

Oktober 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com
limited edition



Interview mit
Jan Hedemann
ifu Hamburg GmbH
material flows and software
Geschäftsmann des Monats

Podium der Starke Marken

ORPH
IDEAL
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

Sichtbarer Fußabdruck

Jeder Unternehmer aus dem produzierenden Gewerbe muss sich mit der Tatsache auseinandersetzen, dass seine Firma in irgendeiner Form Spuren auf diesem Planeten hinterlassen wird. Der Produktionsprozess löst auf allen Ebenen einen Material- und Energiefluss aus und es geht um den intelligenten Einsatz der Ressourcen. Mit Blick auf diese großen Herausforderungen in der Produktionswirtschaft gründete 1992 ein Team von Spezialisten die "ifu Institut für Umweltinformatik Hamburg GmbH". Damals ahnten sie nicht, dass ihr Projekt so einen gewaltigen Erfolg ernten würde. Nachdem die erste Software-Version von Umberto 1994 auf der CeBIT der Öffentlichkeit vorgestellt wurde, ließen die Folge-Versionen nicht lange auf sich warten: 1996 Umberto 2, 1998 Umberto 3.0 mit Kostenrechnungskomponente und Sankey-Diagrammen, 2002 Umberto 4.0, 2005 Umberto 5.0 und, und, und. Natürlich kamen mit dem Erfolg dann auch die eindrucksvollen Referenzen aus Wirtschaft und Politik, sowie einige Auszeichnungen, wie z. B. „ETHICS IN BUSINESS 2004“ oder „TOP JOB 100 - 2009“. **Und wie sehen Ihre Fußabdrücke aus? ifu visualisiert es Ihnen!**

ifu hamburg
material flows and software.

„Wir helfen, Erfolg zu visualisieren!“, antwortete mir Martina Prox mit ihrer gewinnenden Art, als sie sich bei den Unternehmertagen (www.unternehmertage.com) von Stefan Merath in meiner Unternehmerfoto-Ecke einfand. „Oha, das mache ich auch!“ Und wir lachten uns gut gelaunt an. Nun war meine Neugierde geweckt und ich fragte sie nach dem Namen der Firma und nach dem Firmensitz. ifu Hamburg war die Antwort. „Und was macht ifu Hamburg?“ fragte ich gespannt, denn „ifu“ klang mir sehr futuristisch, weil ähnlich wie UFO.

„Wir sind ein Softwareunternehmen, das Produkte liefert für die ökologische und ökonomische Optimierung von Produktionsprozessen, bis hin zur Software zur Berechnung von Carbon Footprints, dem CO2-Fußabdruck, von Produkten und Unternehmen.“ antwortete die sympathische Marketingleiterin. „Dann habe ich mich nicht ganz getäuscht, denn es ist zumindest futuristisch!“ dachte ich insgeheim. „Dann arbeiten Sie sehr zukunftsorientiert?“ - „Ja, gewiss. Es geht schließlich auch um das Thema Nachhaltigkeit und wie wir mit unseren Ressourcen umgehen.“ In den folgenden dreißig Minuten erfahre ich im Schnelldurchlauf einiges über Prozessoptimierung, auch im Mittelstand und Forschungsprojekte darüber. Wir plaudern über Verschwendung, Kontrollmöglichkeiten und Grundsätze, als sich Geschäftsführer Jan Hedemann dazugesellt.

„Frau Prox hat mir gerade schon Interessantes erzählt. Herr Hedemann, ist ihre Software ein Tool für den Mittelstand?“ - „Ja natürlich. Berater nutzen unsere Produkte für die Analyse, Bewertung und Simulation, um dann Entscheidungen zu treffen, mittels Ökobilanzen (LCA) hinsichtlich Energiemanagement und Ökoeffizienz!“ - „Das ist ein Lichtblick. Sie können also genau ermitteln, wo noch Optimierungsspielraum ist. Das spart dem Mittelstand sehr viel Geld.“

Martina Prox bestätigt mir anerkennend: „Selbstverständlich. Anfangs ist uns auch immer wieder mal eine Unternehmensführung begegnet, die sich nicht vorstellen konnte, dass es noch etwas zu optimieren gibt. Dann heißt es, wir müssen es ja mit dem „go green“ nicht übertreiben. Aber nicht alle Unternehmen stecken das Thema Ökobilanz in die Schublade Umweltschutz. Die meisten haben verstanden, dass wir natürlich das unternehmerische Interesse betrachten. Die Tatsache, dass dann mit den vorhandenen Mitteln effizienter umgegangen wird, führt automatisch dazu, dass Produktionen ökologisch vertretbarer werden.“

„Sie haben Recht. Leider hat der Mittelstand oft andere Sorgen als ökologische Verantwortung. Aber es ist ein fantastischer Ansatz, dass sozusagen „mit einer Klappe zwei Fliegen“ geschlagen werden.“, fasse ich zusammen. Jan Hedemann nickt bestätigend. „Neben der Prozessoptimierung ist

das zweite Feld die Betrachtung von Produkten bezüglich ihrer Performance. Hier ist das Stichwort die schnelle und übersichtliche Berechnung von CO2-Fußabdrücken für Produkte und Unternehmen (Product oder Corporate Carbon Footprints).“ führte er fort.

Ich erfahre, dass sich ifu Hamburg darauf fokussiert hat, ein Beraternetzwerk auszubauen: Consultants, Produktionsplaner oder Eco-Designer berechnen, modellieren und visualisieren mit der Software Umberto und setzen auf eine erfolgreiche Prozessoptimierung! Diese Unternehmensberater nutzen das ifu-Portfolio für die „Erstellung und Optimierung der CO2-Bilanz unter Berücksichtigung gängiger Standards (z. B. PAS 2050, GHG Protocol oder künftig ISO 14067), Betrachtung der gesamten Wertschöpfungskette durch umfassende Datenbasis (GWP-Werte der ecoinvent-Datenbank). Da ist noch Software für die Erstellung von Ökobilanzen (Life Cycle Assessment) über alle Phasen des Produktlebenszyklus. Und immer birgt die Analyse ökologische und ökonomische Vorteile!

„Auf Basis von aussagekräftigen Stoffstrommodellen erfolgreiches Energiemanagement betreiben oder Effizienzpotenziale identifizieren ist unsere Aufgabe.“, schließt Jan Hedemann seine Ausführungen ab. Das Imagefoto ist nun im Kasten. (bitte umblättern)

www.ifu.com



„Wir helfen, Erfolg zu visualisieren.“

Gern gesehen bei Wirtschaft und Politik - die „Stars der Nachhaltigkeit“:
Das ifu-Team um Marketingleiterin Martina Prox und Geschäftsführer Jan Hedemann beschäftigt sich mit Ökobilanzen und Ökoeffizienz.

Leitbild ifu Hamburg

1. Wir arbeiten für den Erfolg unserer Kunden, denn für uns ist wichtig, die Anforderungen unserer Kunden genau zu kennen, um passgenaue Software-Lösungen zu entwickeln. Diese sind offen für sich wandelnde Ansprüche und sichern unseren Kunden so einen langfristigen Nutzen. Bei der Durchführung von Projekten im Kundenauftrag setzen wir auf innovative wie auch auf bewährte Methoden. Es ist uns ein Anliegen, unsere Kunden vor dem Hintergrund der verfügbaren Technologien hinsichtlich der besten Lösung zu beraten.

2. Wir vertrauen unseren Mitarbeitern, denn unsere Mitarbeiter sind das Kapital des Unternehmens. Sie sind am wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens beteiligt. Ihre Kreativität schafft intelligente Lösungen für unsere Kunden und realisiert damit den wirtschaftlichen Erfolg unserer Produkte und Dienstleistungen. Wir leben eine Kultur der eigenverantwortlichen und ergebnisorientierten Arbeitsweise. Die Zusammenarbeit mit unseren Partnern zeichnet sich durch Vertrauen, eine offene Kommunikationskultur und gegenseitige Zuverlässigkeit aus.

3. Wir handeln ökologisch und sozial verantwortungsvoll und unterstützen den Übergang in eine nachhaltige Wirtschaftsweise. Dazu leisten wir mit unseren innovativen Produkten, Dienstleistungen und neuen Konzepten einen wichtigen Beitrag. Unser Ziel ist es, den Ressourcen- und Umweltschutz stetig zu verbessern.

4. Unsere Produkte bieten maximalen Mehrwert für Kunden. Wir bieten Software und Dienstleistungen für die integrierte Umsetzung der technischen, ökologischen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen unserer Kunden. Unsere Stärke ist die Integration von Know-how unterschiedlicher betrieblicher Akteure und Fachdisziplinen in ein Informationssystem. Die Kombination aus Prozess-, Produkt-, Betriebs- und überbetrieblicher Perspektive erlaubt die Analyse von Gesamtsystemen mit Blick für das Wesentliche. Ziel ist es, Optimierungspotenziale zu identifizieren und Gestaltungsoptionen aufzuzeigen. Unsere Kernkompetenz ist die Softwareunterstützung für ein effektives Stoffstrommanagement. Dies führt bei unseren Kunden zu Umweltentlastung und Kosteneinsparung.

5. Wir stehen für Innovation. Unser Ziel ist es, unsere Produkte und Dienstleistungen sowie unsere Unternehmensprozesse kontinuierlich zu verbessern. Damit sichern wir langfristig die Handlungsfähigkeit unseres Unternehmens.

