tochtergesellschaft beschäftigt, aber trotz der Ausgliederung und des unterschiedlichen Außenauftritts beider Firmen sind wir weiterhin gemeinsam als Team für unsere Kunden da.

Ihr Fokus auf eine klare Strategische Ausrichtung war einer der Gründe für die Ausgliederung? Genau, ursprünglich bediente die SAM GmbH vor allem die Bereiche Antriebs- und Steuerungstechnik. Doch während in der Antriebstechnik die elektronischen Technologien im Vordergrund stehen, handelt es sich bei der Steuerungstechnik vor allem um elektromechanische Komponenten. Die besonderen Fachkompetenzen, das unterschiedliche Applikations-Know How und die spezielle Ausrichtung auf bestimmte Zielbranchen können wir jetzt transparenter darstellen und damit unseren Expertenstatus verdeutlichen.

Beide Unternehmen basieren jedoch auf den gleichen Werten und Ansprüchen. Die Freude des Kunden am reibungslosen Einsatz, mit der Gewissheit, ein auf seine Anwendung optimal zugeschnittenes und abgestimmtes Produkt zu erhalten, ist in beiden Unternehmen das Ziel unserer täglichen Arbeit. Der kostenfreie Support, sowohl bei der Beratung als auch im laufenden Betrieb, und die Sicherheit, im Havariefall sofort kompetente Hilfe zu erhalten, sind dabei ein wichtiger Baustein. Dies gilt auch für die Lieferung hochwertige Pro-

dukte, die besonders robust und langlebig sind und gleichzeitig über besondere technologische Eigenschaften verfügen. Dabei ist uns die Kontinuität, sowohl in unseren Kunden- als auch in unseren Lieferantenbeziehungen besonders wichtig.

Aufgrund dieser nachhaltigen Lieferantenbeziehungen können sie dann speziell bei SAM aus den Geräten einzelner Anbieter für den Kunden eine maßgeschneiderte Lösung entwickeln?

Das trifft es auf den Punkt. So bewegen wir Kleines als auch ganz Großes. Je nach Anforderung des Kunden liefern wir einzelne Antriebkomponenten oder maßgeschneiderte Antriebssysteme. Im Rahmen der Antriebslösungen bieten wir von den Komponenten bis zur kompletten Systemintegration ein umfangreiches Leistungsspektrum mit durchgängigen Lösungen und umfassenden Dienstleistungen. Und auch nach der Inbetriebnahme lassen wir unsere Kunden nicht alleine.

Können Sie uns für Fachfremde ein paar Beispiele aufführen. Bei welchen markanten Projekten hat SAM als regelrecht bewegendes Team mitgewirkt?

Das derzeit Kleinste, was mit einer von SAM konzipierten Antriebslösung bewegt wird, sind durch die Firma Biotronik produzierte Herzschrittmacher-Elektroden. Für die Herstellung dieser Elektroden auf speziellen Wickelmaschinen entwickelten und realisierten wir von SAM die komplette Maschinensteuerung mit Bildmustererkennung, SPS-Steuerung und Servoantrieben. Wir sind ein Familienunternehmen und ein eingespieltes Team. Es ist die Auslotung des Machbaren und die Herausforderung bei der Suche nach der besten Lösung für den Kunden, die im Team gemeinsam realisiert

wird. Ein Herausforderung ganz anderer Dimensionen war die mit der Hamburger Agentur Poster Network AG umgesetzte bewegte Werbung für den BMW xDrive. Bis zu 14 Meter hohe Hampelmänner wurden hier, ebenfalls mittels Servoantrieben und SPS-Steuerung, animiert. Eine weitere Besonderheit des Projektes: alle angesteuerten Hampelbewegungen sollten einzeln und asynchron verlaufen, denn in Bewegungsintervallen von 30 Sekunden verdeutlichten die Riesenhampelmänner, was das BMW Allradsystem so einzigartig macht - die schnelle und individuell unabhängige Kraftverteilung auf alle vier Räder. Diese Werbeumsetzung wurde sogar preisgekrönt.

Doch wie Sie schon ansprachen, sind die meisten von SAM realisierten Projekte sehr branchenorientiert.

Das ist richtig. Über eine hohe Branchenkompetenz verfügen wir in den Bereichen Zerkleinern, Mischen, Pressen und Homogenisieren. Die Palette reicht hier von Antrieben für Labormühlen bis zu großen Hammermühlen in der Futtermittelproduktion. Der größte Pressenantrieb, den wir im vergangenen Jahr realisiert haben, war für eine von ADM betriebene Ölmühle in Kleve-Griethausen. Die Archer Daniels Midland Company (ADM) mit Sitz in Decatur, Illinois betreibt mehr als 270 Produktionsstätten weltweit, in denen Getreide und Ölsaaten zu verschiedenen Produkten verarbeitet werden und ist einer der größten Verarbeiter von Sojaschrot, Sojaöl und Ethanol. Für die genannte ADM Ölmühle haben wir eine Antriebslösung mit über 2000 Kilowatt Leistung realisiert. Die 4 großen Schneckenpressen mit einer Leistung von 530 Kilowatt je Antrieb wurden mit wassergekühlten Frequenzumrichtern und einem neuartigen aktiven Oberwellenfilter ausgestattet.



„Wir bewegen Kleines und Großes – präzise, kraftvoll, zuverlässig und energieeffizient.“

Und die Comat Releco GmbH?

Die Comat Releco GmbH ist jetzt eine gemeinsame Tochter der SAM GmbH und der Schweizer Comat AG, die seit 1970 gemeinsam mit der Releco S.A. Spanien qualitativ hochwertige Industrie-, Zeit- und Überwachungsrelais fertigt, die wir bereits seit 2002 in Deutschland vertreten. Eine Besonderheit der Comat- und Releco-Relais ist die größte Kontakt- und Variantenvielfalt in Industrierelais, kompakt gefertigt in nur drei unterschiedlichen Baugrößen.

