

Interview mit
Gunther Maasberg
Maasberg GmbH
Geschäftsmann des Monats

ORPH
IMAGE IDEAL®

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Den hori:zon erweitern

Von Gunther Maasberg werden Sie sich gerne beschatten lassen. Und wenn Sie ungestört sein wollen, können Sie den „hori:zon“ einfach hinauf oder herunter fahren lassen. Und die geschaffene Lichtsituation verleiht Ihnen neue Perspektiven. Mir als Lichtkünstler hat das Patent des preisgekrönten Fensterieus so gut gefallen, dass ich es Ihnen hier vorstellen muss. Ich kann mich Goethe nur anschließen: „Mehr Licht!“ Dank Gunther Maasberg! GENIAL!

Orhidea Briegel: Ihr Unternehmen, Herr Maasberg, hat eine lange Tradition, nicht wahr?

Gunther Maasberg: Die Firma Maasberg wurde 1928 in Gnadensfrei, Schlesien von meinem Urgroßvater Wilhelm Maasberg gegründet. Diese Unternehmung hatte den Schwerpunkt in der Konfektion von Bett- und Tischwäsche. Auch nach dem Krieg und der Neugründung in Münchenberg, Oberfranken blieb die zweite und dritte Generation, Franz und Rainer Maasberg, im Metier der textilen Objektausstattung. Maasberg war nie ein Ladengeschäft für Einzelhandel oder im retail-business, sondern immer überregional im Objektgeschäft tätig.

O.B.: Sie sind die vierte Generation?

G.M.: Genau. Ich, also die vierte Generation, Gunther Maasberg (*sammelt nicht Kunst entgegen landläufigen Vorurteilen*), gab im Jahr 2000 der Firma Maasberg den Kunstnamen: „Der Fensterieur“. Dies umreißt die Konzentration auf die Produkte rund ums Fenster, im Objekt (Bürogebäude, Hotels, Krankenhäuser und ähnliches). Konkret werden also hier mit den Bauherren und Architekten Lösungen für Funktion (Verschattung, Verdunklung, Blendschutz) und Design (Dekoration, Ästhetik) entwickelt und realisiert.

O.B.: Und außer dieser Spezialisierung...?

G.M.: ...ist die Fertigungstiefe groß. „Wir machen nur das, was wir perfekt beherrschen“. Konfektion und Montage sind im eigenen Haus bei derzeit 13 festen Mitarbeitern.

OB: Sind Sie ein Dienstleister oder ein Händler?

G.M.: Maasberg GmbH ist in der Bemusterungs- und Beratungsphase ein Dienstleister, bei textilen Produkten ein Handelsunternehmen und bei eigenen Produkten ein Produzent. Je nach Anforderung ist die Gewichtung in jedem Projekt unterschiedlich. „Es wird nie langweilig!“

OB: Wie sieht Ihr Produkt- und Leistungsprogramm?

G.M.: Als Spezialist für Sonderanfertigungen haben wir z.B. für das Hagenbeck-Hotel, Hamburg, Stoffe gewebt mit Elefanten, die den Rüssel nach oben tragen („damit das Glück nicht herausfällt“), oder für das Matamba-Hotel, Phantasialand-Köln, Stoffe gedruckt nach afrikanischen Vorlagen, aber nach deutschen Brandschutznormen.

O.B.: Hervorzuheben ist die Entwicklung und Patentierung des Produktes „hori:zon“, das im Jahr 2.008 den Innovationspreis der Architekten (AIT) gewann?

G.M.: Durch die vertikale Verfahrbarkeit der Paneele lässt sich

Licht und Schatten wesentlich bedarfsgerechter einstellen als bei bisherigen Systemen: der Tageslichtanteil steigt, der Kunstlichtbedarf sinkt. hori:zon hat damit eine design- und funktionsrelevante Alleinstellung am Markt. Inzwischen lassen sich die Alu-gerahmten Paneele auch elektrisch verfahren, horizontal verfahren (System veriz:zon) und unter der Decke verfahren (zur Beschattung z.B. von Lichtbändern: System sky:zon). Mit diesen Innovationen werden einfache und nachhaltige (volle Wiederverwertbarkeit) Lösungen auf die Probleme am Arbeitsplatz angeboten: Licht, Wärme respektive Kälte und Akustik!

O.B.: Sie arbeiten mit Architekten Hand in Hand?

G.M.: Da wir kein Budget haben, um vor der Tagesschau Werbung zu machen, setzen wir auf gezielte Architektenansprache und nicht auf Gießkannenwerbung. Wir sind vertreten auf online-Portalen für Architekten (architonic, raumprobe), aber auch auf internationalen Fachmessen. Ziel ist es, für die Planer Ansprechpartner und Problemlöser zu sein und früh im Projektfortschritt miteingebunden zu werden. So sind die Hebel in der Planungsphase für den Einbau spezieller Produkte oder Maßnahmen (z.B. Akustik) erheblich größer, als wenn später teuer und aufwändig nachgerüstet werden muss.

O.B.: Und der Blick in die Zukunft?

G.M.: Das hört sich vielleicht idealistisch an, aber im Ernst, ich möchte, dass sich die Leute wohlfühlen am Arbeitsplatz. Dazu gehört natürlich ein beschatteter Bildschirm, aber auch der Blickkontakt zur Außenwelt. Mit unserer „hori:zon“-Lösung ist beides möglich. Wie sagte schon Goethe: „Mehr Licht!“



Maasberg GmbH
Gartenstraße 35
95213 Münchenberg
Tel.: 0 92 51 - 50 33
Fax: 0 92 51 - 74 52

ORHIDEA
IMAGE IDEAL

„Schatten,
nur wo Sie ihn
brauchen, denn die
Sonnenbrille beschattet
auch nur die Augen!“

www.maasberg.de



„Das Einfache ist nicht immer genial, aber das Geniale ist immer einfach.“

- optimale Tageslichtnutzung durch stufenlose Höheneinstellung (Schulafelprinzip)
- steigende Produktivität am Arbeitsplatz durch lebendiges natürliches Licht
- höhere Aufenthaltsqualität durch Kontakt zur Außenwelt
- Paneel-Bespannungen nach Wunsch
- einfache und schnelle Montage
- geringere Beleuchtungskosten
- Fertigung nach Maß

Die design- und funktionsrelevante Alleinstellung resultiert aus der Möglichkeit, Schatten und Blickschutz wesentlich bedarfsgerechter zu schaffen als mit herkömmlichen Lösungen. Der Tageslichtanteil steigt, der Kunstlichtbedarf sinkt.

Der ideale Raum ist vor allem eins: natürlich hell.

Rundum nachhaltig und ökologisch: Green Building pur!

In den meisten Objekten wird eine Begrenzung der sommerlichen Spitzentemperaturen erwünscht. Automatisierte außen liegende Verschattungen sind die bevorzugte Lösung, können aber in vielen Fällen nicht realisiert werden. Klimaanlage verursachen hohe Folgekosten. Einen kostengünstigen Kompromiss stellt die Latentwärmespeichertechnologie dar. Darunter versteht man die Speicherung von Wärme in einem Material, welches einen Phasenübergang, z.B. fest- flüssig, erfährt (engl. Phase Change Material PCM). Raumwärme wird in Schmelzwärme umgewandelt. Die Raumtemperatur kann nicht weiter ansteigen.

Damit wird zwar nicht der direkte Wärmeeintrag in einen Raum reduziert, jedoch findet eine zeitliche Verschiebung der freigesetzten Wärme von den einstrahlungstärksten Tagesstunden in die kühlen Nachtstunden statt. **Das Resultat für den Nutzer:** Tagsüber bleibt es im Sommer im Büro kühler. Nachts, wenn es niemanden stört, wird es wärmer. „Horizon PCM“ nutzt diesen Effekt und bringt Ihnen den Zusatznutzen!



www.hori-zon.de





Gerlinde John Expertin für Inneneinrichtung informiert ...

Nicht nur für die Kanzlei

sind unsere Konzepte ein Hingucker. Büro-lösungen aus unserem Hause finden Sie in verschiedenen Branchen. Heute zeigen wir Ihnen ein Beispiel aus unserer Praxis: die Einrichtung unseres Kanzleikunden **Dr. Tonnemacher und Kollegen**.

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. Wir arbeiten mit interessanten Partnern, nicht nur für den gewerblichen Bereich, zusammen.

Beispielsweise hat sich **unser Kooperationspartner immosens GmbH** im Bereich Wohnentwicklung einen bekannten Namen gemacht. Immerhin können wir nur einrichten, wo auch gebaut wurde.

Klicken Sie doch auch unser aktuelles Video in der Online-Ausgabe Orhideal IMAGE oder lesen Sie unsere Titelstory im NOVEMBER IMAGE 2010. Herzlichst *Gerlinde John*



optimal
gestaltet
Kolumne

**Mit fundierter Beratung
gelingen alle Pläne.**

Dies ist besonders dann zutreffend, wenn es um nicht alltägliche Pläne und Projekte geht. Die Planung einer neuen Einrichtung für Kanzleien, Praxen, Büros, Banken, für Konferenz- und Schulungsräume, für Hotel und Gastronomie gehört zweifelsfrei in diese Kategorie. Ein aktuelles Beispiel dafür ist die Rechtsanwaltskanzlei Dr. Tonnemacher, Kolbeck & Kollegen, welche in diesem Jahr umgezogen ist. Wir bedanken uns für das Vertrauen und die sehr angenehme Zusammenarbeit bei der Einrichtung der neuen Räume.

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.