„Mit der Software e!Sankey wird es zum Kinderspiel Sankey-Diagramme zu erstellen! Damit visualisieren Sie die Kosten- Material- und Energieströme Ihres Unternehmens und schaffen eine optimale Grundlage für die richtigen Entscheidungen, denn ‚Sehen heißt Verstehen!‘. Das leuchtet Ihnen sicher ein.“, stellt Martina Prox lächelnd fest.

„Also eine visuelle Darstellung, eine visuelle Kommunikation, nicht wahr?! Dieselbe Arbeit zur Erkenntnisgewinnung wie meine, aber auf einem anderen Gebiet!“, schmunzle ich entgegen und fordere sie heraus mit der Frage: „Hat Ihnen dies den enormen Erfolg gebracht?“

„Dies und vieles mehr.“ Frau Prox macht eine Pause und betont dann: „Wir sind innovativ, nachhaltig und sozial. Wir wissen, wie die Herausforderungen des äußerst dynamischen Bereichs der nachhaltigen Unternehmensentwicklung zu meistern sind. Mit unserem interdisziplinären Team bieten wir professionelle Software und die dazu gehörende umfassende Beratung. Unser langjähriger Erfolg ba-

siert dabei auf der Kombination aus den Kompetenzen unserer Mitarbeiter und dem Ansporn, die Erwartungen unserer Kunden mit innovativen Ideen und Lösungen immer wieder zu übertreffen. Und das können wir für jede Branche, denn das Know-how ist übertragbar UND wir können wunderbar zuhören und uns in den Kunden heineindenken.

„Das finde ich beeindruckend. Nachhaltigkeit ist nicht nur Ihr Geschäft, sondern die Grundlage Ihres gesamten Handelns als ifu Hamburg. Das ist Ihre Mission. Und ganz nebenbei, haben Sie TOP-Produkte, die Sie dabei unterstützen. Ich kann mir vorstellen, damit machen Sie sich Ihre Kunden zu Freunden, wenn ich es mal so salopp ausdrücken darf.“

„Gut gesagt. Es ist wirklich kein Zweifronten-Kunde-Auftragnehmer-Verhältnis. Wir sind auf der Seite unserer Kunden und haben ein starkes Miteinander. Und wir haben klare Richtlinien! Wir setzen uns jeden Tag das Ziel, unsere formulierten Richtlinien nicht nur einzuhalten, sondern sie weiterzuentwickeln.

Umweltbewusstsein bedeutet somit für uns den Ansporn, auch hier jeden Tag besser zu werden. Wir beteiligen uns an zahlreichen Netzwerken und Unternehmensverbänden, die sich ebenfalls für nachhaltiges Wirtschaften einsetzen. Auszeichnungen, die unser Engagement belohnen, sind dabei für uns Freude und Ansporn, uns weiter für die wichtigen ökologischen und sozialen Themen einzusetzen. Nicht zuletzt Sponsoring und Mitgliedschaften sowie unsere Umweltpolitik tragen zu Anerkennung und Erfolg bei.“

Und dann kommt Martina Prox ins Schwärmen und berichtet mit glänzenden Augen: „Was mich beflügelt ist unsere Vision. Wir machen nachhaltige Produktion erreichbar für jedes Unternehmen. Dafür schlägt unser Herz! Und wenn ich erlebe, dass es unseren Kunden gelingt, sorgsamer mit Wasser, Material und Energie umzugehen und wir immer wieder erfahren, dass der Erkenntnisgewinn durch den Einsatz unserer Tools überraschend ist, dann haben wir uns nützlich machen können. Manchmal sind es Kleinigkeiten mit großer Wirkung, die durch die Gesamtsicht auf die Material- und Energieströme mit einem Mal offensichtlich im Raum stehen, dann ist es eine innovative Idee, die wegen der verständlichen Visualisierung auf Gehör und Verständnis bei den Entscheidern trifft. Begeistert bin ich, wenn mir eine Kundin, die Ökobilanzen mit Umberto erstellt, sagt, dass sie sich den Prozess über den gesamten Lebenszyklus - durch den Aufbau des Modells mit Umberto - jetzt voll erschlossen hat. Nun, da sie jeden Materialfluss und jede Emission erklären und zeigen kann, steht sie voll hinter ihren Ergebnissen und kann Empfehlungen für Verbesserungen souverän vertreten und durchsetzen.“

Ganz fasziniert dachte ich mir: „Diese Mission will ich dem Mittelstand als Titelstory im IMAGE Magazin vorstellen!“

ifu Hamburg GmbH
Max-Brauer-Allee 50
22765 Hamburg

Tel.: +49-40-480 009-0
info@ifu.com

Innovative, sustainable and social

We know how the dynamic field of sustainable business development can be mastered. Our interdisciplinary team offers professional software solutions and comprehensive advice.

1. We are customer-centric.

It's important for us to get to know our clients' exact requirements in order to develop tailored software solutions. Our solutions accommodate changing circumstances, ensuring long-term usefulness to you. When implementing projects for our clients, we rely on innovative methods as well as best practice. We place great importance on client consultation, and together we will explore all available technologies to find the best solution.

2. We trust our employees.

Our employees are our company's assets and our success is a product of their skills and dedication. Our team uses its creativity to bring our clients intelligent solutions and to ensure the success of our products and services. Our culture is characterized by a responsible and goal-oriented approach. Our working relationships with our partners are based on trust, reliability and open communication.

3. We act in an ecologically and socially responsible manner.

We believe in the transition to a sustainable economy - and we support this goal with our innovative products, services and new concepts. Our constant mission is to improve the utilization of resources and the care of the environment.

4. Our products offer maximum added value for customers.

We provide software and services for integrated implementation according to our clients' technical, environmental and economic needs. Our strength is the integration of knowledge from various players and disciplines operating in an information system. The combination of process, product, company and industry perspective allows the analysis of entire systems while maintaining focus on the fundamentals. The aim here is to identify optimization potential and show alternatives. Our core competence is software support for effective material flow management. This supports our clients' efforts to improve their environmental performance and to achieve savings.

5. We innovate.

Our goal is to constantly improve our products, services and business processes - ensuring long-term success.

www.ifu.com

Großartige Ideen entstehen nur in einem großartigen Umfeld: Forscherspirit Jan Hedemann, Teamplayerin Martina Prox und das eingespielte ifu-Team leben ihre Mission mit Begeisterung.



„We enable sustainable production. That is our passion!“

GRÜßWORT ZUM
nächsten Unternehmertreff
Wir freuen uns auf Sie!



Möbel, die motivieren...

Eine angenehme Raumatmosfera ist Basis für effektives, motiviertes und kreatives Arbeiten und somit wichtige Voraussetzung für Wohlbefinden und Erfolg. Entscheidend für die Raumgestaltung ist zunächst, die Bedürfnisse der Menschen, die in diesen Räumen täglich arbeiten, zu kennen und diese bereits in der Planungsphase zu berücksichtigen. Die Einrichtung für eine Kanzlei mit Konferenz- und Schulungsräumen gehört u.a. mit zu unserem Leistungsportfolio.

Qualitätsmöbel namhafter und verlässlicher Hersteller bilden die Grundlage unserer Planungen. Vom Konferenzbereich (beispielsweise mit einer flexiblen Tischanlage, welche sich schnell und werkzeuglos neu konfigurieren lässt, d.h. vergrößern und verkleinern) bis hin zum Office-Arbeitsplatz. Eine besondere Stärke von krejon Design sind individuell entworfene und angefertigte Möbel. Das kann beispielsweise wie hier eine außergewöhnliche Empfangstheke oder ein repräsentativer Arbeitsplatz mit individuellem Schreibtisch sein. Erfolg lässt sich einrichten – im wahren Sinne des Wortes. Wenn Sie sich neu einrichten wollen, sprechen Sie uns an. Wir freuen uns auf Sie.



Gerlinde und Robert John
krejon Design Objekt + Wohnen

Liebigstraße 12
85757 Karlsfeld b. München
Tel. 08131/92011
info@krejon.de
www.krejon.de



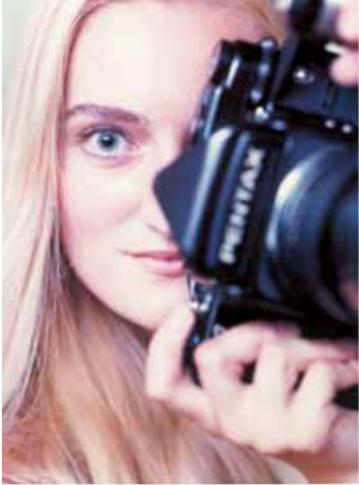
Interview mit
Nadine Vonmetz
Profi der Bauträgervermarktung
– Grundstücksbeschaffung und
Bebauungskonzeption
Expertin des Monats



„Erstklassige, internationale
Vernetzung in der Immobilien-
branche: dafür stehen wir.“

Nadine Vonmetz

ORHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Immobilien-Visionär auf internationalem Parkett

Jenseits vom Klischee der Immobilienbranche agiert Nadine Vonmetz auf internationalem Parkett. Ihr Sinn für Gestaltung und ihr Weitblick machen es der Geschäftsfrau möglich, auf hohem Niveau tätig zu werden. Ausgestattet mit modernster Technologie ist sie schon bei Immobilienmarkt 3.0 angekommen und eröffnet ihren Kunden Erlebniswelten ohne Gleichen. Nadine Vonmetz lässt ihre Kunden mittels virtueller Brille, Räume betreten, bevor ein Ziegel auf dem anderen gesetzt wurde und fesselt Bauherren, Architekten und Kooperationspartner mit der Kraft der Imagination. Ob virtuell oder reell, sie ist die Meisterin der Vorstellungskraft und vermittelt geschickt zwischen den Interessen der Geschäftspartner. So gewinnt internationales Immo-Trading eine neue Dimension im Kundennutzen. **Willkommen in der Zukunft, treten Sie ein...**

Orhideal IMAGE: Frau Vonmetz, die Technologie der virtuellen Begehung von Räumen ist sehr durch die Presse gegangen. Wie sind Sie darauf gekommen, diesen Fortschritt in Ihrer Branche zu nutzen?