Dazu kommt eine breite Palette speziell nach Kundenanforderungen gefertigter Kleinserien, u. a. für die Siemens AG. Diese Kernkompetenz am deutschen Markt und zukünftig auch darüber hinaus weiter in den Mittelpunkt zu rücken und erfolgreich zu präsentieren ist ein wichtiges Ziel, das wir mit der gemeinsamen Gesellschaft erreichen möchten. Durch die direkte Vertretung des Herstellers können wir nun noch besser und agiler auf Kundenbedürfnisse reagieren.

Also, kann ich zusammenfassen: bei Ihnen bekommt man alles, außer Stillstand! Wir wünschen weiterhin viel Erfolg und Innovationskraft!

SAM GmbH • Comat Releco GmbH
Dieselstraße 1a • 21465 Reinbek
Tel. +49 40 / 670 453-91 • Fax. +49 40 / 670 453-92
info@sam-antriebstechnik.de
kontakt@comatreleco.de

*Relaunch der beiden Homepages:
Comat Releco bis Ende Juni.
SAM dann zu Ende September. Besuchen Sie uns dann gern dort auch einmal.*

www.sam-antriebstechnik.de
www.comatreleco.de





EINE bewegende Mannschaft...

...für ZWEI Technologie-Welten.



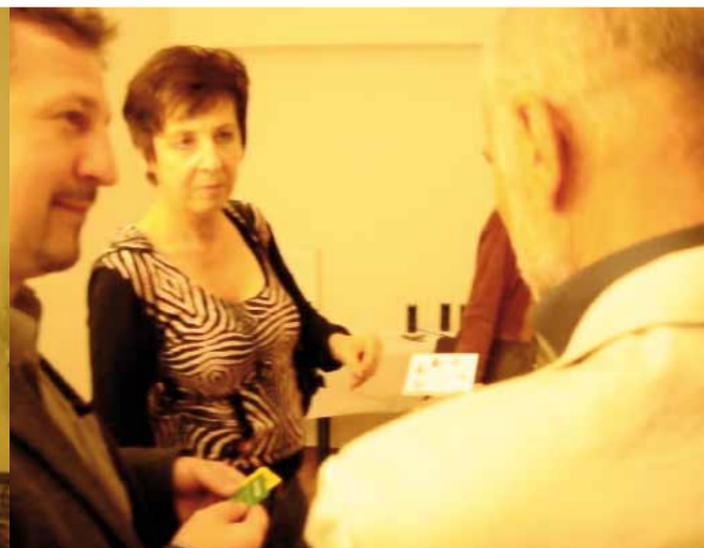
Mai-BusinessTreff bei Slim&Joy



Orhideal IMAGE zu Gast bei Slim & Joy - war eine schöne Veranstaltung mit über 60 Gästen. Alle waren gespannt auf die Eröffnung der Münchner Räume von Inhaberin Nicole Eder und wollten sich über die Behandlungsmöglichkeiten informieren. Mehr darüber lesen Sie in der Mai Ausgabe 2011...wenn Sie es verpasst haben, vereinbaren Sie doch gleich Ihren persönlichen Termin zur „Bay-watch-Figur“ und zu mehr Wohlbefinden.

Vielen Dank an alle Gäste, an Nicole Eder für die Gastfreundschaft und Hans-Peter Zobl für die „Verschönerung“ der weißen Wand.

www.slim-joy.com



Vom Pionier zum Weltmarktführer

Pionierstunden - 50 Jahre Forschung und Entwicklung haben Rixen-Seilbahnen erfolgreich gemacht...



Ein weltbereites Duo - Ehepaar Rixen:

Bruno Rixen, Ingenieur und begeisterter Wasserskifahrer, stellte sich seit 1959 oft die Frage, warum dieser herrliche Sport nicht populärer ist und begann, sich mit dieser Problematik zu befassen. Eigene Erkundungen führten zu zwei entscheidenden Punkten: zu teuer und zu wenig Gelegenheiten mit zu langen Wartezeiten. Mit Pioniergeist und Hartnäckigkeit gelang es dem Unternehmer, die vielen technischen, finanziellen und Genehmigungsprobleme zu lösen. Inzwischen gibt es in 44 Ländern über 200 Rixen-Seilbahnen, an denen bis jetzt 850 Mio. Kilometer Wasserski gelaufen wurden. In 2010 wurde Bruno Rixen von Staatsminister Marin Zeil mit dem Exportpreis Bayern ausgezeichnet.

Was Bruno Rixen vor 50 Jahren aus eigenem Bedarf heraus entwickelte, ist eine bewährte Erfolgsstory geworden und noch lange nicht ausgereizt. Als er 1959 seine ersten Runden an seiner Seilbahn fuhr, ahnte er nicht, dass er einen rasant steigenden Bedarf wecken würde, dem heute trotz seiner Marktführerschaft kaum nachzukommen ist.

Der bodenständige und kaufmännisch weit-sichtige Erfinder sucht sich Partner und Investoren mit Bedacht aus und lässt sich von Ideen, dem Boom expansiv zu begegnen, inspirieren. Es gilt ein Lebenswerk zu schützen, aber auch weiter auszubauen, denn eine Marktsättigung ist nicht in Sicht. Wenn Bruno Rixen von seiner Arbeit erzählt und vor allem die Geschichte, wie alles anfang, dann beginnen seine Augen an zu leuchten. Die Anekdoten erster Versuche, Herausforderungen und ersten Triumphe sprudeln nur so aus ihm heraus und man hört ganz klar, die vielen Jahre Arbeit, die er in Rixen Cableways investiert hat, sind seine Berufung. Angefangen hat es mit dem eigenen Wunsch,

sich eine Wasserski-Seilbahn zu bauen. Für die Anschaffung eines Motorbootes zum Wasserskilaufen fehlte nach dem Studium das Geld. Nach dem zweiten geglückten Projekt (6 andere große Unternehmen scheiterten bei der Realisierung der gleichen Idee) gründete er 1961 die Firma Seilbahnenbau Rixen. Als vielfach ausgezeichnete „Vater der seilgezogenen Wake-Board-Gemeinde“ hat der Unternehmer leidenschaftliche Fans: Es ist einfach cool, was er mit Forschung und Entwicklung für die Sport-Community möglich gemacht hat. Ihr „Star“ wurde für seine Verdienste um den Wasserskisport auch mit dem „Order of Merit“ (höchste, nur 3 Mal verliehene Auszeichnung des Internationalen Wasserski- und Wakeboard-Verbandes) ausgezeichnet. Eine aufregende Erfolgsgeschichte mit Höhen und Tiefen, die beweist, dass mutige Unternehmer die Steine, die sie in den Weg gelegt bekommen, durchaus nutzen können, um sich eine starke Burg aufzubauen.