**Oder besuchen Sie uns beim
Orhideal-BusinessTreff am 1.12.
2011 in unserem Showroom.
Mehr dazu in der Magazinmitte.**

Gerlinde John
krejon Design Objekt + Wohnen

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



Kernkompetenz Baulandentwicklung

Auch nach den jüngsten Turbulenzen an den Finanzmärkten stellen München und sein Umland sich unverändert als Hort der Sicherheit und Stabilität für seine Bevölkerung dar. Die Bevölkerungszunahme seit 2005 von über 7 % spricht hier eine deutliche Sprache.

Führt man sich vor Augen, dass dabei in den letzten Jahre die Zahl der Baugenehmigungen um die 5.000 stagnierte, so wird deutlich, dass die Politik sehr weit weg ist von den rechnerisch pro Jahr benötigten 7.000 Genehmigungen.

Doch wie dem entgegenwirken? Neben der klassischen Grundstücksbebauung müssen in Zukunft Möglichkeiten wie die Baulandentwicklung, Nachverdichtung oder Umnutzung von Bestandsobjekten, stärker in den Fokus der Wohnentwicklung rücken.

Die hierzu nötigen Planungsinstrumente und Gesetze sind nicht nur in ihrer flexiblen Handhabung gefragt. Berater, wie Rechtsanwälte, benötigen meist im Vorfeld intensive Vorbereitung und Bearbeitung der einzelnen Lagen und ihrer Umfeldler. Hier sehen wir Mehrwerte, welche wir für Grundstücksbesitzer leisten können. Nur durch entsprechend langem Atem kann es gelingen wertvolle Beiträge zu kreieren und das Wohnangebot in der Region nachhaltig zu verbessern, und Mehrwerte für Grundstückseigentümer zu garantieren.

Die Immosens GmbH unterstützt dabei bei der Entwicklung von geeignetem Bauland. Eine unserer Kernkompetenzen ist die komplette Projektentwicklung von Grundstücken. Dabei treten wir als verlässlicher Partner von Grundstückseigentümern, Kommunen und Behörden auf, wissen wir doch, dass beiderseitiger Nutzen auf guter Zusammenarbeit beruht.

Wir wissen um unsere Stärken und suchen für unsere Wohnbauprojekte Grundstücke in München und im erweiterten S-Bahn Bereich. Wir realisieren sowohl Geschosswohnungsbau als auch Doppel- und Reihenanlagen ab 10 Einheiten. Gerne kommen wir auch mit Ihnen ins Gespräch.



immosens GmbH
Neuhauser Str. 3a
80331 München
TEL.: +49 (0)89 / 2388799-0
FAX: +49 (0)89 / 2388799-20
christoph.weipert@immosens.de

www.immosens.de

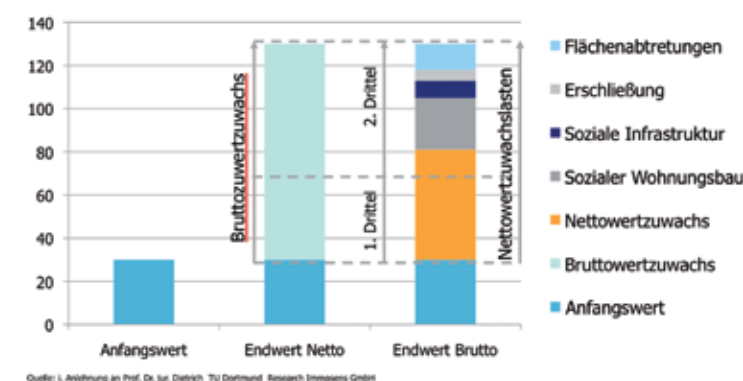
Christoph Weipert
Dipl.-Ing.(FH) M.A.
Prokurist



Immobilienmarktentwicklung München
Nachfrageüberhang in München entspannt sich auf absehbare Zeit nicht



Immobilienmarktentwicklung München
Wertzuwachssteigerungen bei Baulandentwicklung





Imagefoto: © www.chidea.de

delikat essen

Die Kolumne

Das Gewürzkaufhaus

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

www.schuhbeck-gewuerze.de



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

Alfons Schuhbeck
Schuhbecks am Platzl GmbH

Platzl 6+8
80331 München

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

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

Lassen Sie's anschwitzen



**sauna
vita**

Der Name SaunaVita - Harald Beinhofer steht für wirtschaftlich und ökologisch optimierte Produkte, die Genuss und Erlebniswert garantieren. „Wellness“ sieht Harald Beinhofer im traditionellen Sinne und unabhängig von Modetrends. Der Firmeninhaber sammelte über 12 Jahre Erfahrung im Sauna- und Wellnessbereich mit den renommiertesten Marktführern.

Als Maschinenbautechniker und Betriebswirt legt der Fachmann bei SaunaVita großen Wert auf projektbezogene, individuelle Lösungen im Dialog mit dem Kunden. Die Kunden erhalten ein lang-

lebiges und wertbeständiges Ergebnis. Nutzen Sie den Vorteil, dass Sie von der ersten Idee bis zur Übergabe einen zuverlässigen Partner haben, der die komplette Ausführung koordiniert.

„Wir verfügen über eine Selektion von außergewöhnlichen Produkten, die Sie über uns beziehen können!“ äußert sich Harald Beinhofer. „Falls Sie darüber hinaus noch Wünsche oder Fragen haben, nehmen Sie bitte per Telefon oder Mail unverbindlichen Kontakt mit uns auf!“



„Seit Anfang der 90er Jahren entwickeln wir für private und gewerbliche Objekte maßgeschneiderte Lösungen im SPA.“ erklärt Harald Beinhofer. „In einem unverbindlichen Beratungsgespräch ermitteln wir den Bedarf, und erstellen anschließend ein individuell abgestimmtes Angebot. Ob handwerklich gefertigte Innen- u. Außensaunen, Blockhaussaunen, KELO-Saunen, VITALIS Multi-Bath-System, Dampfbäder, Infrarot-Kabinen, Solarien, Whirlpools, Erlebnisduschen,

Wärmeliegen, Eisbrunnen, Ruhe- u. Massageliegen, Tauchbecken, Wellness-Anlagen oder Sauna-Zubehör, alles kann geplant und realisiert werden bei SaunaVita.“ so berichtet der Fachmann mit den umfangreichen fachlichen Kenntnissen und praktischen Erfahrungen.

„Welche Bereiche decken Sie ab?“ fragte ich. Er lacht: „Alles was das Herz begehrt: Projektentwicklung und Neubauplanung sowie Umbau und Renovierung,

kleine private Bäder, gewerbliche und öffentliche Wellness-Anlagen. Gestaltung und Design im Bereich der Innenarchitektur, Lichtkonzepte, Sauna-Ausstattung und Sonderbau, Dampfbadbau, Erlebnisduschen, Eisbrunnen, Ruheräume, Ruheliegen, Blockhaus-Saunen, speziell KELO-Saunen, Whirlpools, auch Einzelanfertigungen in Edelstahl und Massivholz, Natursteinarbeiten, Handkeramik, Holzausbauten, Wandgestaltung, die technische und bauphysikalische Einbindung sind unsere Kernkompetenzen im Wellnessbereich.

Wir führen unverbindliche Beratungsgespräche zur Bedarfsermittlung und gemeinsamen Zielfestlegung der Vorgehensweise. Dann wird der Vorentwurf mit Kostenschätzung (ca. 500,- bis 2.000,- € oder gegen Vorvertrag) erstellt. Danach erfolgt ein detaillierter Entwurf, der ein verbindliches Angebot und eine Kosten-Auswertung ermöglicht.“

Nach Abschluss der Arbeiten ist er da, der SPA.

Ich sage nur dazu: Lassen Sie es anschwitzen!
An Guad'n. *Alfons Schuhbeck*

SaunaVita
Harald Beinhofer

Herzogstandweg 8
82418 Murnau am Staffelsee

Telefon: +49 8841 90003
Telefax: +49 8841 2244

wellness@saunavita.de
www.saunavita.de





Stevemoe Experte für transparentes Webdesign...

Naturschall exklusiv

Ihre Ohren werden Augen machen

Kennen Sie schon die einzigartigen Naturschall-Klangsysteme, die - wie in der Natur - den Schall gleichzeitig in alle Richtungen abstrahlen? Musikliebhaber, die Musik und Klang als Inspiration für ihren beruflichen oder privaten Alltag sehen, sollten diese Neuheit in der Audiotechnik unbedingt einmal live erleben. Die neuartige, indirekte Abstrahltechnik erzeugt einen natürlichen, präzisen Raumklang, der sich auch in verwinkelten Räumen überall hin ausbreitet. Außerdem können Sie Ihre Lieblingsmusik in der Lebendigkeit eines Live- Konzertes genießen und dabei sogar Ihre Hörsensibilität steigern. Wenn Sie sich im holophonischen Klangraum befinden, werden Sie sehr schnell spüren, wie wohltuend und entspannend die Musik auf Sie wirkt. Eine Erklärung hierfür ist, dass diese Art Schallwandler das gesamte Frequenzspektrum mit den dazugehörenden Obertönen eines Tonträgers in alle Raumrichtungen wiedergeben kann. Die Obertöne in der Musik spielen für das Wohlbefinden eines Menschen eine große Rolle. Verblüffend ist auch, dass man beim Hören nicht – wie gewohnt - in der „ersten Reihe“ sitzt, sondern direkt auf der Bühne zwischen den Künstlern.