Nadine Vonmetz: Unsere Kunden sind sehr anspruchsvoll. Mein Team und ich, wir leben unsere Aufgabe als Dienstleister. Wir leisten Dienste und je besser diese sind, um so größer der Nutzen für die Kunden. Unseren Kunden eine bessere Einschätzung von Immobilien erlebbar zu machen, treibt mich an.

Orhideal IMAGE: Und wie kann man sich so ein Erlebnis genau vorstellen?

Nadine Vonmetz: Eine 3D-Visualisierung in Bestform funktioniert folgendermaßen. Mit einer Brille und einem Steuerungselement können Sie am Terminal 1:1 die neue Wunschimmobilie betreten und ein echtes Raumgefühl erhalten, sowie Ausstattungsvarianten wechseln und das neue Zuhause mit einem Klick von Modern in Klassisch oder Landhausstil umwandeln.

Orhideal IMAGE: Genial. Das hört sich futuristisch an.

Nadine Vonmetz: Jetzt ist es möglich. Ich habe schon immer davon geträumt, meinen Kunden meine vielen Visionen und professionellen Ideen greifbar zu machen. Mit dieser Technologie muss ich nicht davon erzählen, wie das Objekt gestaltet werden kann. Der Kunde kann es selbst erleben. Es ist so realistisch und es

fällt ihm wie Schuppen von den Augen, wenn er sieht, dass ich von Anfang an, die richtigen Aspekte im Blickfeld hatte.

Orhideal IMAGE: Sie sind seit Jahren auf dem Immobilienmarkt präsent. Da haben Sie sicher eine Menge Erfahrung.

Nadine Vonmetz: Die wichtigste Komponente ist natürlich die Erfahrung! Mein Team besteht aus ausgebildeten, langjährigen Profis! Aber was nutzt die Erfahrung ohne den Wunsch, sich ständig weiterzubilden und für den Kunden immer aufs Neue nützlicher zu sein als andere.

Bei uns wird sehr viel Wert darauf gelegt, mit einem Kunden persönlich Kontakt aufzunehmen, und ihm bis zum erfolgreichen Abschluss mit Rat und Tat beiseite zu stehen! Ein Kunde - Ein Ansprechpartner! Wir sind bekannt dafür, das wir Kunden-Objekte in kürzester Zeit vermitteln.



Orhideal IMAGE: Ja, wer mit solchen Vorsätzen arbeitet, hat viele zufriedene Kunden. Und ein großer Kundestamm ist ein Netzwerk, das gepflegt sein will...

Nadine Vonmetz: ...und ein großer Kundestamm erleichtert die Vermittlung. Durch unsere Innovationskraft und Serviceorientierung sind wir vertrauenswürdig und haben uns einen sehr großen Verteiler aufgebaut.

Orhideal IMAGE: Das liegt sicher daran, dass Sie visionär veranlagt sind. Für Sie sind Immobilien nicht nur Objekte, die auf den Markt gehören. Sie entwickeln, organisieren, designen rund um Bauvorhaben. In einem Bericht habe ich gelesen, Sie sind Avantgardist im VIP Service und eine Netzwerkerin mit Top-Kontakten.

Nadine Vonmetz: Das kann Sie doch nicht wundern. Bei Ihnen steht der Kunde doch auch ganz oben. Und wann kön-

nen Sie den Kunden König sein lassen? Nur wenn Sie nützlich sind. Um mich vom Klischee meiner Branche abzugrenzen, geht das nur mit Serviceangebot, das sprachlos macht, und mit einer hochkarätigen Vernetzung mit besten Kooperationspartnern - und das weltweit.

Orhideal IMAGE: Apropos weltweit. Das hat mir imponiert. Sie kennen Ihre Geschäftspartner in der Welt auch immer persönlich. Ich finde, das ist eine Kontaktqualität, die nicht so schnell zu finden ist.

Nadine Vonmetz: Ja, klar. Mein Blick ging schon immer über den Tellerrand hinaus. Alles andere ist mir zu kleinkariert. Zum Glück ziehe ich Menschen an, die die gleichen Gedanken pflegen, egal wo auf dieser Welt. Und das kommt meiner Klientel zu Gute. Der Wunsch nach einer Immobilie im Ausland ist derzeit größer denn je. Ob renditestarke Kapitalanlage, Altersruhesitz, Ferienwohnung, Villa. Wir nutzen unsere guten persönlichen Kontakte um die Menschen bestmöglichst beim Kauf oder Verkauf Ihrer Immobilie im Ausland zu betreuen.

Orhideal IMAGE: Wie sieht der Ausflug über den Tellerrand denn konkret mit Ihrem Vip-Service aus?

Nadine Vonmetz: Das gestaltet sich für unsere Kunden sehr angenehm. Wir machen die Reise zum Event. Die Anreise wird organisiert, Flüge und Hotelzimmer werden reserviert – samt Abholung am Flughafen! Geboten wird ein VIP Service, der sogar Shopping-Beratung oder gemeinsame Besuche kultureller Sehenswürdigkeiten einschließt. Die Objektbesichtigung wird nach den individuellen Wünschen des Interessenten realisiert. Dabei stehen vor, während und nach Erwerb der Immobilie jederzeit ortsansässige Fachberater zur Verfügung – sowohl in juristischen und baurechtlichen als auch in steuerrechtlichen Fragen. Die gesamte Abwicklung des Investments erfolgt aus einer Hand, immer in der Landessprache des Kunden, und das Team der RE/ MAX European Collection Group kümmert sich sogar um mögliche Umbauten oder die Einrichtung neuer Räumlichkeiten.

Sie haben aktuell vergrößert und sind jetzt mit Ihren Mitarbeitern in plakativer Lage in einem Ladengeschäft an der Wasserburger Landstraße anzutreffen. Kann man dort das Terminal ausprobieren?

Nadine Vonmetz: Gerne. Bei uns im Haus sind immer wieder Veranstaltungen, bei der unsere Interessenten und Netzwerker unsere Leidenschaft für Immobilien entdecken können. Wenn es nur um das Geld geht, und man nicht mit der Seele bei der Sache ist, dann merkt der Kunde das sofort.

„Top Immobilien an Europas attraktivsten Standorten - VIP Service inklusive.“

Nadine Vonmetz



Orhideal IMAGE: Das glaube ich Ihnen. Ihr Elan ist wirklich ansteckend. Alles außer gewöhnlich (wir lachen uns an) und vor allem authentisch.

Nadine Vonmetz: Und unabhängig! Das fällt mir an dieser Stelle noch ein. Wichtig waren und sind im Immobilienbereich die Zusatzleistungen für den Kunden. Wir vermitteln maßgeschneiderte Finanzierungen durch einen eigenen, bankenunabhängigen Finanzierungsexperten. Wir verfügen über langjährige Referenzen auf jedem Gebiet. Unsere Kunden sind nicht nur Privatkunden, sondern auch Bauträger, die sich von uns beraten lassen.

Orhideal IMAGE: Apropos Bauträger. Ich habe gehört, Sie sind in eigener Regie mit Bauprojekten sehr aktiv.

Nadine Vonmetz: Stimmt. Wir vereinen im Büro Profis mit jahrelanger Erfahrung auf dem Bau. Von Grundstücksakquise über Projektierung, Bauleitung, professioneller Vertrieb - alles aus einer Hand. Seit Jahren haben wir besten Kontakt zu renommierten Architekten, Rechtsanwälten, Steuerberatern und Investmentbankern, bearbeiten auch Großprojekte und sind in der Lage, Investments in 3-stelliger Millionenhöhe professionell zu vermitteln.

Orhideal IMAGE: An Musterbeispielen konnte ich mir einen Eindruck verschaffen, wie Sie Ihren Kunden helfen, ihre Immobilie so zu gestalten, dass sie lange daran Freude haben oder sie besser verkaufen können.

Nadine Vonmetz: In beiden Fällen geht es um die bauliche oder visuelle Optimierung. Für den Eigenbedarf kann ich mit meinem Netzwerk und Know-how behilflich sein, sich optimal einzurichten. Für den Verkaufsfall organisieren wir mit professionellem Home-Staging eine Verbesserung des ersten Eindruckes. Es sind keine großen Geheimnisse, die sich hinter dieser Verkaufsszenierung verbergen. Es ist dennoch eine sehr effektive Art und Weise, seine Immobilie schneller und für mehr Geld zu verkaufen. Die Grundlage des Erfolges ist, dass bei einem Immobilienkauf immer Emotionen mitspielen. Der erste Eindruck einer Immobilie ist oft der wichtigste. Gerade deshalb ist es wichtig, diesen ersten Eindruck so perfekt wie möglich zu gestalten. Bedenken Sie immer, dass nur 20 % aller Leute, über eine starke Vorstellungskraft verfügen, was die Einrichtung und das Erscheinungsbild einer Immobilie betrifft. Für die anderen 80 % kann der erste Eindruck schon dafür sorgen, dass sie sich nicht für die Immobilie entscheiden. Es ist daher sehr wichtig, eine möglichst neutrale und positiv erscheinende Immobilie zu präsentieren.