Von den vielen Erfindungen waren zwei ausschlaggebend:

Das Starten und Abkuppeln der Skifahrer bei voller Seilgeschwindigkeit erforderte ein komplett neues Seilbahnen-System. Die Lösung war ebenso einfach wie genial: Der Start musste nicht unter dem Seil erfolgen, sondern im Abstand der Schleppleinlänge von 18 m rechtwinklig zum Umlaufseil. Dadurch lässt sich für jede Geschwindigkeit zwischen 30 und 50 km/h die optimale Beschleunigung des Läufers erreichen. Die Aufhebung des Seildralls konnte nicht durch das Gewicht schwerer Gehänge wie bei den Winter-Skiliften erreicht werden. Die Lösung war die Verwendung eines Umlaufseilpaares mit entgegen gesetztem Seildrall (Sonderkonstruktion, oberes Seil rechts geschlagen, unteres Seil links geschlagen). Als Erfinder dieses Seilbahn-Systems war Bruno Rixen bereits als „Ein-Mann-Unternehmen“ Weltmarktführer, der er bis heute ist.

Technische Weiterentwicklung sowie Optimierung der Serviceleistungen haben Rixen weltweite Expansion ermöglicht.

Feuer & Flamme

seit 50 Jahren

„Nur, wer selber für etwas brennt, kann andere entflammen.“

Mittlerweile ist die Rixen Cableways GmbH auch Partner in Planung und Betreuung kompletter Freizeitanlagen für die ganze Familie. Der Erfolg basiert nicht nur auf den technischen Innovationen, sondern auch auf dem Servicegedanken, den das 15-köpfige Rixen-Team lebt.

„Wir begleiten Sie von Ihrer ersten Anfrage über die Unterstützung bei behördlichen Genehmigungsverfahren bis hin zu Rentabilitätsrechnungen und Businessplänen für die Finanzierung durch Ihre Bank. Spezialisierte Mitarbeiter betreuen Sie während dieser enorm wichtigen Phase und unterstützen Sie Schritt für Schritt“, erklärt Bruno Rixen, dessen Mitarbeiter zu seinen Kunden reisen und sich mit dem Komplett-Service einen Namen gemacht haben.

Unser technisches Büro fertigt verschiedene auf Ihren Standort zugeschnittene Layouts an. „Gemeinsam mit Ihnen arbeiten wir dann das beste Layout für Ihr Gesamtprojekt aus. Für die Zukunft hat die Firma Rixen Pläne ausgearbeitet, um ihre 50-jährigen Erfahrungen schneller umsetzen zu können. Dazu, und auch für die zusätzliche Vermarktung anderer Erfindungen und Konstruktionen, ist eine Kapitalerhöhung geplant.“



Anlage Kiefernfelden



Für Bruno Rixen ist das der beste und größte Sport - er nutzt jede Gelegenheit

Olympiazentrum München



Hängebrücke Tierpark Hellabrunn



RIXEN Cableways

das Rixen-Team



„Sie haben eine Vision – wir haben den Weg.“

Vom Exklusivsport zum Breitensport: Kommunen,
Freizeitunternehmer und Anleger profitieren desgleichen