Die positiven Eigenschaften der Naturschall-Klangsysteme macht man sich inzwischen immer mehr im Bereich Wellness und Therapie zu Nutze. Naturakustik oder entspannende Musik aus diesen Klangsystemen potenziert den Erfolg jeder

Behandlung oder verkürzt manche Wartezeit. Ganz gezielt wird die Therapie mit Naturschall auch im Bereich *Gesundes Hören* z.B. bei stressbedingtem Tinnitus und Schwerhörigkeit eingesetzt. Die edlen Klangsysteme werden aus dem Naturprodukt Holz in der Michael-Schnelle-Manufaktur in Deutschland gefertigt. Seit Kurzem produziert diese auch eine freischwingende Wiegelelie, die den idealen Hörplatz vollendet.

www.Naturschall-erleben.de



Der ideale Hörplatz



selbst klebend

Kolumne

Lebenswerk - Auszeichnung

Nach Prüfung der eingereichten Vorschläge für die "Label Industry Global Awards 2011" freut sich die aus Experten der Etikettenindustrie bestehende Jury den diesjährigen Preisträger des R. Stanton Avery Lifetime Achievement Award bekannt zu geben: Ausgezeichnet für sein Lebenswerk wird Helmut F. Schreiner, geschäftsführender Senior der Schreiner Group. Die Jury war während des FINAT-Kongresses, der kürzlich auf Sizilien stattfand, zusammengekommen und wählte Helmut F. Schreiner aus einer Reihe hochkarätiger Nominierungen aus. Stifter des Preises ist das Unternehmen Avery Dennison.

Die Schreiner Group ist ein weltweit tätiger Anbieter von Funktionsetiketten mit einem Umsatz von 125 Millionen Euro, den 750 Mitarbeiter in den Werken des Unternehmens in Europa und den USA erwirtschaften. Unter Helmut F. Schreinners charismatischer Führung ist die Gruppe zu einem weltweit führenden Innovator innerhalb der Etikettenindustrie geworden, der neue Technologien und Anwendungen entwickelt hat.

Ausschlaggebend für die Entscheidung der Jury waren Helmut F. Schreinners unermüdliches und leidenschaftliches Engagement für sein Unternehmen, seine wegweisenden Innovationen sowie sein Engagement in Branchenverbänden und bei der Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter. Diese Leistungen, so befand das Gremium, machten ihn zu einer herausragenden Nominierung und verdientem Gewinner der 2011 verliehenen Auszeichnung.

Helmut F. Schreiner
Schreiner Group GmbH & Co. KG

www.schreiner-group.de

Helmut F. Schreiner Experte für Funktionsetiketten informiert....

Immobilienverwaltung

und Hausverwaltung in MÜNCHEN und DACHAU

Lernen Sie Brigitte Hempe bei unseren nächsten Business-Treffen kennen: Als Immobilienfachwirtin (IHK) ist sie seit 1994 in der Geschäftsführung der IMMO-TREU GmbH für alle Fragen rund um die Immobilie der verantwortliche Ansprechpartner.

„Immobilienverwaltung ist für uns Vermögensverwaltung. Leider müssen wir immer wieder feststellen, dass nicht alle, die im Bereich Haus- oder Immobilienverwaltung tätig sind über entsprechende Qualifikationen verfügen. Aufgrund unseres Know-hows aus Rechnungsprüfung und Finanzabwicklung, Bauabwicklung, Mietrecht und Sozialversicherung sowie der guten Kontakte zu verlässlichen Banken und Versicherungen bieten wir Immobilienverwaltung als echte Dienstleistung (und gerade nicht als Nebenprodukt zur Immobilienmakler- oder Bauträgertätigkeit) an. Immobilienverwaltung ist Vertrauenssache, deshalb achten wir auf Transparenz und Nachvollziehbarkeit unserer Unterlagen und stehen persönlich unseren Eigentümern für Fragen zur Abrechnung Rede und Antwort.

Sowohl die technische als auch die kaufmännische Verwaltung setzt große Erfahrung und aktuelles Fachwissen voraus. Durch Teilnahme an regelmäßigen Fortbildungen (beispielsweise bei der IHK München oder dem Dachverband der deutschen Immobilienverwalter e.V.) halten wir uns auf dem laufenden und bringen unser Wissen und unsere langjährige Erfahrung in die laufende Arbeit ein:

- Gebäudeunterhalt, auch steuergünstige Gestaltung von Sanierungen
- Rasches Umsetzen von **Gesetzesänderungen** im Miet-, Steuer-, Sozialversicherungsrecht soweit sich diese auf die Verwaltungsarbeit auswirken.
- Freundlichkeit und soziale Kompetenz sind Schlüsselqualifikationen im Umgang mit Eigentümern und Bewohnern. So mancher Konflikt kann hierdurch vermieden werden.



Neben dem Tätigkeitsschwerpunkt WEG-Verwaltung befasst sich IMMO-TREU mit folgenden Spezialgebieten:

- Miet- und Sonderverwaltung (Gesamt-/Gewerbeobjekte)
- Umsatzsteuerpflichtige Vermietungen (USt-Option)
- Service für Vermieter von Eigentumswohnungen

Brigitte Hempe
Immobilienfachwirtin (IHK)
Geschäftsführerin

IMMO-TREU GmbH
Immobilienverwaltungen
Prälat-Wolker-Str. 5
85221 Dachau

Tel. 08131/35 29 68
Fax 08131/35 29 69
office@immo-treu.org

www.immo-treu.org

web'n stuff

Kolumne

Moe's Website Philosophie

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

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

www.stevemoes.de



franken
power

Die Kolumne

Mitarbeitermotivation

„Steuern – einfach erfrischend anders!“

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

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

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

www.Jantschke-Steuerberater.de

Ralf Jantschke Experte für Steuerberatung im Interview über

Der Mitarbeiter als

Markenbotschafter

Ralf Jantschke: Frau Breitkreuz, Sie erwähnen als wichtigen Faktor im Unternehmen die Markenbotschafter. Was verstehen Sie unter dieser Bezeichnung?

Karin Breitkreuz: Jeder Arbeitnehmer ist für das Unternehmen ein Markenbotschafter. Wo immer er sich privat oder beruflich bewegt, sendet er die Botschaft über die Marke des Unternehmens. Aus dem Grund ist es wichtig, dass die Mitarbeiter richtige Botschaften aussenden. Das können sie nur, wenn Kommunikation über das und im Unternehmen erstens überhaupt stattfindet und zweitens richtig geführt wird.

R.J.: Das hört sich gut an, aber haben die Mitarbeiter überhaupt Zeit dafür? Sie müssen doch arbeiten!

K.B.: Eine funktionierende Interne Kommunikation sollte zum Betriebsalltag gehören, wie der PC und das Telefon zur Büroustattung. Wenn ein Unternehmer zu spät anfängt, seine Mitarbeiter zu informieren und in interne Abläufe einzuweißen, kann man viele nach außen kommunizierte negative Kommentare nicht mehr auffangen und der Imageverlust für das Unternehmen könnte immens sein. Ein solches negatives Bild in der Öffentlichkeit wieder zu richten, dauert um ein Vielfaches länger, als wenn sich der Unternehmer schon von Anfang an die Zeit nimmt, seine Mitarbeiter in Veränderungen einzubeziehen.

R.J.: Ist es nötig einen Kommunikationsberater zu engagieren? Kann man es nicht im Betrieb untereinander regeln?

K.B.: Ein Berater bietet den Vorteil, die Abläufe und Dinge neutral zu sehen. Denn es ist die Distanz zum aktuellen, operativen Geschäft, die seinen unabhängigen Rat wertvoll macht. Aus dieser neutralen Perspektive kann der Verbesserungsbedarf leicht erkannt und Handlungsempfehlungen entwickelt werden.

R.J.: „Sagen nicht viele Geschäftsführer, dass sie so etwas nicht brauchen, weil es doch auch bisher funktioniert hat?“

K.B.: Oh ja, das sagen sie, weil sie den Unterschied nicht kennen. Erst wenn man einen Kommunikationsberater eingeschaltet hatte, kann man den Unterschied merken.

R.J.: Haben die Unternehmen heutzutage überhaupt ein Budget für solche Beratungen?

K.B.: In der Tat sind die Unternehmer auf dem Sparkurs. Dennoch, wir bieten technologisch orientierten Unternehmen eine lukrative kommunikative Begleitung ihrer Veränderung. Mit unseren maßgeschneiderten Kommunikationskonzepten unterstützen wir sie mit individuellen und persönlichen Lösungen. Jede Beratung ist so einzigartig wie auch ihr Unternehmen einzigartig ist. Nach dem Motto: „Ich investiere, um effizienter zu werden!“

R.J.: Und wenn Ihnen ein Geschäftsführer mit dem Argument kommt; jetzt nicht, aber wir gönnen uns das, wenn wir mal Zeit für so etwas haben? Was haben Sie als Argument dafür?

K.B.: Es ist ganz einfach! Wer keine Zeit für gewisse Verbesserungen hat, der wird immer weniger Zeit haben, weil sich das Negative kumuliert und immer größere Probleme entstehen können. Ich verstehe mich als Problemlöser. Mit meiner Arbeit bringe ich Struktur und System in die Interne Kommunikation der Unternehmen und steigere so die Effizienz meiner Kunden. Mein Ziel ist, dass jeder Beschäftigte versteht, welche Ziele sein Unternehmen verfolgt, welchen Beitrag er im Unternehmen leistet und Spaß an der Arbeit sowie Erfolg hat.

R.J.: Welche Erfahrungen haben Sie mit Ihrer Arbeit bisher?

K.B.: Die anfängliche Skepsis gegenüber diesen „soften“ Themen, weicht recht schnell und wandelt sich in eine vertrauensvolle sowie effektive Zusammenarbeit. Mit Fingerspitzengefühl und Kommunikations-Know-How habe ich ein komplettes Kommunikationskonzept für eine Unternehmung mit über 2.000 Mitarbeiter erarbeitet und erfolgreich eingeführt.

Ein anderes Mal konnte ich mit den Arbeitsorganisationsfachleuten des Fraunhofer-Instituts für 200 Beschäftigte die Einführung einer ganz neuen Arbeitsform, dem sogenannten „nonterritorialen Arbeitsplatz“ kommunikativ begleiten. Dies sind nur zwei Beispiele meiner abwechslungsreichen Arbeit,

die im weitesten Sinne immer etwas mit Veränderung zu tun hat.