Nadine Vonmetz

Lizenznehmer im Verbund der REMAX Immobilien
Wasserburger Landstr. 229
81827 München – Waldtrudering

Tel: 089-45678 46 11

Nadine.vonmetz@remax.de

www.remax-living.de

Wir sind rundum für Sie da:

Wir freuen uns, Sie kennen zu lernen und nehmen uns Zeit für Sie. Unser Verkaufs und Beratungsteam steht Ihnen auch außerhalb der allgemeinen Geschäftsöffnungszeiten, d.h. am Abend und am Wochenende, gerne zur Verfügung. Vereinbaren Sie mit uns einen Termin!

Die Erfahrung gepaart mit fachlicher Kompetenz und absoluter Diskretion sind die Voraussetzung für eine gute Zusammenarbeit und führen zum Erfolg!

- Beratung bei der Einwertung und dem erfolgreichen Verkauf / Vermietung Ihrer Immobilie
- Vermittlung von Neubauten (auch Bauträgerimmobilien), Bestandsimmobilien, Grundstücken, Gewerbeimmobilien
- Umplanung des Grundrisses Ihrer Wohnung-Haus-Villa-Büro
- Suche nach dem „richtigen Grundstück“ für Ihr neues Zuhause.
- Beratung bei der Ausstattung Ihrer Immobilie / Bereiche wie Böden, Treppen, Fliesen, Sanitär, Elektro - alles optimal aufeinander abgestimmt nach Ihrem Geschmack - Wir empfehlen auch gern gute Handwerker!
- Weiter auch Einrichtungsberatung bei Ihrer Immobilie: Materialauswahl, Farbgestaltung, Küchenplanung, usw.
- Hilfe bei der Fachplanung als Berater für Sie und den jeweiligen Handwerker/Anbieter:
- Architekten, Werkplaner, Statiker, Prüfstatiker, Heizung-/ Lüftung-/ Sanitär-, Elektro-Projektant, Freiflächenplaner, Gartenbauarchitekten, Bausachverständiger usw...
- Unterstützung bei der Finanzierungsplanung durch Kooperationen mit kompetenten Finanzierungsberatern & verschiedenen Banken.
- Projektierung von Bauträgerimmobilien, Bauleitung, professioneller Vertrieb

Ziel unserer Beratung ist es, dass Sie Ihr Geld sinnvoll investieren und sich jeden Tag an Ausstattung und schönen Details Ihrer Immobilie freuen.

Diskretion ist für uns Ehrensache, ebenso wie die sorgsame Wahrung der Interessen unserer Kunden.

Wir suchen laufend attraktive Grundstücke zur Bebauung oder Vermittlung an unsere Kunden. Sollten Sie jemanden kennen, der sein Grundstück verkaufen möchte, setzen Sie uns doch bitte darüber in Kenntnis. Sollte durch Ihre Vermittlung ein Kaufvertrag zustande kommen, so erhalten Sie eine Vermittlerprovision, die abhängig von dem Wert des Grundstücks mit Ihnen vereinbart wird.

Wir laden Sie herzlich dazu ein unser Leistungsangebot in unserer Musterwohnung, oder direkt auf den verschiedenen Baustellen, mit uns unverbindlich zu besichtigen.



„Ihr guter Tipp wird von uns wertgeschätzt: Wir suchen Bebauungsgrundstücke.“

Nadine Vonmetz



THE
RE/MAX
COLLECTION

www.remax-living.de



Olivia Moogk Buchautorin, Speaker & TV-Feng-Shui-Expertin präsentiert...

Kontakt-Turbo im Social-Media-Bereich

von Norbert Kloiber



An Menschen wie Olivia Moogk und Norbert Kloiber schätze ich deren omnikompatible Vernetzungsfähigkeit. Beide sind in Sachen Netzwerken höchst aktiv und betreiben diese „Verbindungsarbeit“ genauso effektiv wie ich.

Für alle, die in Social Media Portalen aktiv sind, empfehle ich die Effizienz-Tools aus dem Top-Effektiv-Shop von Norbert Kloiber. Die meisten Unternehmer und Selbstständige bekommen bei dem Wort „Kaltakquise“ ein mulmiges Gefühl im Bauch. Dabei kann die Kundengewinnung ganz einfach sein. Je größer Ihr Netzwerk ist, je mehr Leute Sie kennen und je mehr Leute von Ihnen und Ihrem Business wissen, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass Sie täglich neue Kunden gewinnen. Stellen Sie sich doch einmal vor, Sie hätten jemanden, der Ihnen auf den Social Media Plattformen täglich unzählige neue Kontakte knüpft. Und das fast automatisch. Wie gefällt Ihnen diese Vorstellung? Sicher gehören Sie auch zu den Menschen, die Besseres zu tun haben, als tagtäglich stundenlang nach passenden Kontakten und neuen Kunden zu suchen. Genau das ist der Grund, warum die meisten nur eine Handvoll Kontakte haben.

Norbert Kloiber hat die perfekte Lösung für Sie: Es gibt ein geniales und einfaches Tool, mit dem Sie ganz einfach Social-Media-Kontakte automatisch gewinnen können.

Alles, was Sie dazu brauchen ist: Spaß an der Neukundengewinnung, etwa 15 min Zeit pro Tag und den XiButler.

Der XiButler kann ab sofort Ihr bester Mitarbeiter bei der Akquise sein. Er hilft Ihnen, Ihre Zielgruppe zu finden, automatisch Kontakte zu generieren und daraus Kunden zu gewinnen. Denn die Rechnung ist ganz einfach: Je mehr Kontakte Sie haben, desto mehr Kunden können Sie daraus gewinnen und desto mehr Umsatz machen Sie. Stimmt's? Ohne Kontakte ist alles nichts. Ein gezielter und systematischer Kontaktaufbau sorgt für einen stetigen Strom neuer Kunden. Schreiben Sie Ihre Zielgruppe ganz gezielt, personalisiert und mit individuellen Texten an. Lästiges Copy & Paste oder Tippfehler gehören damit endlich der Vergangenheit an. Mit der Turbovariante des XiButlers geht das Ankontakten komplett automatisch. Starten Sie den XiButler und lassen Sie ihn im Hintergrund neue Kontakte anschreiben, während Sie sich auf anderes konzentrieren. Oder sich einfach eine Tasse Kaffee gönnen. Mit der Turboversion werfen Sie mit wenigen Mausclicks Ihren Kontaktgenerator an. Des Rest läuft komplett allein.

Zahlreiche Software-Tools und persönliche Coaching-Einheiten mit dem Social-Media-Experten Norbert Kloiber werden Sie effektiver machen den je:

www.norbert-kloiber.at

Oktober 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com
limited edition



harmonisch konzipiert

Feng Shui Reise nach Hongkong vom 12. bis 19. April 2013

mit der Feng Shui Meisterin Olivia Moogk und dem Tai Chi Meister Martin Pendzialek

Ein Erlebnis der besonderen Art erwartet auch diejenigen, die nicht Feng Shui kundig sind: Jeden Tag gibt es Tai Chi oder Qi Gong Übungen mit einem Meister und wir werden auch hinter die Kulissen schauen und alles andere als „normale Touristen“ sein. Faszinierende Einblicke werden wir gewinnen, wenn wir mit Feng Shui Augen betrachten, wie sich Geschäftsleute gegen Konkurrenten wehren oder wie sie ihre Läden zu Kundenmagneten machen. Und warum sind einige Hotels ständig ausgebucht und andere nur mangelhaft? In all den Untersuchungen werden sich Zeiten für Teezeremonien ergeben und die Ruhe und Kraft der Tempel unseren Geist wieder ins Gleichgewicht bringen. Seien Sie herzlich willkommen in unserer Feng Shui Reisegruppe, die auf 10 Teilnehmer begrenzt ist. Die Sprache wird ausschließlich Deutsch sein!

Reisedatum: 21. bis 28. September, Abflug von Frankfurt (andere Wünsche bitte noch äußern).
Kosten: 3.330,-€ incl. aller Leistungen/Flug/Übernachtung/Frühstück/ Ausflüge/Reisebegleitung
Anmeldung: umgehend Anfang September

Olivia Moogk
Int. Feng Shui Institut Moogk
Breslauer Straße 2 b
65307 Bad Schwalbach
Telefon: 06124-725381
Mobiltelefon: 0177-3508306

fengshuimoogk@fengshuimoogk.de
Sitz München am Marienplatz:
olivia.moogk@fengshuilounge.de

www.fengshuimoogk.de



Interview mit
**„Mr. Interactive“
Bernhard Blasig**
MagicVote

Visionär des Monats

„Ihr Schaufenster
hat mehr Potential
als Sie glauben.“

ORPHIDEAL IMAGE

Podium der Starken Marken

Magic Vote®

Die neue Erlebniswelt der Multi-Interaktion

„Ich stehe vor dem Schaufenster und blicke auf einen großen Bildschirm. Der flüchtige Betrachter könnte meinen, hier spielt eine Powerpointpräsentation Bilder ab. Aber falsch! Beim unmittelbaren Blick auf die Menueleiste wird mein Spieltrieb und meine Neugier angeregt und ich hebe die Hand, um das Glas zu berühren. Bevor ich überhaupt an die Scheibe komme, hat meine Handbewegung schon - OHNE die Scheibe zu berühren - eine neue Seite aufgerufen. Von wegen Powerpoint: schon bewege ich mich in einer interaktiven Welt, finde Gefallen am Scrollen und „Wischen“, und vertiefe mich im Angebot. Was ich allerdings nicht weiß, ist, dass meine Menüführung und Betrachtungen im Hintergrund via Internet erfasst und ausgewertet werden. Ich genieße lediglich das einzigartige und unterhaltsame Erlebnis an der Schaufensterscheibe, „bade“ in der Sympathie für das Geschäft, das mir diesen „mal anderen“ Sortimentseinblick gewährt und entdecke in mir neue Kaufwünsche. Ich bestimme aktiv, was ich sehen und worüber ich mich informieren will. Es bleiben immer mehr Menschen vor der Fensterscheibe hinter mir stehen, denn ich wirke wie ein Dirigent: mal graziös die Hand nach oben geschwenkt, mal lässig mit Links darübergehalten. Das sorgt für Aufmerksamkeit. Morgen gehe ich in den Laden hinein, beschließe ich.“