Anlage
Aschheim b. München



Rixen Cableways GmbH

Rudolf-Diesel-Str. 9
D-85221 Dachau
Tel: 0049-8131-54700
Fax: 0049-8131-54702



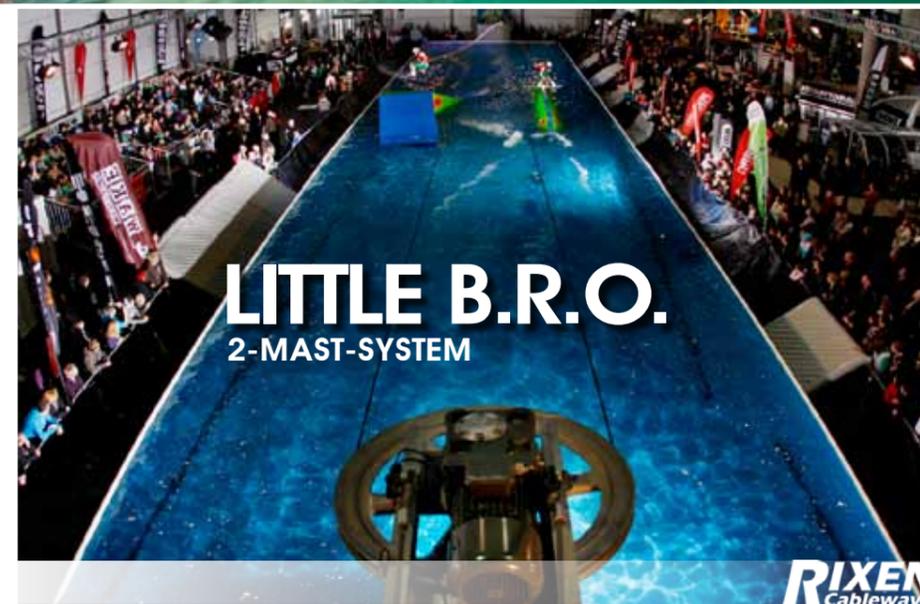
www.rixen-seilbahnen.de

Anlage
Aschheim b. München



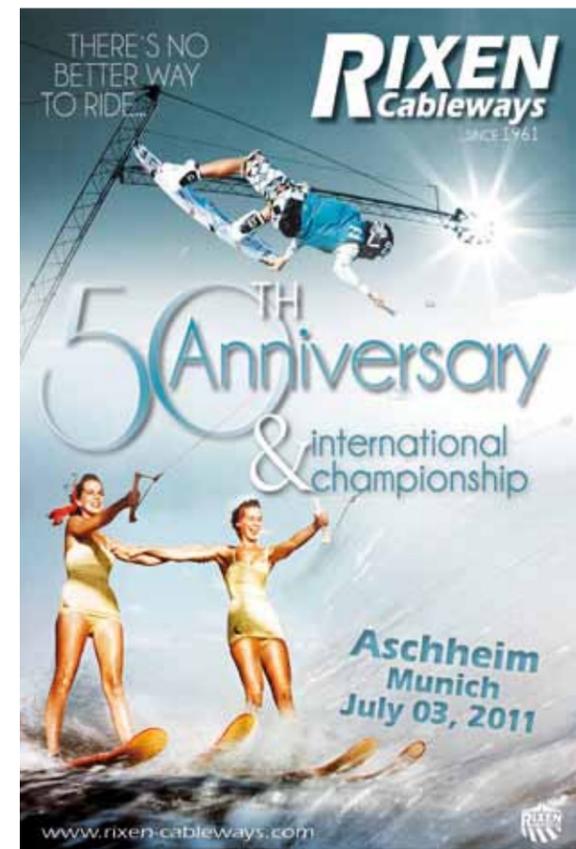
Die neueste Erfindung „Easy Start“, eine ca. 150 m lange 2-Mast-Seilbahn, die mit nur 10% der Wasseroberfläche auskommt und bei 150 Starts/h nur 10 % der Investitionen für eine große Bahn erfordert, macht den Betrieb auch auf kleinen Anlagen möglich.

Die Montagezeit dieser mobilen Seilbahn von nur wenigen Stunden erlaubt auch, die Nachfrage nach Wakeboard-Events in Messehallen, Innenstädten und auf temporären Folienseen zu bedienen.



LITTLE B.R.O.
2-MAST-SYSTEM

RIXEN
Cableways



Greencard

GO WEST: Magdale Henke, unser Titelgesicht IMAGE März 2009, steht mittelständischen Unternehmen zur Seite bei Visa-Fragen



Magdale Labbe Henke
Int. Expertin für Einwanderung
aus München
• international •

Visum und Greencard für Amerika

MLH Consular Consulting berät Sie jederzeit gern bezüglich Visumbearbeitung und Ein- und Auswanderungsfragen. Der Hauptsitz ist in München. MLH Consular Consulting ist ein Beratungsunternehmen und besonders auf U.S. Einwanderungsrecht und Einbürgerungsrecht (Visum/Greencard) spezialisiert. Zudem arbeitet MLH Consular Consulting zusammen mit Anwälten und Beratern weltweit um Visa weltweit zu beantragen.

Gründerin und Inhaberin von MLH Consular Consulting ist Magdale Labbe Henke. Magdale Henke ist eine amerikanische Anwältin (Attorney-at-Law) und hat ebenfalls die Qualifikation als Solicitor of England and Wales. Sie ist seit mehr als neun Jahren im Arbeits- und Einwanderungsrecht tätig. Sie besitzt über weitreichende Erfahrung im U.S. Einwanderungsrecht (Immigration Law), im internationalen Arbeitsrecht und anderen internationalen Personalwirtschaftsfragen.

Im Zuge der Ausübung in den beschriebenen Tätigkeiten hat sie eine Vielzahl von Mandanten beraten. Unter anderem zählen große pharmazeutische Gesellschaften, kleinere Unternehmen, und Individuen zu den Mandanten, welche sie bei der Erlangung von Arbeits-, Investoren- und Künstler-Visa, arbeitgebergebundenen Einwanderungsanträgen, Verwandtschaftsbezogenen Einwanderungsanträgen, und Annullierung von Einwanderungsverboten (Waivers) berät.

MLH Consular Consulting ist Ihr erfahrener Partner beim amerikanischen und globalen Einwanderungsrecht und Mobility Fälle.

www.consular-consulting.com

Gutes Recht

Die Mandanten schätzen Christiane Warnkes effektive Arbeitsweise und ihre Offenheit, sich auf neue Aufgaben, Menschen oder Sachverhalte einzustellen.



Christiane Warnke
Expertin für Familienrecht
aus Zorneding
• München •

Vorsorge und Betreuungsverfügung

In der anwaltlichen Praxis nimmt die Beratung – gerade auch zu tagesaktuellen Themen – immer mehr Raum ein. Aktuell spielt bei den Mandanten die richtige Absicherung für das Alter bzw. im Pflegefall eine wichtige Rolle. So wird bei fast allen Eheverträgen oder auch Testamenten eine Beratung zur Vorsorge für den Pflegefall gewünscht.

Unser Ziel ist es, die Mandanten hier zunächst auf die verschiedenen Möglichkeiten derartiger Vorsorgeverfügungen aufmerksam zu machen. So besteht z.B. ein weit verbreiteter Irrglaube, dass allein aufgrund der Eheschließung der jeweils andere Partner im Notfall bestimmen kann, welche (auch medizinischen) Maßnahmen ergriffen werden sollen. Da jeder Mensch den Wunsch hat, ein Selbstbestimmtes Leben bis zum Schluss zu führen, sollte man sich rechtzeitig Gedanken machen, wie sich dieser Wunsch gestalten lässt. Eine Maßnahme wäre, den (Lebens-) Partner zu bevollmächtigen, die Zustimmung zu behördlich oder ärztlich notwendigen Maßnahmen zu erteilen. Bei allein stehenden Personen kann ebenfalls im Vorhinein eine Regelung getroffen werden; hier wird dann im Rahmen einer so genannten „Betreuungsverfügung“ bestimmt, was durch wen geschehen soll. Die Patientenverfügung regelt dann im letzten Schritt die medizinische Versorgung bei unheilbarer Erkrankung.