Nun nochmal zu unserem heutigen Thema, Markenbotschafter. „Die Mitarbeiter sind die wichtigsten Markenbotschafter und das größte Potential eines Unternehmens! Nicht selten erlebe ich den Effekt auf gut deutsch gesagt „außen hui und innen pfui“! Oder anders ausgedrückt, wer die Interne Kommunikation beherrscht, kann ungeahnte Potentiale seiner Beschäftigten heben. Und wer die Grundlagen der Kommunikation missachtet, gefährdet fahrlässig die Wertschöpfung sowie das Ansehen seines Unternehmens.

Der demografische Wandel und die Veränderungen im Allgemeinen verstärken das Bedürfnis der Unternehmen sich als Arbeitgebermarke zu etablieren, um gutes Personal zu halten als auch zu gewinnen. Dies kann, wie gesagt, nur gelingen, wenn das nach Außen gesagte auch Innen wirklich gelebt wird.

R.J.: Welchen Rat können Sie vorausschicken?

K.B.: Holen Sie sich einen kompetenten Berater für Interne Kommunikation und besprechen Sie mit ihm, wie er Sie bei der Erreichung Ihrer Ziele unterstützen kann. Eine funktionierende Kommunikation hält Ihnen als Chefin oder Chef den Rücken frei.

Sie haben so die Zeit und Kapazitäten, um Ihren Bereich als auch Ihr Unternehmen erfolgreich voranzubringen. Die strukturierte Interne Kommunikation bildet das Rückgrat im Unternehmen und bietet Orientierung für die Führungsmannschaft genauso wie für die Belegschaft. Auf dem ganzen Gebiet der Internen Kommunikation unterstützen wir Sie umfassend. Unsere Leistungen beginnen mit einer gründlichen Analyse, gefolgt von der konzeptionellen Ausarbeitung eines Kommunikationsplanes. Für Ihren ganz individuellen Bereich erarbeiten wir maßgeschneiderte Lösungen und begleiten deren Einführung in den Betriebsalltag bis das vorher definierte Ziel erreicht ist. Wir sind also von A wie Analyse bis Z wie Zielerreichung der Internen Kommunikation für Sie da.“

Karin Breitkreuz kommuniziert KBk
Kommunikations- und
Unternehmensberatung
Brühlstraße 1 • 89081 Ulm

Telefon 0731 - 140 24 92
Mobil 0151 - 19 16 65 71
info@breitkreuz-kommuniziert.de



„Nur ein Mitarbeiter, der sich in seinem Unternehmen wohlfühlt und sich gut und wahrheitsgemäß über interne Vorgänge und Visionen informiert fühlt, kann ein guter Botschafter für sein Unternehmen sein.“

www.breitkreuz-kommuniziert.de





Hans Peter Zobl Kunstmanager informiert...

Mittags zur Auszeit

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:

- SLIM-JOY-FIGURPROGRAMM
- ENTGIFTUNGSFUSSBAD
- MANUELLE LYMPHDRAINAGE
- HOT STONES MASSAGEN
- FUßREFLEXZONENBEHANDLUNG
- 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

www.slim-joy.com



kunst manager

Kolumne

Einladung zur Vernissage
& Event-Messe

Warum inspiriert uns ein Gemälde?
„Könnte man alles in Worte fassen,
gäbe es keinen Grund zu malen“,
schrieb dazu der New Yorker Künstler
Edward Hopper 1949.

Sammeln Sie neue Eindrücke beim
Betrachten ausgewählter Originale
meiner Künstler aus Berlin, München,
Wien und Zürich:

Vernissage bei Slim & Joy
Wohlfühlambiente & Kunst genießen
Sie anlässlich der Vernissage im
Slim & Joy von Nicole Eder am 11.
Oktober um 19 Uhr. Details finden Sie
unter www.slim-joy.com.

Messe Best of Events Austria
Erstmals präsentiert sich die Stilgalerie
anlässlich der Messe Best of
Events Austria in Österreich. Besuchen
Sie mich und meinen Standpartner
Chiemsee Consult am 19.
und 20. Oktober in Halle 1, Stand
E 109, im Messezentrum Salzburg.
Kostenlose Gästekarten erhalten Sie
von mir!

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

„So wird Ihr Alleinstellungs- merkmal zum Erfolgsgarant“

Nicola Schmidt

Eine ErfolgsStory aus
ORH IDEAL
IMAGE
empfohlen von Orhidea Briegel
und www.magst.info

ORH IDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken



Hans-Ulrich Schachtner Autor und Experte für MagSt präsentiert....

Ihre Begeisterung steckt an. Nicola Schmidt macht Mitarbeiter zur Visitenkarte des Unternehmens.

„Alle Aspekte rund um das souveräne Auftreten haben mich schon immer fasziniert. Mein fundiertes Fachwissen entspringt aus meinem Textilmanagementstudium, der Praxis und Fachseminaren. Die Vielseitigkeit ist mir angeboren, genauso wie das Farb- und Formgefühl.“

Mögliche Seminarthemen sind:

„Dresscodes“
„Kleidung & Karriere“
„Farben gezielt einsetzen“
„Rhetorik & Körpersprache“
„Business-Etikette & moderne Umgangsformen“
„Kompetenz sichtbar machen“
„Souveränes Auftreten“

**TV-Ratgeber, Speaker
Medienbeiträge auf Anfrage**

magisch gewinnen

Kolumne

„Das Geheimnis Andere für sich zu gewinnen! Mit Charme, Witz und Weisheit kommunizieren“

Der Magische KommunikationsStil (MagSt) im Alltag, Beruf & in der Liebe

ErlebnisVortrag

Mo 14. Nov. 2011 19.30 Uhr GASTEIG Muc

ErlebnisVortrag zum MagStBuch „Frech, aber unwiderstehlich“ mit MagStBegründer, Diplom-Psychologe Hans-Ulrich Schachtner

Karten vor dem Eingang des Veranstaltungsraumes EG 0.131

ErlebnisTraining

Sa + So 26.-27.11.11 jeweils 10-17 Uhr*

„Das Geheimnis andere für sich zu gewinnen!“

Mit MagSt erreichen Sie die Herzen Ihrer Mitmenschen, schaffen mehr Nähe und Offenheit. Sie säen Harmonie in Ihrer Umwelt, schaffen vertrauensvolle Kooperation mit Menschen, die loyal zu Ihnen stehen. Mit dem MagSt fühlen Sie sich und andere wohler, geborgen und geachtet. Nach erfolgreichem EinstiegsTraining zum MagSt incl. Supervision kniffliger Kommunikationssituationen mit werden Sie sich besser kennen und gestärkt zu sich stehen. Sie werden auch wissen, wie Sie in Minutenschnelle auf spielerische, charmante, weise und manchmal witzige Art mit anderen einen angenehmen Kontakt aufnehmen können. Warum nicht mal frech (und gerade deshalb unwiderstehlich)?

Sa + So 17.-18.12.11 jeweils 10-17 Uhr*
„Die Geheimnisse des gekonnten Umgangs mit schwierigen Menschen“

www.MagSt.info



„Das strategische
Gesamtkonzept
für ein gelungenes
Personal
Presenting“

Nicola Schmidt

Vorsprung im Vertrieb

Nicola Schmidt sichert Wettbewerbsvorteile

Ein Multitalent mit Feingefühl und reichhaltigem Erfahrungsschatz, das sich schnell in andere Personen oder Situationen hineinversetzen kann und dreidimensionales Vorstellungsvermögen, Redegewandtheit, den Blick für's Detail und Qualität besitzt. Das ist Nicola Schmidt. „Andere zu unterstützen, wie sie sich professioneller präsentieren können, ist meine Leidenschaft. Von der Haltung angefangen über Rhetorik, Reden vor Publikum und natürlich das Outfit. Und es kommen immer wieder viele positive Feedbacks.“ sagt die Coaching-Spezialistin und Trainerin. Es ist in allen Medien zu lesen: Sicheres Auftreten, Kompetenz-Sichtbar-Machen, moderne Umgangsformen fördern die Karriere. Diese Punkte sind in Zeiten der Veränderungen besonders wichtig. Aber wie umsetzen, ist die Frage?

Orhideal IMAGE: „Ihre Schwerpunkte sind Selbstmarketing und Selbst-PR. Ihre Arbeit konzentriert sich auf die drei Haupt-Bereiche, die das Personal Presenting ausmachen. Welche Schwerpunkte setzen Sie?“

Nicola Schmidt: „Es sind drei Säulen, in die ich unterteile. Erstens: Farbe, Stil, Image; der zweite Bereich ist Rhetorik, Stimme und Körpersprache. Abgerundet wird alles durch den dritten Bereich Businessetikette, sprich Umgangsformen. Denn was nutzt es, visuell optimal zu wirken, wenn das Benehmen und der Ausdruck nicht dazu passt.“

IMAGE: „Image ist ein sehr allgemeiner Begriff. Wie bezeichnen Sie das Image einer Person? Und was kann eine Persönlichkeit bei Ihnen lernen?“

N.S.: „Image setzt sich im Aussehen aus den Farben zusammen, die Ihr Gesicht zum Strahlen bringen, und dem Stil, der sich Ihrem Körper und Ihren Proportionen anpasst in Verbindung mit Ihrer Persönlichkeit. Hinzu kommt der Dresscode des Unternehmens, in dem Sie arbeiten. Egal, ob Einzelberatung, Inhouse-Training oder offenes Seminar, die richtigen Farben und den richtigen Stil zu finden, ist der Türöffner für den Erfolg. Ich lege Wert darauf, dass ich dem Kunden Unterstützung in seiner persönlichen Bedarfssituation gebe. Dann sieht er im Einzelcoaching selbst am besten, wie er seine Kompetenz noch visuell unterstreichen und wo er seine Schwächen in Stärken umwandeln kann. Im Seminar bin ich genauso flexibel und gehe auf individuelle Fragen ein.“