So werden ihre Kunden MagicVote erleben. Das Schaufenster ist ein ungenutzte Chance, egal wieviel der Handel oder Dienstleister in ihr Schaufensterdesign investieren. Natürlich, man will mit der Zeit gehen. Deswegen lassen schon viele aktive Schaufensterbesitzer Videos, LED-Animationen, Musik darin laufen. Aber auch in diesem Fall bleibt die Tatsache: Der Betrachter kommt vorbei, schaut und geht - wir erfahren über seine Interessen nichts! Wie geschäftsfördernd wäre es, über seinen Bedarf, seine Wünsche und Fokussierungen mehr zu erfahren. Das ist der Ansatzpunkt üblicher Marktforschung, und die verschlingt ein sattes Budget. Schon für den mittleren Einzelhandel ist klassische Marktforschung kaum bezahlbar,

für den kleinen Einzelhändler undenkbar. Aber Sie haben Ihren Laden wahrscheinlich gerade wegen der Schaufensterfläche gemietet, nicht wahr? Und warum sollten Sie dann hier nicht das Maximum herausholen?

Aus diesem Grund wird es für Sie höchst spannend sein, sich mit Bernhard Blasig's preisgekröntem Magic Vote System zu befassen.

Es wird Ihr Schaufenster in eine „Goldgrube der Information und Unterhaltung“ verwandeln und die Einzigartigkeit Ihres Ladengeschäftes unterstreichen. Kunden-, Sympathie- und Informationsgewinnung mit einem Schlag, einfach genial!

Orbidea Briegel, Herausgeberin

Held der Konfiguration: Philipp Krieger, technischer Visionär bei Magic Vote



Sie haben ein Schaufenster und möchten Ihren Point of Sale noch attraktiver, effektiver und optimaler gestalten? Sie wünschen sich eine moderne, interaktive und preiswert



Das clevere Schaufenster

Ein besseres Geschäft mit neuem Vertriebsweg

haben ein Schaufenster und möchten Ihren Point of Sale noch attraktiver, effektiver und optimaler gestalten? Sie wünschen sich eine moderne, interaktive und preiswerte Präsentationsform Ihrer Firma und Ihrer Produkte? Dann brauchen Sie Magic Vote®, die Welt-Neuheit - das erste funktionierende und bezahlbare interaktive Schaufenster mit Reporting und Direktkontakt!

Mit einer Plug and Play - Inbetriebnahme, und einfacher Dateneingabe und Aktualisierung ohne zusätzliche Software für Marktforschung ohne Mehrkosten inklusive Vertriebsturbo für Teamplayer. Mit zusätzlichen Präsentationstools erfüllt Magic Vote® alle Wünsche und Bedürfnisse der Produkt- und Dienstleistungs-Anbieter.

Anfänglich wurde Magic Vote® für das interaktive Immobilienmakler-Schaufenster entwickelt. Bereits bei der ersten Bewerbung um den Marketing Award der „Goldenen IMMO-IDEE 2008“ der Immobilienbranche in Deutschland im Mai 2008 konnte Magic Vote® aus dem Stand bei einer Vielzahl nominierter Bewerber mit tollen Ideen den 1. Preis erreichen. Eine weitere Auszeichnung wurde anlässlich der EXPOREAL in München im Oktober 2008 von der Firma Flow Fact Softwarehaus für - INOVATIVE IMMOBILIENVERMARKTUNG - verliehen.

Darüber hinaus ist Magic Vote® seit 2009 bereit in der Fachliteratur der Immobilienwirtschaft „BEST PRACTISE OF IMMOBILIEN“ als besonders innovative Lösung beschrieben, welche mit dieser Art das Schaufenster zu einem neuen, erweiterten Vertriebsweg sieht.

Durch direkte Kontaktaufnahme mit QR-Code und die Rückkoppelungsfähigkeit durch den Regelkreislauf, optimieren Sie Ihr Angebot und steigern Ihren Absatz.

Ein zuverlässig und einfach strukturiertes, sowie eigenständiges Gerät, das intuitiv zu bedienen ist und mit wenigen Schritten zum gewünschten Ergebnis führt, ist somit auf dem Markt. Es ist wirtschaftlich in der Anwendung und aktualisiert sich selbstständig. Die erzielten Betätigungsaufrufe und deren Ergebnisauswertung, dienen als Entscheidungsgrundlage zur weiteren Verarbeitung.

Mit den Abmessungen und Gewicht eines TV-Flachbildschirms ist das Gerät auch für den mobilen Gebrauch geeignet.

Der Kontakt wird berührungslos vom Betrachter ausgelöst, der vor dem Schaufenster steht. Dabei werden natürliche Eigenschaften und Bedürfnisse des Menschen genutzt, wie Neugierde, Spieltrieb, persönliches Schutzbedürfnis, Kommunikationsbereitschaft u.v.m. Es entsteht ein für den Betrachter fesselnder „Dialog“.

Alleine im Immobilien Verband Deutschland (IVD), hatte sich anlässlich der Verleihung des Preises „Goldene Immo Idee 2008“ für das interaktive Schaufenster Magic Vote®, bereits ein großes Kaufinteresse eingestellt, denn der Bedarf alleine in dem Bereich der Dienstleistung übertrifft die derzeitigen Erwartungen bei weitem. Ein großes Potential gibt es auch in weiteren Branchen.

Damit hat sich Magic Vote® auch für andere Branchen, die ihr Schaufenster effektiv nutzen wollen, etabliert! Mit Magic Vote® wissen Sie welches Produkt an welchem Standort besonders nachgefragt wird. Sie optimieren sofort Ihre Akquisition, bzw. Ihren Wareneinkauf und stellen an den Standorten damit das passende Produkt zeitnah zur Verfügung. Durch diesen Regelkreislauf wird Ihre Arbeit immer effizienter und erfolgreicher. Dies ermöglicht die unterschiedlichsten Kombinationen von Teams, Produkte, Produktgruppen oder Dienstleistungen regional und überregional.

Die Einsatzmöglichkeiten von Magic Vote® sind verblüffend und bieten erhebliche Vorteile. Anders als im Internet, ist es nun möglich die Aussage über Qualität und Quantität des Standortes zeitnah den wechselnden Nachfragen im regionalen Markt zwischen den Produktgruppen und den Standorten zuzuordnen.

Magic Vote® ist ein System, welches sich selbst ohne Fremdeinwirkung sichert und steuert, dass seine Kommunikation mit der Datenbank selbst erledigt, updatet und so immer aktuell ist. Die Datenversorgung erfolgt mit Standardprogrammen. Die Kommunikation selbst erfolgt über das bestehende Internet. Die Installation ist einfach. Mit Plug and Play wird das Gerät an das Stromnetz (230 V) und an das Internet (DSL) angeschlossen, die Software aktiviert und mit dem individuellen Benutzercode eingerichtet, um sich an die Internet-Datenbank (Closed User Group) anzumelden und zu kommunizieren. Nötige Modifikationen an andere Systeme bzw. Branchen sind in der Regel einfach anzupassen. Das autarke Präsentationssystem Magic Vote® wird vom Betrachter durch Handzeichen berührungslos durch Glas oder gleichwertige Materialien hindurch betätigt und selektiv über das Bildschirm - Menü geführt, witterungsunabhängig und sicher vor



Vandalismus. Es kann auch in sicherheitsrelevante Bereiche wie z.B. in Banken, Juweliersgeschäfte etc. und an mobilen Einsatzorten, z.B. auf Messen, eingesetzt werden.

Mit nur drei Befehlsflächen betätigt, erreicht der Kunde in nur zwei Schritten das gewünschte Angebot mit wichtigen Daten und Bildern, selektiv, schnell, einfach, wirtschaftlich und effektiv. Und mit einem dritten Schritt hierzu weitere Infos. Die drei Betätigungssymbole sind am unteren Bildschirmrand sichtbar. Die Ergebnismeldung erfolgt über ein Reportingprogramm, das ausgewertete Informationen des jeweiligen Standortes als Grafik zum Selbstabruf bereitstellt. Das System schaltet sich täglich zur vorgewählten Uhrzeit mit einem Rollup-Programm mit wechselnden Objektbildern aus dem Angebot (Zufallsprinzip) ein und meldet seinen Betrieb an die Datenbank. Ebenso schaltet sich das System abends zur vorgewählten Uhrzeit ab. Aufgestellt an jedem gewünschten Ort, bestimmt der Anbieter den Informationsumfang und betreibt mit wenig Aufwand immer ein aktuelles oder mehrere Schaufenster, die er unterwegs - von jedem Ort aus - aktualisieren kann.