Nutzen auch Sie die Möglichkeit, schon heute rechtssicher Vorsorge zu treffen; wir beraten Sie gerne individuell auf Ihre Lebenssituation abgestimmt!

www.anwalt.de/warnke

Frankenpower

Willkommen im Team - Ralf Jantschke ist als Experte auf der Orbideal-Plattform dabei - wir freuen uns über Zusammenarbeit mit dem Netzwerker



Ralf Jantschke
Experte für Steuern und Netzwerke
aus Herzogenaurach
• bundesweit •

Beratung & Netzwerk - made in Franken

Initiator Dipl.-Kfm. Ralf Jantschke erklärt sein „beraterwerk“: „Das Beraterwerk ist eine überregionale deutschlandweite Kooperation von derzeit 30 Steuerberater- und Wirtschaftsprüferkanzleien, die sich der Qualität und der Zusammenarbeit verschrieben haben. Gemeinsame Ideen für die Mandanten verwirklichen, innovativ und serviceorientiert Mandantenwünsche erfüllen und dabei die gemeinsamen Ressourcen optimal nutzen, ist die Devise.“

Die Kanzleien arbeiten alle mit einem zertifizierten Qualitätsmanagement und tauschen sich fachlich, persönlich und organisatorisch aus. Neben vielen fachlichen Fragestellungen sind Personalentwicklung und -führung, Chefentlastung, Kanzleiorganisation wichtige Themen. Die einzelnen fachlichen Schwerpunkte und Spezialkenntnisse der Kollegen werden intensiv bishin zur gemeinsamen Mandantenbetreuung genutzt. Die gemeinsame Arbeit erfolgt in Projektgruppen und in den 2-tägigen Meetings, die vierteljährlich in den einzelnen Kanzleien stattfinden.

Die ersten Projekte waren beispielsweise Verkaufstrainings für Steuerberater mit vorangehendem Trainer-Casting. Für alle Kanzleimitarbeiter gibt es eine extra Mitarbeiterzeitung „Knotenpunkt“ Ein neuer Newsletter „Aktiv Steuern“ und der SOSOrdner für den Notfall privat und im Unternehmen sind die ersten gemeinsamen Neuentwicklungen für unsere Mandanten.“

www.Jantschke-Steuerberater.de

Objekt & Wohnen

Hier menscht es: Bei krejon sind Kunden keine Nummer. Das Team kümmert sich persönlich um individuelle Anliegen - bis zur Perfektion.



Wo es an Beratung fehlt, da scheitern die Pläne.

Dies ist besonders dann zutreffend, wenn es um nicht alltägliche Pläne und Projekte geht. Die Planung einer neuen Einrichtung für Büros, Banken, Kanzleien, Praxen, für Konferenz- und Schulungsräume, für Hotel und Gastronomie gehört zweifelsfrei in diese Kategorie.

Das Team von krejon Design steht für individuelle Beratung mit Phantasie und Kreativität. Bei der Ausarbeitung funktionierender und somit erfolgreicher Einrichtungskonzepte setzen wir uns mit Engagement und Begeisterung für unsere Kunden ein. Dabei bilden Sachverstand und Erfahrung, gepaart mit fundierten Kenntnissen über alle Anforderungen und Arbeitsabläufe vor Ort die Basis für bestmögliche Planung.

Erfolg lässt sich einrichten – im wahrsten Sinne des Wortes. Wenn Sie - liebe Leser des IMAGE Magazins – sich neu einrichten wollen, freuen wir uns sehr auf Ihren Anruf.

krejon live beim internationalen CHEFSACHE Treff (siehe Magazinmitte)

www.krejon.de

Total interaktiv Solide verändert

Die Fachfrau für „Tafeln der Zukunft“ und Arbeitsergonomie besticht durch unermüdetes Engagement und regen Kundendialog.

Karin Heller
Lehrmittelhandel



Tafeln der Zukunft

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 schulalltagstauglich. Günstig und schnell!“, erklärt Karin Heller. Ob Schule, Institut, Bildungsträger, Unternehmen, Konferenzanbieter - für jeden ist das Passende dabei. Entdecken Sie online das Panasonic-Interaktivboard Activboard, Die Tafel der Zukunft, Moderne Stühle und Tische, Sitz-Wellen“, Ausstellungsvitrinen, Flexible Schienensysteme u.v.m. - so wird Ihre Präsentation sicher ein noch interaktiverer Erfolg!

www.lehrmittel-karin-heller.de

DIE Medienfrau und Spezialistin für zukunftsorientierte Veränderungsprozesse. Komplette Titelstory online: IMAGE März 2008 „DER COACH“

Gabrielle Kowalski
Changemanagement



Tagesimpulse für TV und Radio

Gabrielle 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 TAGES-IMPULS 2009/ 2010 auf Radio ARABELLA.

www.deltainstitut.de

Ein Special für IMAGE Leser:

Mit Kunst mehr Bekanntheit und neue Kunden erreichen

Machen Sie mit ausgewählten Kunstobjekten der Stilgalerie aus einer einfachen Veranstaltung einen sensationellen Event. Bieten Sie in Ihren Räumen Kunstgenuss, der Ihre Gäste zu anregenden Diskussionen anhält.