IMAGE: „Bringen Sie damit die Kompetenz der Person visuell zum Ausdruck? Ist das nicht einseitig, sich nur um Äußerlichkeiten zu kümmern?“

N.S.: „Der Erfolg wird dadurch beschleunigt. Ein gut verpacktes Produkt verkauft sich nun mal besser. Wir nehmen visuelle Botschaften sehr intensiv und ernsthaft auf. Körpersprache und Stimme wirken sich auch entweder positiv, oder negativ aus. Wenn man viel präsentiert oder im Kundenkontakt steht, sollte man diese Wirkung für den Auftritt nutzen.“

IMAGE: „Das sind Ihre Kernbotschaften für Menschen im Beruf?“

N.S.: „Genau! Business-Etikette ist ebenfalls ein Muss! Moderne Umgangsformen geben den letzten Schliff auf jedem Parkett. Meine Seminare geben den Kursteilnehmern ein großes Stück Sicherheit um den Ausdruck, bzw. die Aussage besser zu platzieren. Zu meinen Kunden zählen Führungskräfte und Mitarbeiter. Sie nutzen die Chance des ersten Eindrucks, die ihre größte ist.“

Nicola Schmidt bietet die Entwicklung eines stimmigen Gesamtkonzeptes und Unterstützung bei dessen Umsetzung: Stilelemente und Stilentwicklung, Garderobencheck und Planung mit Personal Shopping, als auch Seminare für moderne Umgangsformen und Business-Etikette. Vorträge über Farbpsychologie, Inhouse-Trainings über Farboptimierung in Geschäftsräumen und Corporate Identity runden das Portfolio ab.

Nicola Schmidt Image-Impulse®

Mobil: 01 63 – 33 20 955
Tel: 0221 - 58 98 06 21
contact@image-impulse.com
www.Image-Impulse.com



BusinessGALA

am Do. 10. November 2010

in Prinz Luitpold's Münchner Haupt

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

Für Mittelständler unterschiedlichster Branchen, Selbständige & Angestellte auf Entscheiderebene. Wertvolle Kontakte, Kooperationsmöglichkeiten, Anregungen, Angebot trifft Nachfrage. Lernen Sie Entscheider aus unseren Ausgaben IMAGE, der Sonderausgaben DER COACH, VISIONÄR, Orhideal & VITAL kennen.

Liebe Freunde von Orhideal IMAGE,

die Welt ist ein Dorf! Unsere Highlight-Veranstaltung bedeutet ein internationales Zusammentreffen der Gesichter aus 7 Jahren IMAGE. Magazin-Partner reisen an, um sich persönlich zu begegnen. Wenn Sie sich als (neuer) Gast dazu gesellen wollen, freuen wir uns, Sie in unserer Runde zu begrüßen. Garantiert interessante Verknüpfungen wie immer: Kontakte satt und neue Ideen ohne Grenzen! Für Mittelständler unterschiedlichster Branchen, Selbständige & Angestellte auf Entscheiderebene. Stammgäste bringen bitte einen neuen Gast (Anmeldung erforderlich!) auf Entscheiderebene mit. Bis bald, Orhidea Briegel

ANMELDUNG:

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

Bei Aufnahme auf die Gästeliste erhalten Sie eine Rückbestätigung, sofern Ihre Branche im Gästemix nicht bereits überrepräsentiert ist. Bitte beachten Sie auch die Teilnahmeregeln online unter TERMINE (Netikette)

Sie möchten Ihr Business präsentieren? Sprechen Sie mich an.
Wie Sie IMAGE nutzen können, lesen Sie auf
www.orhideal-image.com unter Magazin siehe PARTNER
Orhidea Briegel, Plattforminitiatorin Tel: 0177 3550 112

www.orhideal-image.com/termine

Impressionen von den Veranstaltungen sehen Sie online.



IMPRESSUM

www.orhideal-image.com

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

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

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

Endauflage:

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

Koordination/ PR-Konzeption:

Orhidea Briegel • Herausgeberin
Orhideal[®] International
Erkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orhidea.de • www.orhideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orhidea@orhideal-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 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 monatlich über 20.000 Unternehmen, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren. 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-Profile“ mit den Business-Treffs.

Oktober 2011 • 7. Jahrgang
www.orphideal-image.com

Interview mit
Andrea Fröhlich
Frick Unternehmensberatung
Geschäftsfrau des Monats

ORPH **IDEAL**®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Mehrwert - Macher

Mit äußerster Diskretion und juristischem Fingerspitzengefühl entwickelt Gottfried Frick in Zusammenarbeit mit Geschäftspartnerin Andrea Fröhlich und seinem Team Gewerbestandorte. Vom Businesshotel bis zum Einkaufszentrum gelingt es dem verhandlungssicheren Duo deutschlandweit Investoren-, Kommunal- und Gewerbeinteressen sinnvoll zu verbinden.

Orhidea Briegel: Herr Frick, Sie haben sich auf Projektentwicklung im gewerblichen Bereich spezialisiert?

Gottfried Frick: Nach meinem Jurstudium habe ich sehr schnell in die Immobilienbranche gefunden. Das liegt mir. Nach der Gründung einer Immobilienfirma verlagerte sich der Schwerpunkt schnell in Richtung Projektentwicklung. Es ist eine kreative Arbeit, die nach guter Menschenkenntnis und Diplomatie verlangt. Auf der anderen Seite sind breite Fachkenntnisse aus verschiedenen Bereichen erforderlich. Ein umfassender Weitblick ist die Basis für den Erfolg.

Orhidea Briegel: Frau Fröhlich, Sie beide arbeiten bereits seit langer Zeit zusammen? Welche Fachgebiete haben Sie untereinander aufgeteilt? Wer ist für welche Bereiche Ansprechpartner?

Andrea Fröhlich: Wir arbeiten in allen Bereichen „Hand in Hand“, wobei mein Schwerpunkt zum Teil mehr in der Kundenbetreuung und Akquise liegt. Herr Frick ist viel unterwegs, um die geeigneten Standorte zu prüfen, so dass ich die gesamte Organisation des Büros übernehme und unsere Investoren immer mit den nötigen Unterlagen versorgen kann.

Orhidea Briegel: Projektentwicklung ist sicher eine Herausforderung geworden, bei knapper werdenden freien Flächen?

Gottfried Frick: Das ist richtig. Unsere Investoren



Zuverlässig und diskret: Andrea Fröhlich und Gottfried Frick sind bekannt für ihre ergebnisorientierte Arbeitsweise. Im Dialog mit Entscheidungsträgern und Investoren sind beide geschätzte Verhandlungspartner. Die bundesweiten Projekte finden ihren Erfolg durch die vorausschauende und kooperative Vorgehensweise mit starken Partnern wie z.B. der IHK.

„Beste Ideen für die Standort- entwicklung“



„Sicherstes Investment in Geschäftshäuser, Bürogebäude und Einkaufszentren“



Für Kauf, Miete, Leasing
der richtige Partner



Bretonischer Ring 9
85630 Grasbrunn/München
Tel.: 089 / 46 40 53
Fax: 089 / 46 91 73

verfügen über interessante Grundstücke; allerdings sind immer mehr Auflagen zu beachten und Behörden zu begeistern, so dass sich die Zeiträume von der Idee bis zum eigentlichen Spatenstich vergrößert haben.

Andrea Fröhlich: Aber gerade das ist in unserem Beruf die Herausforderung und der Reiz, die optimale Lösung für den Standort zu schaffen.

Gottfried Frick: Ein weiterer Schwerpunkt unserer Tätigkeit ist die Immobilie als Kapitalanlage. Sie hat sich als sicherstes Investment über Jahrzehnte bewährt. Unsere in- und ausländischen Investoren - Privatinvestoren, Unternehmer, Pensionskassen und Versicherungen - bevorzugen Investments in Geschäftshäuser, Bürogebäude und Einkaufszentren. Wir haben ständig Objekte für mehrere hundert Millionen im Angebot!



Erfolgsbeispiel aus dem Projektportfolio der Frick Unternehmensberatung „Gewerbepark Zorneding“

Vergleichbar mit einem Puzzlespiel ist unser Gewerbegebiet in den letzten Jahren Stück um Stück gewachsen und bald ist es soweit, dass das Puzzle komplett ist, d.h., dass der uns zur Verfügung stehende Raum für Betriebe, Firmen und Unternehmen nun ausgeschöpft ist.

Die Gemeinde Zorneding wird deshalb zukünftig neue Gewerbegebiete entwickeln und ausweisen. Im Hinblick darauf sind wir bereits tätig geworden und haben ein Gewerbegutachten in Auftrag gegeben von dem wir uns weiterreichende und zukunftsweisende Informationen erhoffen.

Piet Mayr
1. Bürgermeister



Christiane Warnke
Expertin für Familienrecht informiert ...



Ihr gutes **Recht** Kolumne

Zufriedene Mieter im Gewerbepark

Frick Unternehmensberatung ist eine Begegnung aus dem Wirkungskreis der Rechtsanwaltskanzlei Warnke, die ihren Sitz in Zorneding hat:

„Meinen Mandanten aus der Immobilien-Branche biete ich wertvolle Zusatzleistungen an, mit denen Sie sich von Mitbewerbern absetzen können! So erhalten Sie für sich oder Ihre Kunden z.B. speziell auf die jeweiligen Bedürfnisse ausgearbeitete Miet- oder Kaufverträge. Vorgegebene Verträge werden unter dem Aspekt geprüft, ob sie den Interessen der Mandanten auch tatsächlich entsprechen. Maßgeschneiderte, individuelle Lösungen – das biete ich Ihnen; fordern Sie mich heraus, ich freue mich auf Ihre Kontaktaufnahme.“ *Christiane Warnke*

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



Orhideal war dabei:
Tolle Eventlocation.
TOP Organisator.
Klasse Gäste.
Aussteller satt.