Ebenso kann er die bereitgestellte Auswertung der konkreten Angebotsaufrufe via Internet abholen, die genauer den Bedarf aufzeigen, denn Magic Vote® ermöglicht mittels Reporting von ORT + ZEIT + PRODUKT die Ergebnisse in eine Trendaussage zusammen zu fassen und stellt diese dann am nächsten Tag für jedes Gerät und für jeden Standort getrennt, zur Verfügung. Damit ist die wichtige dritte Komponente, die regionale Zuordnung, gegeben. Die Verknüpfung (selektierbar nach Bereichen: Produkte/Gruppen, Standorte, und Zeitabschnitte) ermöglicht, die Interessenslagen der Betrachter - als Bedarfstrend - zu analysieren und automatische Marktforschung zu betreiben, um damit Wareneinkauf,

Vertrieb bzw. Absatzsteuerung mit und über die Schaufenster sicher und schnell durchzuführen.

Sie erhalten so den bestmöglichen Marktüberblick und können gezielt Einkaufen und mehr Verkaufen, ermöglicht durch tagesaktuelle Datenpflege und Übertragung der Änderungen von Produkten, Präsentationen und Reportings. Magic Vote® ermöglicht den Betrieb mehrerer Geräte an verschiedenen Standorten mit verschiedenen Produkten. Sie können auf kleinem Raum eine Vielzahl von Angeboten präsentieren. Mit einem Klick - alle Geräte aktualisiert.

Nach dem Magic Vote® Prinzip können alle Angebote, aktuelle Marktdaten, Finanzkonditionen, Dienstleistungen, Waren, Produkte etc. selektiv vom Betrachter vor Ort abgerufen werden. Wenn der Betrachter es möchte, nimmt er mit dem Anbieter Kontakt auf, auch berührungslos mit Hilfe des QR-Codes über Smartphone gesamt und sofort direkt verbunden. Magic Vote® selektiert so auf natürliche Weise Neugierige von den Interessenten und gibt dem Anbieter Zeit für wichtige Kundengespräche. Das Gesamtsystem ist fertig entwickelt und mit zwei baugleichen Konzepten bereits an verschiedenen Standorten über 3 Jahre im Tagesbetrieb getestet und läuft ohne Störungen. Zwei Kleinserien wurden gefertigt, die seit über einem Jahr ebenfalls störungsfrei im Betrieb sind.

Der Anschaffungspreis beim Einzelgerät ist € 4.200,- netto (zzgl.Mwst) es ist ein ausgewogenes Preis-Leistungsverhältnis und kann sich sogar durch zusätzliche Werbeschaltungen amortisieren. Konkret bedeutet das, die Möglichkeit des kostengünstigen Anmietens von Menüpunkten mit je ca. hundert Bildschirmseiten für die Dienstleistungs- und/oder Produktdarstellung, auch für mehrere Standorte.



So ist es mit Magic Vote® erstmals möglich, gezielt vor Ort und zeitnahe die Interessenten jederzeit (z.B. bei einem Stadtbummel, Einkauf etc.) ohne Zeitverlust, losgelöst von Tagesgeschäft und Büroöffnungszeiten, über das Angebot selektiv zu informieren. Außerdem ist es erstmals möglich, ein Einkaufsbarometer für Aufträge zu haben, um die Nachfrage besser zu bedienen, was mehr Umsatz bedeutet! Mit Magic Vote® kann man Veränderungen der regionalen Marktnachfrage zeitnahe abfragen.

Das gibt aktive Vermarktungshilfe durch Marktforschung vor Ort mit Bedarfs- und Trendermittlung. Weiterhin ermöglicht das System weitere branchenbezogener Dienstleistungen, wie zum Beispiel im Immobilienbereich die Wertermittlung der Immobilie, Miet- und Kaufpreisentwicklung, Zinsbarometer, Konditionen zu Finanzierungen, Trendentwicklung aktuell am Ort anzubieten. Sogar Trendabstimmungen sind via Smartphone mit Hilfe des QR-Codes berührungslos jederzeit möglich

Magic Vote® ermöglicht die Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern, die auch ein Magic Vote®-Schaufenster haben. So wird die Vernetzung zum Gemeinschaftsgeschäfts-Turbo. Jeder Anbieter ist 365 Tage, bis ca. 20 Stunden pro Tag mit seinem eigenem Angebot und eigener Werbung immer dort präsent wo seine Kunden sind. Die monatlichen Gesamtkosten sind kleiner als eine Anzeige in der Tageszeitung.

Bernhard Blasig
 Magic Vote® GmbH
 82319 Starnberg am See
 Mühlthalerstr. 1
 Tel: 08151 - 14171
 Fax: - 14173
 mail@magicvote.de
www.magicvote.de



Betriebliches Gesundheitsmanagement gilt nicht nur für Unternehmen! Es gilt auch für sie! Für jeden Arbeitnehmer, Manager und für Freiberufler oder Selbstständigen.

Haben Sie sich schon einmal „in die Arbeit geschleppt“, obwohl Sie eigentlich stark erkältet und kaum arbeitsfähig waren? An solchen Tagen bringen wir nicht wirklich viel zustande. Mit halber Kraft ist alles viel anstrengender. Routinevorgänge gehen noch einigermaßen von der Hand. Bei komplexeren Arbeiten kommen wir aber nur mühsam voran und kreative Meisterleistungen sind so gut wie unmöglich. Auch wenn solche Tage wenig Gutes an sich haben, haben sie doch einen Nutzen. Wir können ermessen, wie wichtig die geistige und körperliche Fitness für unsere persönliche Produktivität ist. Es bedarf einer mittel- und langfristige Strategie, wie sie die Gesundheit und damit die Leistungsfähigkeit der Mitarbeiter oder für sich auf hohem Niveau erhalten. In unserem Buch können sie sich mit diesen Themen beschäftigen!

Auszug aus unserem Buch Christine Köppel mit Josef Maiwald:

Gesundheit - Für Ihre Mitarbeiter und Ihr Unternehmen

„Wie schon im Kapitel „Der Präventionsgedanke“ dargestellt, reicht es nicht, die Themen eigene Gesundheit und Mitarbeitergesundheit vertrauensvoll in die Hände der Ärzte zu legen. Selbst wenn im Gesundheitssystem und in der Schulmedizin alles richtig laufen würde, sind

Prävention ist besser als Heilung !

Gesunderhaltung und Gesundung nur möglich, wenn wir mit unserer Gesundheit eigenverantwortlich umgehen. Nach eigenen Erfahrungen mit seiner Krebserkrankung wurde der Onkologe Prof. Dr. Gerd Nagel zum Kritiker seiner Zunft. Im Rahmen der „Stiftung Patientenkompetenz“ spricht er sich gegen die hochgradig schematisierte Vorgehensweise in der Schulmedizin aus. Er fordert „Wir müssen besser lernen, den Menschen mit seinen Ressourcen zu erfassen und zu stärken, wir haben dort enorme Defizite“.

Patientenkompetenz definiert Nagel als die Fähigkeit des Patienten

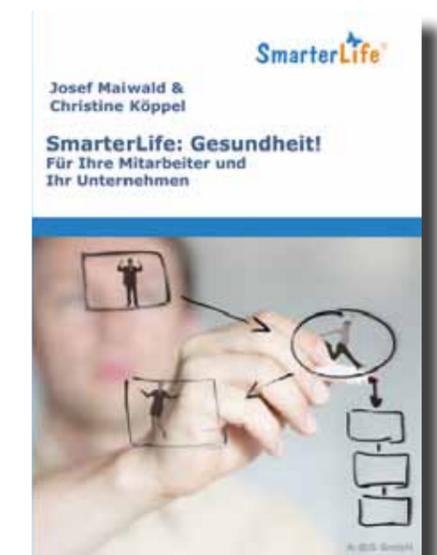
- sich den Herausforderungen der Erkrankung zu stellen,
 - sich auf die eigenen und fremden Ressourcen zur Krankheitsbewältigung zu besinnen,
 - diese Ressourcen zu nutzen,
 - dabei auch persönliche Bedürfnisse zu berücksichtigen,
 - eigene Zielvorstellungen zu verfolgen und
 - Autonomie zu wahren
- (Quelle: Gerd Nagel: *Patientenkompetenz, Self-Empowerment und Komplementärmedizin*)

In der Praxis wird „Patientenkompetenz“ nur selten gelebt. Zu groß sind die Widerstände durch ein eingefahrenes Rollenverständnis von Ärzten und Patienten. Außerdem ist es aus Sicht der Patienten kurzfristig immer bequemer, die Verantwortung abzuschieben als sich selbst zu informieren, die Ernährung oder Verhaltensgewohnheiten umzustellen.

Relevanz: Wenn die Erkenntnis „Prävention ist besser Heilung“ mehr sein soll als nur ein Lippenbekenntnis, ist Selbstverantwortung unverzichtbar. Gelingt dies, ist ein Transfer auf andere Lebensbereiche ebenso möglich. Nutzung bzw. Implementierung: Im Rahmen der Gesundheitsförderung sollte persönliches Gesundheitsmanagement eine wesentliche Rolle spielen - hier helfen wir Ihnen im sozio-medizinischen Coaching, die Brücke zwischen Therapie und Business Coaching.