Kunstmanager Hans-Peter Zobl bietet Orhideal-Lesern zum Vorzugspreisgeschenk von 500 Euro (zzgl. MwSt.) an:

- Sie wählen bis zu zehn Bilder aus dem Katalog der stilgalerie.com aus
- Die Kunstwerke werden fachgerecht in Ihren Räumen platziert
- Durch eine professionelle Pressemitteilung mit Foto machen wir Ihren Event bekannt
- Gepostet wird dieses Ereignis mit Ihrem Foto & Ihrem Firmenportrait auf der Webseite der Stilgalerie und im Social Media
- Ihre Kunden und Sie genießen acht Wochen Kunst im Original
- Auf Wunsch erhalten Sie Unterstützung bei der Durchführung einer eigenen Vernissage für ihre potentiellen und bestehenden Kunden



Wir stellen ausgewählte Bilder der Stilgalerie vor:

„In Motion“

Isabel Bruneforth

Werke von Isabel Bruneforth, geboren 1973 in Ostwestfalen, lebt und arbeitet in Berlin, sind vom November 2011 bis Januar 2012 im Businesscenter „Mein Arbeitsraum“ in München zu sehen. Ihre Bilder sind von einer spontanen, eher zufällig erscheinenden Ausführung geprägt. Die kolorierten Flächen sind gezielt aufgetragen. Hervorzuheben ist der Einsatz von Materialien mit besonderen optischen Effekten, die je nach Betrachtungswinkel eine andere Farbgebung im Gesamtkunstwerk generieren.



„Mädchen im Sessel“ Knikta

Knikta, geboren 1979 in Moskau, studierte an der Akademie der Bildenden Künste in München, wo sich auch der Ort seines Schaffens befindet. Sein Professor Jerry Zeniuk bescheinigt ihm: „Seine Kunst ist sehr beeinflusst von der seines Vaters und der modernen klassischen Maltradition.“ Knikta sagt über sich: „Für mich ist die Liebe das wichtigste und kraftvollste Gefühl, das dem Leben einen Sinn verleiht.“ Bei seinen Werken findet man ein Stückchen seiner selbst wieder. Die offen gelassenen, oft nur schemenhaften Darstellungen geben viel Raum für Interpretation.



www.stilgalerie.com

www.stilgalerie.com/kunstevents



Kunst im Büro beflügelt - und manchmal bekommt Kunst Flügel

Eine vielbeachtete Fotoschau in Berlin zeigte letztes Jahr die Chefleiker deutscher Unternehmen vor ihren Kunstschätzen. Das manager magazin kommentierte „die Chefetagen scheinen nicht mehr ohne Kunst auszukommen.“

Kunst bekommt Flügel: Unvorstellbare 56.000 Werke umfasst die 1970 gegründete Kunstsammlung der Deutschen Bank. Zwei Joseph Benys-Aquarelle meldete die Deutsche Bank Anfang Januar als gestohlen. Jetzt fand man sie laut FAZ auf dem amerikanischen Kontinent in einer Filiale friedlich hängend wieder.

Kunst als Geldanlage? Die Deutsche Bank macht es vor! Jede Kunstsammlung beginnt mit dem ersten Bild, schreibe ich in der Zeitschrift BUNTE Nr. 20 als Kommentar zur ART COLOGNE 2011. Es muss ja nicht gleich ein Neo Rauch sein.

Besuchen Sie uns in der stilgalerie.com! Es freut sich auf Sie Ihr Hans-Peter Zobl



Stevemoe Experte für Webdesign - immer auf dem Laufenden

Architektonische (T)Räume gestalten

CAD & 3D-Visualisierung



- Wohn und Einrichtungsberatung
- Farb- und Materialgestaltung
- Entwicklung von Einrichtungskonzepten im Objekt und Wohnbereich
- Innenarchitektonische Gestaltung
- 3D-Visualisierungen, fotorealistische Bilder mit Lichteffekten in hoher Qualität aus der Architektur & Innenarchitektur
- CAD-Dienstleistungen wie Erstellung von Grundrissen, Ansichten, Schnitte, Details, Elektro- und Sanitärangaben

Stefan Pallhorn
3D-Visualisierungen
& Innenarchitektur

Gartenstraße 9
83607 Holzkirchen
Tel. +49 (0)8024 91 828
Fax +49 (0)8024 91 829
Mobil: +49 (0)151 1762 1818
stefan@pallhorn.de

www.pallhorn.de
www.miles4help.de



web'n stuff

Die Kolumne

Tue Gutes und...

...na gut, dann schreiben wir halt mal darüber.

Angetan von Stefans Idee mit seinem Laufen etwas gutes zu tun, habe ich mich dieser gleich angeschlossen und wollte damit mindestens 4 Dinge mit einer Klappe „erschlagen“: Seiner Idee als Geburtshelfer dienen, denen Helfen, die Hilfe brauchen, denen Tribut und Respekt zollen, die vor Ort die echte Hilfe leisten und nicht „nur Geld“ geben und schließlich diejenigen „belohnen“, die diesen Gedanken mittragen, das Geld geben und uns unterstützen...

Rausgekommen ist die Website Miles4Help, die das Marathon/ Ultra-Laufen von Stefan als Vehikel benutzt, um Spendengelder für unsere Begünstigten zu sammeln.

Zum einen stellen wir dort die Empfänger vor und zum anderen geben wir unseren Helfern damit die Möglichkeit sich darzustellen.

Je nach Spendenhöhe, von der kleinen Erwähnung bis hin zu einer kompletten eigenen Seite mit Firmenlogo, Fotos und Videos...

Gut für die Sache & gut für Sie (nicht nur suchmaschinentechnisch ;o)

Wäre schön, wenn wir Sie dort auch bald sehen könnten!

Ansonsten freue ich mich wie immer über Ihren Besuch auf meiner Website...

Stephan Heemken
Stevemoe's Websitedesign

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

www.stevemoes.de



Jeder Schritt zählt...