Die Nacht der Superlative



Interessante Businessprofile in
meiner PhotoDays-Ecke:
Jakob Sieger, SiegerStreifzüge *(Bild oben)*
Fred Hilpisch, Werksvertretung *(Bild unten)*

Auf den folgenden Seiten
zeige ich Ihnen eine weitere
Begegnung der Burgnacht,
Orhidea Briegel, Herausgeberin



Bei der vierten Großen Burgnacht der besonderen Begegnungen hatte ich Gelegenheit den Veranstalter auf Burg Ockenfels bei Linz am Rhein at work zu erleben. Jürgen Wippermann, der sympathische Gastgeber empfing 650 hochkarätige Gäste aus Wirtschaft, Medien, Politik, Showbiz, Sport, Kunst & Kultur.

Die alte Ritterburg aus dem 13. Jahrhundert, fein, edel und mit herausragendem Ambiente ist heute im Privatbesitz. Direkt hoch über dem Rhein gelegen, gibt diese einmalige Liegenschaft einen spektakulären Blick über das Mittelrheintal.

„Beziehungen werden nicht zwischen Unternehmen geknüpft, sondern zwischen Menschen. Wir müssen sie pflegen, denn sie bauen auf Vertrauen, Nähe und Persönlichkeit.“, so Jürgen Wippermann über seine Arbeit (ich nenne es mal nett-working), die für ihn ein Vergnügen ist. „Networking, Live-Kommunikation und Information gehören heute zu den wichtigsten Faktoren wirtschaftlichen Erfolgs. Aber die Zahl der Informationen ist ebenso unüberschaubar wie die Zahl derer, die kommunizieren.“ Hier geht es um Qualität und die hat er offensichtlich zu bieten. In dieser Ausgabe zeige ich Ihnen ein paar menschliche Impressionen vom Rhein. Danke für das tolle Erlebnis, mit Ergebnis !

J.F.W. Agentur für
Networking & Live-Kommunikation
Jürgen F. Wippermann

Quellenstraße 12
53177 Bonn

Tel: 0228 971466-0
Fax: 0228 971466-20
Mobil: 0170 9230570
wippermann@jfw-kommunikation.de
www.jfw-kommunikation.de
www.blue-monday-lounge.de



Jürgen Wippermann bei
der Eröffnungsansprache





Gespür für Immobilien

Kolumne

Ab jetzt unter eigenem Label und im eigenen Unternehmen: Corina Jebens hat sich über die Jahre eine solide Kundenkartei erarbeitet, viele zufriedene Kunden gewonnen und sich auf Immobilien im Münchner Süden spezialisiert. Enorm kreativ wickelt die Fachfrau Immobiliengeschäfte für ihre Kunden ab und agiert durch ihr Feeling für Mensch und Raum fernab von dem Klischee der klassischen Immobilienmaklerin. Nur die Tür aufmachen, das Objekt anbieten und den Vertrag abwickeln, entspricht nicht ihrem anspruchsvollen Servicegedanken.

Die sympathische und einfühlsame Immobilienspezialistin macht sich ihre Kundschaft zum Freund. Denn ihre Gabe beim Immobilienkauf oder der Vermietung hinter die Kulisse zu schauen, den Bedarf oder die Problematik zu erkennen, macht sie aus. Die gut vernetzte, empathische Macherin steht dem Mensch zur Seite und hat sich mit dieser Eigenschaft als erstklassige Adresse für Immobilienbedarf etabliert.

Corina Jebens

CORINA JEBENS IMMOBILIEN
Dr.-Peter-Hecker-Str. 4
82031 Grünwald

Telefon: +49 89 6420 9495
Handy: +49 172 866 00 97
Telefax: +49 89 6420 9496

jebens@jebens-immobilien.de
www.jebens-immobilien.de

Corina Jebens informiert über...

SVEDONA Artcouture

Haben Sie Platz? Den brauchen Sie, für die imposanten Werke der Künstlerin Elen Svedona, mit familiären Wurzeln in der Weltkunststadt St. Petersburg. Sie widmet ihr symbolisches Motiv der Bewunderung für die schöpferische Weisheit im Sinne der göttlichen Weiblichkeit. Ein wunderbarer, prägnanter Stil! Nach achtjährigem Doppelstudium Modedesign und angewandte Kunst und mit ausgezeichneten Abschlüssen als Diplom Designerin und Künstlerin und einem Parallelstudium der Philosophie und Theologie, folgt sie Schritt für Schritt, aber konsequent ihrer inneren Bestimmung auf der Suche nach dem magischen Ausdruck ihres feingeistigen Motivs.

Der mehrfachen Preisgewinnerin auf dreijährigen Wettbewerbsreisen als Leiterin des staatlichen Studenten-Modeteams „PRIVELEG“ in den größten Metropolen des damaligen Russland (*Moskau, Ivanovo, St. Petersburg, etc.*) gelingt eine faszinierende, vollkommene Verbindung von realistischer und mystischer Schönheit, Sinnlichkeit, Wissenschaft und philosophischer Lehre.

Seit 2003 überschreitet sie mit ihrer eigenen Artcouture Akademie in der aufs Neue definierten Darstellung die Grenzen und zwingt auf diese Weise den Betrachter eindringlich seine einstige Wahrnehmung zu erneuern und ihn zu animieren nachzudenken über Licht im Sinne der Erkenntnis und klaren Gedankenwelt, endend in der Erleuchtung, oder Liebe im Sinne der Natur und Schöpfung, als auch Weisheit im Sinne spiritueller Wahrnehmung und dem Weg in die Vollkommenheit. Als Folge beruflicher Erfahrungen in verschiedenen Modebereichen, an der Kunst-Akademie und der eigenen Artcouture Akademie hat sie ihren meisterlichen Stil konzeptionell in Aussage und Präzision stetig und unverkennbar weiterentwickelt. Ihre Themen: Sinnliche Weiblichkeit, Mystik, Reise in das Bewusstsein, Weisheit.

Durch Ihre Kunstwerke erzählt Sie aufs Neue die Geschichte des menschlichen Mythos. Im Mittelpunkt steht der Mensch als Lebensphänomen, der sich in seiner verborgenen Vollkommenheit und Weisheit auf den Weg zur unerschöpflichen Quelle macht.



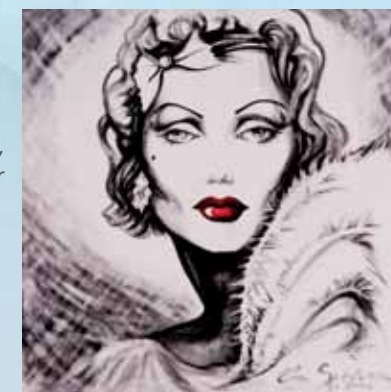
ELEN SVEDONA Artcouture GbR

Seit 2007 arbeitet Elen Svedona als selbstständige, freischaffende Künstlerin und Modedesignerin unter Ihrem geschützten Luxuslabel ELEN SVEDONA Artcouture.

Dipl. Des., Künstlerin • ELEN SVEDONA
Nogenter Platz 4 • 53721 Siegburg

Tel. Büro: (049) 2241 – 9581750
Fax: (049) 2241 – 9581751
Email: info@svedona.com

www.svedona.com





Dirk Hagelberg Experte für Präzisionswerkzeuge informiert...

stark entwickelt

Kolumne

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.

Ein Fachmann und Gentleman: Unternehmer Dirk Hagelberg ist neben seiner Geschäftstätigkeit auch Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft. Der charismatische Werkzeug-spezialist engagiert sich als Mutmacher für Unternehmer, die sich strategisch neu orientieren, und ist Erfolgsbeispiel für gut durchdachte Spezialisierung.

Dirk Hagelberg

HPW Hagelberg
Präzisionswerkzeuge GmbH
Innungstr. 5 • 50354 Hürth
Tel.: 0 22 33/80 80 77-0
Fax: 0 22 33/80 80 77-9
dirk.hagelberg@hpw-gmbh.de

www.hpw-gmbh.de



Ansteckend in ihrer Begeisterung für Informations-Technologie: Barbara K. Thelen hat das Talent, Menschen für den Fortschritt zu begeistern. Als Rednerin und Moderatorin gibt sie ihr Know-how mit Infotainment weiter.

„Ich verbinde
Menschen mit
Zukunfts-
technologien.“

Zukunftsmanagerin

„Mich hat technologischer Fortschritt schon immer fasziniert und für mich ist es selbstverständlich, mich mit Technik auseinander zu setzen.“ erklärt mir Barbara Katharina Thelen „Ich will mein Wissen weitergeben, um Menschen an Informations-Technologie und Zukunftsmodelle heran zu führen. Ich will ihnen den Lernprozess vereinfachen, ihnen die Angst vor der zunehmenden Komplexität und Schnelligkeit nehmen.“ erzählt die IT Produkt Management Expertin mit einer Begeisterung, die mich auch packt. Den „Werdegang“ und die Entstehung von IT-Produkten zu gestalten, das ist ihr Tagesgeschäft.

Zur Zeit ist Barbara Thelen in der Luft- und Raumfahrt-Technik mit der Koordination von Prozessen und Weiterentwicklung von Produkten beschäftigt. Ihre Welt sind IT Produkt - und Processmanagement (mit ITIL), Konzeption u. Durchführung von Anwenderschulungen, IT Coaching, UML, Konzeption und Durchführung von IT Anwenderschulungen, Changemangement, Moderation, Lizenzmanagement, Windows, Jira, Touchpaper, LMS Systeme, CMS Systeme, ERP und CRM. Aufbau von Usergroups.