Ein kleines Rechenbeispiel:

Demnach beträgt das durchschnittliche Kosten-Nutzen-Verhältnis (return on investment) zwischen 1:3 bis 1:6. Das heißt der Nutzen ist 3- bis 6-fach höher als die eingesetzten Kosten. Dies sollte als betriebswirtschaftlicher Ansporn genügen. In den folgenden Kapiteln des Buches liefern wir Ihnen zuerst weitere triftige Gründe, warum es lohnt, in BGM zu investieren. Anschließend gehen wir auf typische Problemfelder bzw. Symptome ein. Wir besprechen Einzelmaßnahmen und deren Nutzen. Auch skizzieren wir, wie ein integriertes Konzept des BGM aussehen kann. Darstellungen von Zertifizierungsmöglichkeiten, praktischen Beispielen und eine Sammlung von Fragebögen und Checklisten geben Ihnen schließlich konkrete Anregungen und Umsetzungshilfen für Ihren praktischen Alltag.



EBT Köppel Akademie
 Christine Köppel
 Freidankstr. 23
 81739 München
 Telefon 089/43909074
 Fax 089/43909075

www.ebesi.de



IDEAL
media
face 2012
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Sebastian Fink Experte und Kolumnist

Wir freuen uns über die neue Kolumne „arCanum Corner“ im Image Magazin. Medien-Ansprechpartner Sebastian Fink gibt uns lehrreiche Einblicke in das Thema „Lehrmethoden der Zukunft“, serviert uns Kundenportraits, Meinungen und nicht zuletzt neue Impulse für die sprachliche Weiterbildung. Viel Spaß beim Lesen.

Orhidea Briegel



arCanum Corner

von und mit Sebastian Fink

Effektive Fremdsprachentrainings in Zeiten knapper Budgets, hoher Arbeitsbelastung auch als Lösungsansatz der negativen Begleitumstände des demografischen Wandels

In Zeiten knapper Budgets können Unternehmen nicht „mit der Gießkanne“ Weiterbildungsangebote unter den Mitarbeitern verteilen. Auch wenn aufgrund des demografischen Wandels wieder mehr darüber nachgedacht wird über Weiterbildungsangebote weitere Anreize für eine hohe Mitarbeiterbindung zu schaffen.

Unstrittig ist, dass die **Durchführung von Fremdsprachentrainings den Erfolg eines Unternehmens in vielerlei Hinsicht erhöht:**

- erhöhte Sprachenkompetenz steigert Abschlusswahrscheinlichkeit wichtiger Angebote
- Kosten durch Kommunikationsfehler sinken
- Sicht- und fühlbare Kompetenz und Professionalität des Unternehmens nach außen und innen steigt
- Kommunikation und Image werden als hohes Gut der Unternehmensstrategie gefestigt
- Bindung wichtiger Mitarbeiter an das eigene Unternehmen steigt
- Innovative Gestaltungsansätze können dabei gerade Lösungen für die aktuellen Herausforderungen einer modernen Personalentwicklung sein:
- zielgenaue Trainingsmaterialien, die zur Erhöhung der Merkfähigkeit alle Sinne (Hören + Sehen + Sprechen + Tun = 90% Merkfähigkeit) einbeziehen.
- Lernziel- und Budgetverwen-

- dungskontrolle durch Feststellung eines Zielniveaus, Durchführung eines Tests und Entwicklung weiterer HR-Controllingreports
- Einsatz innovativer Entwicklungen zur Steigerung des Lernerfolgs, wie z.B. ALPHA-Integrationstraining für schnellen und nachhaltigen Lernerfolg, 3-D-Lernwelt für dezentrale Unternehmensstrukturen und ein dem Präsenztraining nahes Lernerlebnis
- zielgenau zugeschnittene Trainingsinhalte, z.B. Kommunikationsschwerpunkte wie Telefonieren, E-Mails-Schreiben, Besprechungen, Präsentationen, Verhandlungen passend für spezielle Abteilungen / Tätigkeit der Teilnehmer, wie z.B. Human Resources, ReWe/Controlling, IT, etc.
- zielgenaues Trainingsvokabular, vorgegeben vom Unternehmen selbst, umgesetzt von dem Akademiepartner in interaktives Lernmaterial
- zeitlich flexible Kursgestaltungen bei wöchentlich stattfindenden Kursen angepasst auf die Anforderungen der Zeitplanung der Teilnehmer

Im Gegensatz dazu stehen klassische Sprachentrainings. Diese basieren auf dem reinen Arbeiten mit einem Text oder Kursbuch und missachten dabei alle wissenschaftlichen Erkenntnisse über die Merkfähigkeit unseres Gehirns, sind wenig motivierend und weisen nicht den Lernerfolg auf, den sich Personalentwicklungen vorstellen und der einen Budgeteinsatz rechtfertigten würde.

Fazit:

Letztlich kommt es darauf an, wie zielgenau zugeschnitten der Sprachpartner einer Personalentwicklungsabteilung auf die organisationellen Gegebenheiten des Unternehmens eingehen kann. An diesem Punkt unterscheidet sich die Zusammenarbeit eines Spezialisten für Firmentrainings mit der einer auch auf Privatkunden ausgerichteten Sprachenakademie. Wenn abteilungsspezifisches oder auch unternehmensspezifisches Vokabular in Verbindung mit dem tatsächlichen Einsatz des Teilnehmers in Besprechungen, Verhandlungen oder am Telefon so vermittelt wird, dass eine hohe Teilnehmermotivation gepaart mit einer hohen Nachhaltigkeit der Lerninhalte erreicht wird, werden die Ziele moderner Personalentwicklungen erreicht. Diese Trainings lassen sich auch mit knappen Zeit- und Geldbudgets darstellen.

arCanum AKADEMIE GmbH

Geschäftsführer Sebastian Fink
Leopoldstraße 21
80802 München
Tel. 089 / 33008686
Fax 089 / 33008687

info@arcanum.de

www.arcanum.de

Konfliktmanagement

MIT URSULA WAWRZINEK



Sie betreffen ...

- das Verhalten von Einzelnen, z.B. einen schwierigen/unbeliebten Kollegen/Mitarbeiter oder eine nicht akzeptierte Führungskraft
- die Beziehung zwischen zwei Kollegen/Führungskräften
- das Zusammenwirken innerhalb eines Teams
- die Zusammenarbeit zwischen zwei/mehreren Bereichen
- das Verhältnis zwischen der Geschäftsführung und der Mitarbeiterschaft.

Die Komplexität wird größer, je mehr Menschen in einem Konflikt involviert sind. Jeder Konflikt ist einzigartig und bedarf eines ausgesprochen achtsamen und aufmerksamen Umgangs. Trotzdem sind die notwendigen Prozessschritte in der Lösungsarbeit immer die gleichen.

www.konfliktberaterin.de

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken



Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Über den Mittelstand diskutieren im Fernsehen viele Menschen. Erstaunlicherweise sind bei relevanten Themen die wenigsten Diskussionsteilnehmer aus dem Mittelstand vertreten! Wie sollte es auch anders sein: die Recherche auf dem inhomogenen Markt der mittleren Unternehmen ist mühsam. So kommen meist Politiker, Konzernsprecher, Prominente vor das Mikrofon.

Aus diesem Grund erscheint - im Rahmen der Vorbereitung auf das 10jährige Jubiläum der Orhideal-IMAGE Plattform - demnächst der Orhideal European Media-Face Catalog 2013.

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 bezüglich ihrer Medienaktivitäten. Aus den zahlreichen Begegnungen mit interessanten und anpackenden Persönlichkeiten aus der mittelständischen Wirtschaft ist ein einzigartiges Verzeichnis für Redaktionen aus Presse, Radio und TV entstanden: um dem Mittelstand ein Gesicht zu verleihen finden Redakteure und Medienschaffende in diesem Verzeichnis Erfolgsmenschen aus unterschiedlichsten Branchen.

Diese „Stars des Geschäftsalltags“ zeigt Orhidea Briegel als Orh-IDEALE: keine uner-

reichbaren Ideale, keine Berufsredner, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und die Welt positiv mitgestalten. Und vor allem repräsentieren sie den Mittelstand GLAUBWÜRDIG. Sie SIND der Mittelstand!

„Viele Unternehmer aus dem Mittelstand haben ähnliche Herausforderungen und Spaß an ihrem Wirken. Leider werden sie nur selten sichtbar! Die wirklich coolen Unternehmensvorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter.“, ist Orhidea Briegels Überzeugung.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist den dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Erstmalig werden für Redaktionen und Veranstalter die „hidden

champions“ aufgezeigt, die mit ihrer geballten Praxiserfahrung bestechen und als kompetente, gesellschaftsrelevante Interviewpartner jedes Wirtschaftsformat abrunden.

www.orphideal-image.com



Eigene Radiosendungen, TV-Auftritte, Diskussions- teilnahmen: Kompetenzträger aus den Orhideal IMAGE Magazinen sind gefragte Interviewpartner



EUROPEAN ORHIDEAL MEDIA FACE CATALOG 2013

Competent interviewee for media, business & events
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Oktober 2012 • 8. Jahrgang
www.orphideal-image.com
limited edition



Interview mit
Andrea Fröhlich
i4life® Immobilien Akademie
Geschäftsfrau des Monats

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL[®]
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Den Trends auf der Spur