MILES4HELP

Stefan Pallhorn: „Aus der anfänglichen Notwendigkeit etwas für meine Fitness und Gesundheit zu tun, hat sich über Jahre eine Leidenschaft entwickelt, die mir immer mehr zu einer Herzensangelegenheit geworden ist! Laufen bringt mit der Zeit soviel Energie, genügend davon etwas abzugeben... Und dann stellte ich mir die Frage: Wie wäre es, wenn ich jeden zurückgelegten Schritt Menschen widmen könnte, die wirklich Hilfe benötigen? 2010 lernte ich Stephan Heemken kennen, Stevemoe oder auch Mr. Flash wie er genannt wird, der diese wunderbaren Seiten gestaltet hat.

Ein Charity Projekt von Stefan Pallhorn & Stephan Heemken

Wir haben uns sozusagen gefunden und beschlossen unsere unterschiedlichen Fähigkeiten zusammenzutun und damit einen Beitrag für Hilfsbedürftige zu leisten! Seit 2011 ist miles4help online.“

Öffnen Sie Ihr Herz, leisten Sie einen Beitrag der Ihnen nicht weh tut und Menschen, die unverschuldet von Geburt an oder durch Schicksalschläge in Not geraten sind hilft, Ihren Platz im Leben zu finden! Dafür bekommen Sie einen suchmaschinenwirksamen Eintrag von S bis XL mit Firmenlogo, Fotos, Website-Links...

Derzeit unterstützen wir die großartigen Projekte

- **Geheimsache Igel**
- **KlinkClowns**
- **Lichtblick Hasenberg**
- **Berufsvorbereitende Maßnahmen Bad Tölz**
- **Christoffels Blindenmission**



Stefan Pallhorn studierte nach seiner Schreinerlehre an der Fachhochschule in Rosenheim Innenarchitektur. Nach seinem erfolgreichen Abschluss als Dipl. Ing (FH) Innenarchitektur war er mehrere Jahre als Projektleiter in der Bank- und Büroeinrichtung tätig ehe er sich 1995 selbstständig machte.

Nach 10 Jahren Innenarchitektur im privaten Wohnbereich und Objektbereich wie Ladenbau, Büroeinrichtung, Hotel-einrichtung spezialisierte ich mich immer mehr zum Dienstleister für fotorealistische Präsentationen. Schreiner, Architekten, Immobilienmakler und Investoren verkaufen heute leichter und erfolgreicher ihre Ideen indem sie ihren Kunden bereits in der Planungsphase zeigen, wie ihr Gebäude & ihre Einrichtung fertig aussehen!

Einige meiner Kunden besitzen zwar die Technik, nicht aber die Zeit und das KnowHow Ideen zu Ende zu entwickeln und ansprechend fotorealistisch Ihrem Kunden zu präsentieren.

Gewinnen Sie wieder mehr Zeit für Ihr Tagesgeschäft, verkaufen Sie einfacher und überzeugender Ihre Projekte und sichern Sie sich einen Vorsprung! Ich mache Ihre (T)Räume sichtbar und freue mich auf Sie!

Fünf Elemente

Neuerscheinung

KundenBindung

Gute Gespräche

Das einzigartige 5-Elemente-Konzept für Mitarbeiter - Ingrid Ulbrich erobert bundesweit die Wellness- und Hotelbranche mit ihrer Schulungskonzeption.

Annette Müller hat gut lachen: die TV-Anfragen zu ihrer Autobiographie häufen sich - rund um den Erdball, zuletzt auf Hawaii ist sie gefragt, wie noch nie...

Claudius Wölcken, GF Cash Control GmbH, der bekannt ist für seinen Ansatz zum „Humanen Inkasso“.

Die beste Lösung für den Mandanten zu finden, ist die tägliche Herausforderung hinter den Türen der Steuerkanzlei Sulzinger.



Ingrid Ulbrich
Expertin für 5-Elemente-Medizin
aus Bad Saarow
• bundesweit •

ORH IDEAL
IMAGE FOTO



Annette Müller
Expertin Ecole San Esprit
aus Frabertsham
• international •

ORH IDEAL
IMAGE FOTO



Claudius Wölcken
Experte für humanes Inkasso
aus München
• bundesweit •

ORH IDEAL
IMAGE FOTO



Werner Sulzinger
Experte für Steuern
aus Holzkirchen
• Großraum München •

ORH IDEAL
IMAGE FOTO

Bundesweite Expansion

Mit ihrem umfassenden Wissen stellt die Expertin für ihre Kunden ein individuell auf sie abgestimmtes Behandlungs- oder Schulungsprogramm auf. Mit ihrem Aus- und Weiterbildungsprogramm auf Basis der 5-Elemente-Lehre mit dem Wissen um die alt-chinesische Heilkunst bietet sie einen Weg, Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten. Für die Wellnessbranche bietet sie individuelle GesundheitsWork-Shops für Mitarbeiter.

Bewusstsein & Wellness - Wissen und Gesundheit - heißt, altes in uns ruhendes Wissen zu wecken und zu nutzen. Wissen weiter zu geben, ist eine Verantwortung - eine Antwort auf unser TUN. Wenn Sie erfahren wollen, wie dieses Erfolgskonzept für Hotels und Wellnessanlagen, aber auch auf Klein- und Mittelständische Unternehmen zu übertragen ist, wenden Sie sich an die Fachfrau für ein unverbindliches Gespräch. (Nutzen Sie die bundesweiten Fördermöglichkeiten zwischen 50-80%.)

In Zeiten wachsender Lebenserwartung und ständig steigender Krankheitskosten wird es immer notwendiger, eigenverantwortlich Gesundheitsprävention zu einem selbstverständlichen Bedürfnis der Menschen zu entwickeln. Nur eine bewusste Gesundheitsförderung kann auch sichern, Gesundheit und Lebensqualität bis ins hohe Alter zu bewahren. Bei Anti-Aging, Burn out und Mobbing ist die Einbeziehung der Fünf-Elemente-Lehre eine innovative Behandlungsmöglichkeit, aber auch eine Herausforderung an uns Selbst, Energiedefizite frühzeitig zu erkennen und als Hinweis anzunehmen.