Eine sehr zahlenlastige und „trockene“ Materie, die durch die hochmotivierte Fachfrau „zum Leben erweckt“ wird. Ihr besonderes Talent ist, technische komplexe Sachverhalte in Vorträgen und Moderationen verständlich darzustellen. So ist sie als Moderatorin tätig bei IT Events, Messen und Podiumsdiskussionen.

„Wo wir auch hinschauen ist die IT ein Bestandteil unseres Leben. IT ist „sexy“: spätestens mit dem Einzug der apple Produkte im Konsumentenmarkt, kann IT wieder Spass und Laune machen. Allerdings gibt es auch Bereiche im Arbeitsumfeld, die Arbeitnehmern oft „Bauchschmerzen“ bereiten. „Optimierungen“, rufen meistens eine Abwehrhaltung hervor, anstatt offener Jubel. Nicht alle Menschen sind begeistert, wenn Prozesse automatisiert werden.

Plötzlich entstehen Welten zwischen den Fakultäten Arbeitgeber und Arbeitnehmer. Das ist ein Aufgabengebiet, mit dem ich mich beschäftige im Rahmen des Changemanagement.“

Barbara Katharina Thelen

Produktmanagerin Informations Technologien

barbara.thelen@email.de
www.xing.com/profile/BarbaraKatharina_Thelen
www.open4communication.de

Orhidea Briegel: Sie sind viel unterwegs mit Ihrer Aufgabe. Wo sind Sie überall im Einsatz?

Barbara K. Thelen: Flexibilität und Mobilität ist in meinem Beruf ein MUSS. Heute in Köln, morgen in der Schweiz. Das muss einem liegen und mir macht diese Abwechslung immer wieder Freude.

Orhidea Briegel: Welche Herausforderungen würden Sie noch reizen?

Barbara K. Thelen: Ich haben mit dem Consulting, der IT Projektleitung, dem Produktmanager verschrieben. Ich kann mir durchaus vorstellen auch andere Segmente zu organisieren, wie z.B. Airline, Banken, Gesundheit und Finanzen, Organisationsentwicklung mit Einsatzgebiet in der Schweiz (Zentralschweiz, Westschweiz), Zürich. Ein neuen Wirkungskreis im IT Business als Business Analyst ist auch reizvoll.

Orhidea Briegel: Auf jeden Fall würden Sie im technischen Bereich bleiben wollen?

Barbara K. Thelen: Ich finde, die Verbindung von Mensch und Technik sehr anspruchsvoll. Ich habe nicht nur den „Durchblick“ bei komplexen Zusammenhängen, es fällt mir dazu auch leicht, die Menschen dabei „mitzunehmen“. Ich habe ja auch schon Mentalcoaching im Profisport gemacht. Da habe ich Erfahrungen sammeln können und in der täglichen Praxis setze ich das auch um: den die Informationstechnologie ist für die Menschen gemacht, und die sollen davon ja auch profitieren.





Peter Elter Weltklasse-Tennisspieler und Inhaber von ElterSport informiert ...

Aonang Buri Resort

www.aonangburi.com

elter **sports**

Kolumne

Zusammen mit dem ganzen Team möchte ich Sie herzlich bei Elter Sports begrüßen. Während meiner Zeit als Profi-Tennisspieler entstand die Idee einer multifunktionalen Freizeitanlage mit den Bereichen Tennis, Fitness, Wellness, Restaurant, Kinderbetreuung und einer Indoor-Spielwelt für Kinder und Jugendliche.

Ausgesprochen wichtig war und ist es bis heute, allen Sport- und Wellness-Interessierten die Möglichkeit zu bieten, nicht nur als Mitglied, sondern auch spontan als Nichtmitglied zu trainieren und sich wohlfühlen. Besonders am Herzen liegen uns Familien mit Kindern, die bei uns traumhafte Bedingungen vorfinden.

Buchen Sie in unserem Hause auch eine entspannende Thai-Massage.

www.thai-relax.de



Peter Elter
ELTERSPO RTS

Südliche Münchner Strasse 35
82031 Grünwald
Tel.: 089 641 77 60
Fax: 089 641 70 87
E-Mail: info@eltersports.de

www.eltersports.de

Aonang Buri Resort is conveniently located on the beautiful Nopparattara Beach, just cross the road and get to the beach. RIGHT NEXT TO THE SEA. And is a 10 minutes walk to Aonang Beach so you can enjoy both beaches and choose the perfect holiday destination.

While Staying at Aonang Buri Resort with serene views of Nopparattara Beach, you will have a stimulating range of holiday activities to choose from nearby: island daytrip, scuba diving, elephant trekking, and sun bathing on quiet beaches, waterfall and temple discoveries.





Siegfried Förg Experte für Mechatronik präsentiert...

Gute Texte - oft Utopia?

...nicht mit Büroopia! Da wir immer wieder gefragt werden, wer denn für Internetseiten oder Pressemitteilungen treffsicher texten kann, stellen wir Ihnen heute Wolma Krefting von Büroopia für Lektorat - Korrektur - Text - Übersetzung vor:

„Fehlen Ihnen manchmal die richtigen Worte? Suchen Sie häufig oder lange nach passenden Formulierungen, wenn Sie Texte schreiben? Sind Sie unsicher, ob Ihr Text wirklich das ausdrückt, was Sie vermitteln wollen? Legen Sie höchsten Wert auf orthografisch, grammatisch und stilistisch einwandfreie Texte?

Dann entscheiden Sie sich für ein Korrektur- oder ein Lektorat! Mit dem Korrektur- überprüfe ich Ihren Text auf Rechtschreibung und Grammatik und gebe ihm sprachlichen Schliff. Ein weiterer Schritt ist das Lektorat. Ein mit Sorgfalt optimierter Text ist verständlich, stilsicher und lesefreundlich.

Ob geschäftliche Schreiben, wissenschaftliche Arbeiten, Firmenpublikationen, belletristische Werke oder private Korrespondenz – mein Lektorat bzw. Korrektur bringt Ihren Text auf den Punkt.

Orthografisch korrekte Texte, die stilsicher geschrieben sind, hinterlassen einen professionellen und nachhaltigen Eindruck beim Leser. Ein besonderer Schwerpunkt meiner Arbeit gilt daher dem Korrektur. Selbst heute noch, Jahre nach der Rechtschreibreform, gibt es immer wieder Unsicherheiten, wie ein Wort nach der neuen deutschen Rechtschreibung korrekt geschrieben wird. Ich helfe Ihnen mit einem Korrektur, das auf allen neuen grammatikalischen und orthografischen Regelungen basiert. Ein behutsames und sorgfältiges Lektorat bringt Ihren Text zum Leuchten und vermittelt den Inhalt in optimaler Weise.

Und wenn Sie gar keine Idee, keine Zeit oder keine Lust haben, aber für Ihre Website, Ihr E-Book, Ihre Broschüre oder ein anderes Projekt einen aussagekräftigen, überzeugenden Beitrag brauchen...



... dann benötige ich nur einige Eckdaten, um für Sie einen griffigen und treffsicheren Text zu erstellen.

Als professionelle Sprachdienstleistung biete ich Übersetzungen in Englisch und Deutsch an, z.B. für wissenschaftliche Arbeiten und Webseiten-Content. Bei jeder Übersetzung achte ich darauf, sowohl Inhalt als auch Stil bestmöglich in die Zielsprache zu transferieren.

Erst wenn Sie zufrieden sind, bin ich es auch.

büroopia: das textbüro
Wolma Krefting
Am Bach 8b
85399 Hallbergmoos

Tel.: +49 (811) 1269495
Fax: +49 (811) 1269496
info@bueropia.de

www.bueropia.de



acai wunder beeren Kolumne

ACAI ist eine dunkelviolette Palmfrucht aus Brasiliens Regenwäldern am Amazonas und enthält außer dem extrem hohen Wert an Antioxidantien die Vitamine A, B1, B2, B3, E, die ungesättigten Fettsäuren Omega 3 und 6 sowie Calcium, Kalium, Phosphor, Magnesium, reichlich Eisen, Proteine und dank der Polyphenole sehr viel Vitamin C. So haben die ACAI-Fruchtsaftkompositionen von MONAVIE jetzt auch im deutschsprachigen Raum auf Grund der außergewöhnlichen Zusammensetzung mit 18 weiteren nutzbringenden Früchten aus der ganzen Welt einen regelrechten BOOM ausgelöst.

MONAVIE, das mehrfach ausgezeichnete Unternehmen aus Utah/USA, ist mit seinem Online-Business auf Expansionskurs und bereits in 21 Länder vertreten.

Mehr darüber gern und jederzeit in einem persönlichen Gespräch oder bei einem informellen Get Together in München oder in meinem Büro in Grünwald.



Barbara Schöne
Stadträtin a.D.
Internat. Anti-Aging-Coach
Touristik Consultant

www.gaestefuehrer-muenchen.de
www.monavie-muenchen.eu

Barbara Schöne Stadträtin a.D. & Expertin für Anti-Aging präsentiert...

Beerenstarke Waffe

Der regelmäßige Konsum von ACAI ist die beste Anti-Aging-Waffe.

In einer PRO 7 - Reportage des eher kritischen Wissensmagazin GALILEO wurde am 25. Mai 2011 ausführlich über die vielen positiven Wirkungen, die die Einnahme von ACAI auf den Körper haben kann, berichtet. Ein ProSieben-Kamerateam war wochenlang im brasilianischen Dschungel unterwegs, nachdem OPRAH WINFREY in ihrer berühmten TV-SHOW die ACAI als Vitaminbombe vorgestellt hat. Die Münchner haben am Amazonas festgestellt, dass die Eingeborenen den ACAI-Saft traditionell als Hauptnahrungsmittel zur Steigerung der Vitalität und Energie bis ins biblische Alter verzehren und absolut faltenfrei aussehen.

Der große Erfolg der ACAI Powerbeere (ausgesprochen Asai) basiert auf dem extrem hohen Anteil an Nährstoffen und Antioxidantien, die unsere Körperzellen vor aggressiven freien Radikalen und Giften schützen sollen. Durch körperliche und geistige Überanstrengungen, mangelnden Schlaf, Umweltgifte sowie falsche Ernährung, Alkoholmissbrauch oder Rauchen entstehen freie Radikale im menschlichen Körper. Diese greifen das Immunsystem an, beschleunigen den Alterungsprozess und Entzündungen und spielen – so glauben die Ernährungswissenschaftler - bei Krankheiten wie beispielsweise Arteriosklerose, Bluthochdruck, Schlaganfall, Herzinfarkt,

Alzheimer, Parkinson oder Krebs eine Rolle. Die gefriergetrocknete ACAI-Frucht – und auf dieses Produktionsverfahren hat das US-Unternehmen MONAVIE ein weltweites Patent – hat einen ORAC-Wert von 1.027 im Gegensatz zur Heidelbeere mit 96, Artischocke mit 94 oder Ananas mit 6. Mit dem ORAC-Index haben Dr. Alexander G. Schauss, PhD, FACN, und andere amerikanische Forscher auf den Gebieten der Lebensmittelwissenschaft und Pflanzenmedizin herausgefunden, dass die gefriergetrocknete ACAI aus dem Amazonas-Delta die höchste Kapazität an Antioxidantien hat, die jemals in einer Frucht auf dieser Erde entdeckt wurden. Und deshalb verarbeitet MONAVIE nur die besten ACAI-Powerbeeren aus dem Amazonas-Delta und hat damit in rund 5 Jahren einen Umsatz von vier Milliarden US-Dollar gemacht. Gesundheitsbewusste Prominente, Olympioniken wie Cathy Hyslop oder Leistungssportler wie PGA Golfer Bo Van Pelt schwören auf die sensationelle Wirkung der ACAI in MONAVIE.

Beim nächsten BusinessTreff erwartet Sie Ihre persönliche MONAVIE-Kostprobe.

Barbara Schöne

Testen? Anruf genügt +49 - 177 - 67 10 500

MONAVIE EMV ist der erste Energy Drink aus 100 % Natur pur - ein köstlich erfrischendes Getränk aus Fruchtsaft, Grüntee Extrakt, Guarana und Yerba Mate zur Steigerung von Leistung, Aufmerksamkeit und Ausdauer für Leistungssportler und Workaholics.





Luitpold Prinz von Bayern informiert aus der Region:

Große Business Haupt'Schau

Liebe Freunde von Orhideal IMAGE,
Ich freue mich, Sie bei unserer Highlight-Veranstaltung 2011 in der Münchner Haupt' zu begrüßen. Gigi & Robert Pfundmair (www.muenchnerhaupt.de) sind gespannt auf die zweite Runde. Herzlichst *Orhidea Briegel*



Terminblocker
Orhideal® BusinessGALA
am 10. November 2011

Bier **brauerei** Kolumne

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

Mit herzlichen Grüßen
Luitpold Prinz von Bayern

Die Brauereikunst

Das bayerische Herrscher- und Königshaus der Wittelsbacher ist eng mit der Geschichte und Pflege der Bierbraukunst verbunden. Es war der Wittelsbacher Herzog Wilhelm IV., der im Jahre 1516 das bis heute gültige Reinheitsgebot für Bier erließ.

Er legte damit den Grundstock für die anerkannt hohe Qualität des bayerischen Bieres. Auch das Brauen von Weissbier wurde von den Wittelsbachern geprägt und gepflegt. Über 200 Jahre besaßen sie das Weissbier-Monopol in Bayern.

Heute setzen wir diese königliche Tradition der Bierbraukunst fort. Im Internet erfahren Sie auch, wo Sie ein gepflegtes Bier aus unserem Hause im In- und Ausland finden, wo wir gemeinsam feiern oder Sport treiben, und - nicht zuletzt - nutzen Sie unsere vielen Überraschenden Angebote im Shop, zum Herunterladen und zum Spiel.

www.koenig-ludwig.com

Das Magazin lebt: Wenn Betrachter & Betrachtete sich begegnen...

...ist gute Stimmung vorprogrammiert. Auch neue Gäste fühlen sich wie zu Hause. Immerhin sieht man viele Persönlichkeiten live, die dem Betrachter im IMAGE Magazin bereits begegnet sind. Die Gesichter sind vertraut und das „Chemie-Abstimmen“ ist sehr unkompliziert. Alleine in der Ecke stehen ist utopisch, schon folgt ein neuer Gesprächspartner. Ungezwungenes, unaufdringliches Sondieren der Möglichkeiten ist Programm.

Anmeldungen erfolgen durch Email an orhidea@orhideal-image.com
Stammgäste bringen wieder neue Gäste mit. Herzlich Willkommen!



Begegnungen der Extraklasse am 10. November 2011

Das Orhideal IMAGE Magazin hat dieses Jahr viele Veranstaltungen begleitet. Den Juni Termin zur 2. "Mallorca Golf Challenge" - gesponsort von SCHEFFLER RA® - auf Einladung von Anita Fischer haben wir leider nicht wahrnehmen können, freuen uns jedoch über die Kooperation mit der „Society-Netzwerkerin“, die sich dafür im November zu uns in die Münchner Haupt dazugesellt.

Anita Fischer leitet die BusinessRelations-Abteilung der SCHEFFLER RA Rechtsanwalts-gesellschaft mbH. SCHEFFLER RA ist eine international tätige Anwaltskanzlei mit dem Fokus auf anspruchsvolle Rechtsgebiete.

Lassen Sie sich am 10. November von inspirierenden Begegnungen begeistern und bringen Sie sich auch mit Kontakten ein. Den Beziehungen müssen „lebendig“ sein....

VIP Gast: Anita Fischer
Business Development
Büro München • SCHEFFLER RA
Telefon: +49 (0) 89 / 37 41 85 32
Muenchen@scheffler-ra.eu



Red Carpet For Your Business

ORHIDEA IMAGE IDEAL®

Podium der Starken Marken

Vorschau

Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Beziehungspflege

Liebe Leser,

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



Orhidea Briegel
Plattforminitiatorin und
Herausgeberin IMAGE
im Interview



Auf der IMAGE Plattform präsentiert die aus den Medien bekannte Imagespezialistin Orhidea Briegel bundesweit Unternehmen aus dem Mittelstand. Seit 20 Jahren berät und fotocoacht die Expertin Persönlichkeiten, vor allem Entscheidungsträger aus Wirtschaft und Medien. Mit einem einzigartigen Verfahren, Orhidea®isieren und Brand Yourself-Strategien, hat sie sich den Namen gemacht, Kompetenz von Persönlichkeiten optimal zu visualisieren. Nach diesem Training haben die Teilnehmer nicht nur neue Erkenntnisse und Sicherheit über ihre Körpersprache und deren Steuerung, sondern auch optimale IMAGEFOTOS und IMAGE-Kurzfilme zur professionellen Selbst-PR.

Vorurteile nutzen

„Wir alle tragen in uns unbewußt Bilder und Vorstellungen, die wir mit bestimmten beruflichen Tätigkeiten verbinden. Berufsbezeichnungen lösen in uns, mehr oder weniger konkrete, Idealassoziationen aus. Das nenne ich positive Klischees. Vielleicht werden Sie jetzt einwenden, solche allgemeinen Klischeevorstellungen treffen für Sie überhaupt nicht zu? Sie wollen doch einzigartig sein! Richtig!

Genau darum geht es bei meiner Arbeit: Um die bewusste positive Verknüpfung der Individualität meiner Klienten mit der Erwartungshaltung des Marktes zum Nutzen ihrer unternehmerischen Ziele.

Sie individuell unverwechselbar darstellen und gleichzeitig den Tätigkeitsklischees, den positiven Vor-Urteilen Ihres Unternehmens

bei Ihrer Zielgruppe, möglichst nahekomen, ist das Ziel meiner Arbeit. Es geht bei jedem ImageDesign-Prozess nicht in erster Linie darum, was Sie alles gelernt oder studiert haben. Es geht darum, dass Ihr Gegenüber, **der Betrachter Ihres Bildes, Ihnen glaubt, dass Sie „es“ können und richtig machen!** Diese Vorschuss-Lorbeeren, die Vor-Urteile bringen Ihnen eine ganze Palette von Nutzen.“, so Orhidea Briegel.

Unter den weltweiten Kontakten der engagierten Geschäftsfrau finden sich Unternehmer aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel bis hin zu Unternehmen, die unternehmensnahe Dienstleistungen anbieten. Darunter sind zahlreiche prominente Entscheidungsträger unterschiedlichster Branchen im B2B-Segment vertreten, wie beispielsweise Wolfgang Grupp, Geschäftsführer der Marke Trigema und Ikone für den Standort Deutschland, Luitpold Prinz von Bayern, König-Ludwig-Brauerei, oder Alfons Schuhbeck als Vorbild für das Personenmarketing.

Aus dem reichen Beziehungsnetz von Orhidea Briegel entspringt auch ihre Idee zur IMAGE-Plattform für professionelle Imagepflege und Business Relation Management: „Meine Arbeit ermöglicht mir den direkten Draht zu interessanten Persönlichkeiten aus

Wirtschaft und Medien. Wir haben uns auch schon immer miteinander vernetzt und uns gegenseitig die Türen geöffnet. Dem „Ich-sags-meinem-Wirkungskreis-und-Du-sagst-es-Deinem“ wollte ich einen Rahmen geben.“ www.orphidea-image.com



Orhidea Briegel - im TV-Gespräch über die Power der Einzigartigkeit - begeistert ein Millionenpublikum