San Esprit bei Fliege TV und das neue Buch



www.ecole-san-esprit.de

Die mangelnde Zahlungsmoral

der Kunden hat schon so manchen zuversichtlichen Unternehmer an den Rand der mühsam aufgebauten Existenz gebracht. Ein erfolgreiches Inkasso, ohne Kunden von Beginn an unter Druck zu setzen, ist das Gebot der Stunde – das Münchener Dienstleistungszentrum CashControl® ist hier ein kompetenter Ansprechpartner. Claudius Wölcken, bis heute der jüngste zugelassene Inkassounternehmer, ist Inhaber der Dienstleistungszentrum CashControl und My-Factura, einem innovativen Inkasso-, Fakturacervice- und Auskunftunternehmen, das seit fünfzehn Jahren Kunden aus der Fitness- und Wellnessbranche, Banken, sowie kleine und mittelständische Unternehmen beim Forderungsmanagement unterstützt.



Derzeit hat der durchsetzungsfähige Motivations-Spezialist 18 Mitarbeiter im Bereich Inkasso, drei in der Auskunft und weitere drei im Bereich My-Factura. Auf einer Messe ist mir 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.

www.cashcontrol.info

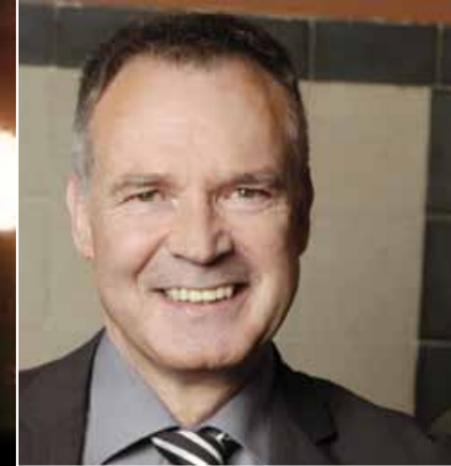
Unternehmensgestalter

Nur wer sich den richtigen Rahmen für seine unternehmerischen Vorgänge gestaltet, wird auf Dauer mit einem reibungslosen Geschäftsablauf belohnt. Diese Rahmen-Gestaltung ist ein Tätigkeitsbereich des Teams um Steuerberater Werner Sulzinger, der hinter den Zahlen vor allem den Mensch mit seinen Bedürfnissen erkennt. So wird der Gang zur Steuerkanzlei für seine Mandanten kein notwendiges Übel, sondern eine willkommene Abwechslung zwecks Austausch mit einem klugen Sparingspartner. Hier sind Werte nicht nur Worte und der Mensch steht im Mittelpunkt !



www.sulzinger.de

www.egc-pingou-vital.eu



Schon gewusst?

Hollywood-Werkstatt
in einer Person:

Orhidea Briegel visualisiert im TV, im Studio, als Beiwerk auf Geschäftsveranstaltungen 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.



Danke an Gabriele Köhler & Susanne Feile (www.moppeldoppel.de) und an den Vorstand Peter Henle und Stellvertreter Günter Blahak

UNTERNEHMERTAG AUGSBURG

18. März 2011

Nach dem großen Erfolg des Augsburger Unternehmertages 2010 war diesmal auch ich eingeladen, um aus meiner Foto-Show ein paar Eindrücke zu zeigen. Das historische Wasserwerk am Augsburger Hochablass bot in diesem Jahr die Kulisse für eine Netzwerkveranstaltung der besonderen Art: zum Knüpfen neuer Geschäftskontakte, zum branchenübergreifenden Austausch und zum Besuch interessanter Workshops. Die Mitglieder des UnternehmerNetzwerks Augsburg präsentierten sich in der Fachausstellung - von Architektur bis Qigong, von Kommunikation bis Olivenöl, von Licht bis Recht, von Bau bis Foto, von Kultur bis Catering der herzlichen „Trentinos“, die ich Ihnen bereits in der Mai Ausgabe vorstellen konnte. Danke vor allem an Gabriele und Susanne für die Begegnungen. *Orhidea*

www.unternehmernetzwerk-augsburg.de



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



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

www.trentino-feinkost.de



IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

Verbreitungspartner auszugswise 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 Vertriebsteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messeständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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

Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

Orhidea Briegel, Int. Orhideal®-Fotocoach, Dipl.- Public Relations Fachwirtin (BAW), ist Mitglied der Deutschen Public Relations Gesellschaft (DPRG e.V.), Member of Board of Excellence und Veranstalterin der Kunstfoto-Ausstellung Orhideal® „Business-Profil“ mit den Business-Treffs.

Termine Vorschau

Orhideal IMAGE kommt herum: Dieses Magazin ist eine auszugsweise Dokumentation gelebter Kundenbeziehungen und der zahlreichen Begegnungen mit Unternehmerpersönlichkeiten vor meiner Kamera im Monatszeitraum. Orhideal-BusinessTreffs und Gastveranstaltungen sind zusätzliche Möglichkeiten für Interessierte, den Dialog auf Augenhöhe mit anderen Entscheidern live zu pflegen. **Die Termine stehen online. Mit einer Email an orphidea@orphideal-image.com können Sie sich auf den Einladungsverteiler nehmen lassen.** Beachten Sie bitte auch unsere Net(t)ikette. Ich freue mich, Sie wiederzusehen oder kennenzulernen. Bis dahin - gute Geschäfte wünscht Ihnen Orhidea Briegel

- **Orhideal BusinessTreff** am 29.Juni 2011 im DT.01
- **Internationaler CHEFSACHE Treff** "Technik & Innovation" am 30.JUNI 2011



Nur für geladene Gäste bei Schreiner-Group: Erfahrungsaustausch und Kooperationsanbahnungen in Zusammenarbeit mit **Renate Siebert** (Titel 03 - 2011) und **Gerlinde John** (Titel 11 - 2010)



EVENTPARTNER: www.citycompanion.de

VIP-Gäste: www.traumfirma.de
Christine Sönning & Georg Paulus