Die i4life® Immobilien Akademie ist gefragte Anlaufstelle für Profis aus der Bau- und Immobilienbranche und zeichnet sich im Weiterbildungssektor durch ein einzigartiges Programm aus. Verantwortlich für die Koordination des Angebots ist die visionäre Geschäftsführerin Andrea Fröhlich, die den Lehrbedarf - mit Hilfe ihres geballten Fachwissens aus 25 Jahren Erfahrung im Immobiliensektor - ermittelt. Unternehmen im Aufbau zu unterstützen und zum Erfolg zu führen, darin sieht die bodenständige Geschäftsfrau ihre Berufung. Mit derselben Leidenschaft widmet sie sich ihrem neuen Projekt, der i4life® Immobilien Akademie, und entwickelt den Wissenstransfer von Profis für Profis und allen, die es werden möchten, stets weiter. Die Unternehmerin sieht ihre Mission, in der Unterstützung von Fachpublikum, denn gerade im Immobilienbereich können Fehlentscheidungen für Projektentwickler, Bauträger oder Architekten sehr teuer werden. Unternehmerischer Erfolg basiert heute zunehmend mehr auf der Fähigkeit, Veränderungsprozesse anzunehmen und flexibel auf den Markt zu reagieren. Dies trifft besonders auf den Immobiliensektor zu, der sich in den letzten Jahren stark gewandelt hat. Die Kundenklientel ist umfassend informiert und stellt weitaus höhere Anforderungen an Vertreter der Immobilienbranche. Kompetenz ist gefragter denn je! Um auf dem Laufenden zu bleiben, braucht vor allem der Branchenprofi stets aktuelle, professionelle Informationen und Inspiration durch Weiterbildung. Mit einem einzigartigen und umfassenden, aber auch individualisierbaren Lehrkonzept und TOP-Referenten aus der Praxis schafft Andrea Fröhlich mit der i4life® Immobilien Akademie ein positives, professionelles Umfeld, das konzentriertes Arbeiten und erfolgreiches Lernen gewährleistet. **Wissen, auf das man Bauen kann!** Orhidea Briegel

Nicht nur der Immobilienmarkt unterzieht sich ständig wandelnden Anforderungen, sondern auch in der Abwicklung von Bauvorhaben und deren juristischen Grundlagen ergeben sich fortlaufend Änderungen. Dies beginnt mit der richtigen Wahl der Gesellschaftsform, über die Möglichkeiten der Bauvertragsgestaltungen bis zur Abnahme des Gemeinschafts- und Sondereigentums und der Mängelbeseitigung, um nur einige Beispiele zu nennen. Für den Erfolg eines Bauvorhabens sind umfangreiche Kenntnisse über die aktuelle Gesetzeslage erforderlich. Auch der Einfluss von ausländischen Investoren und die damit verbundenen sprachlichen Herausforderungen im fachspezifischen Englisch - zugeschnitten auf die Immobilienwirtschaft - spielen eine immer wichtigere Rolle.

„Natürlich führt es nicht zum Erfolg, wenn man ein Projekt am Markt vorbei plant!“, resümiert Andrea Fröhlich verständnisvoll. Welche gesetzlichen Änderungen sind für den Bauträger relevant? Welche Kriterien sind für die Projektentwicklung im Architektenalltag wichtig?

Beim Bau und in der Planung ist es zwingend notwendig, auf dem neuesten Stand zu bleiben, damit gravierende Fehler vermieden werden. Aus diesem Bedarf heraus konnte Andrea Fröhlich die Idee

verwirklichen, möglichst umfassend fachspezifisches Wissen unter einem Dach zu bündeln und über ausgewählte Referenten, zu denen praxiserfahrene Juristen und Immobilienfachleute zählen, an die verschiedenen Zielgruppen weiterzugeben. Zu ihnen gehören Architekten und Ingenieure, Bauträger, Bauherren, Bauunternehmer und -betreuer, Immobilienmakler und -verwalter, Projektentwickler, -steuerer und Städteplaner. Mittlerweile reisen die Seminar-Teilnehmer aus dem ganzen Bundesgebiet an.

Durchblick im Paragraphenschlingel

„Meist reichen schon kleine Impulse, um den Blickwinkel zu erweitern“, erklärt die Akademieinhaberin. In der stilvollen i4life®-Villa in ruhiger Lage sollen die Teilnehmer unter anderem auch ihr Augenmerk für Standortfaktoren schärfen. Denn ob eine Wohn-Gegend eher von Familien, älteren Paaren oder Singles geprägt ist, welche Unternehmen und Arbeitgeber sich im Umfeld angesiedelt haben, sind entscheidende Aspekte für Bauträger. „Sie geben ihnen Aufschluss darüber, ob sie am betreffenden Ort besser Einfamilienhäuser errichten, sich für den Bau von Reihenhäusern oder aber für den Geschoss-

Wohnungsbau entscheiden sollten.“, so skizziert sie die Szenarien.

„Und wie entstand der Name i4life® Immobilien Akademie?“ frage ich. „Das I steht gleich für mehrere: Immobilien, Ideen, Inspiration so wie Individualität - fürs Leben.“ - „Das ist einprägsam. In Ihrer Akademie gibt es unter anderem juristische Fachseminare zum Architekten- und Ingenieurrecht, zum Baurecht und Bauordnungsrecht, zum deutschen und internationalen Immobilienrecht sowie zum Maklerrecht, um nur einige zu nennen, wie ich der Broschüre entnehmen konnte. Das ist sehr umfangreich, und nötig?“, frage ich neugierig.

„Für jeden Bauträger ist es wichtig, dass es zu einer erfolgreichen Abnahme kommt. Unser Angebot ist exakt auf die Branche ausgerichtet.“, antwortet Andrea Fröhlich. „Die Inhalte werden von erfahrenen Spezialisten vermittelt und sind sehr praxisorientiert. Wir bieten beispielsweise ein Seminar zum Thema „Abnahme und Gewährleistung beim Werkvertrag und Bauträger-Vertrag des Sonder- und Gemeinschaftseigentums“ an, eines von rund zwanzig juristischen Themen.“ Modernes Projektmanagement umfasst beispielsweise Kompakt-Wissen rund um

Juristische Fachseminare

Bleiben Sie up to date.

Mit Ihrer Teilnahme an unseren Juristischen Seminaren halten Sie Ihr Wissen in allen rechtlichen Belangen im Vertragswesen, in der HOAI sowie im Projektmanagement, im Bau- und Umweltrecht und in vielen weiteren Bereichen stets auf dem neuesten Stand. Bei unseren Referenten handelt es sich um hochqualifizierte Rechtsanwälte mit langjähriger Berufserfahrung auf ihrem Fachgebiet. Kleine Teilnehmergruppen gewährleisten ein Eingehen auf Ihre persönlichen Erfordernisse und Fragen.

- Abnahme und Gewährleistung beim Werkvertrag
- Aktuelles zum Architekten- und Ingenieurrecht
- Baubetriebliche Projektplanung
- Der Bauvertrag nach VOB/B und BGB
- Der genehmigungsfähige Bauantrag
- Erbbaurecht und Immobilientransaktionen
- Gewerberaummietvertrag
- Grundzüge des Bauplanungsrechts
- HOAI 2009 und DIN 276
- HOAI für Bauherren
- Immissionsschutz in der Bauleitplanung
- Mietvertragsmanagement und Immobilientransaktionen
- Juristisches Vertragsmanagement
- Kompaktwissen "Rund um die VOB/B"
- Konfliktmanagement und Mediation
- Modernes Projektmanagement für Bauträger
- Nachtragsmanagement und Bauablaufstörungen
- Nachtragsmanagement und Verzug
- Umweltrecht aktuell
- VOB/B (aktuell) und Bauvertrag
- Zwischen Bauablaufstörung und Fertigstellung

Individual-Seminare

Maßgeschneiderte Seminare für Ihr Unternehmen

Wenn Sie mehrere Mitarbeiter Ihres Unternehmens schulen oder Ihren Kunden zu einem bestimmten Fachthema einen Workshop anbieten möchten, lohnt es sich, ein auf Ihre Bedürfnisse und Belange zugeschnittenes Seminar zu buchen.

Gemeinsam analysieren wir

- Ausgangslage, Background der Mitarbeiter und Ihre Erfordernisse
- wir definieren Ziele, Umfang und Inhalte des Trainings
- empfehlen geeignete Trainer/Referenten und organisieren ein gemeinsames Gespräch

Sie entscheiden, wo die Weiterbildungsmaßnahme durchgeführt werden soll, in Ihrem Hause oder in unseren Schulungsräumlichkeiten. Unser Ziel ist Ihr persönlicher Erfolg!

Behält den Markt immer klar im Blick:

Trendsetterin und Trendscout Andrea Fröhlich ist bekannt für ihre bahnbrechenden Schulungskonzepte. Das hochkarätige Dozententeam rund um die Erfolgsmacherin garantiert Profiwissen - von Profis für Profis!

„Wer die Zukunft bauen möchte, muss Trends rechtzeitig kennen.“



die Verordnung für Bauträger (VOB) und die Honorarordnung für Architekten und Ingenieure (HOAI). Auch Mediation und Konfliktmanagement, Rechtsvorschriften im Bereich der Projektentwicklung und -Steuerung sowie aktuelle Gesetze und Verordnungen zur Energieeinsparung gehören zu unseren rund zwanzig juristischen Themen. Doch nicht nur für Fachleute erschließt die i4life® Immobilien Akademie das richtige Umfeld um beruflich „up to date“ zu bleiben. Manchmal ist es notwendig sich beruflich neu zu orientieren, in eine andere Branche einzusteigen oder aus dem handwerklichen Sektor an den Schreibtisch zu wechseln. Andrea Fröhlich hat diese Nische erkannt und erweitert zukünftig neben den Intensiv-Seminaren ihr Angebot um bis vierwöchige Umschulungsmaßnahmen im Bereich Bauträger-Basiswissen, Vertrieb und Praxis, um Quereinsteigern die notwendigen Grundlagen für die Arbeit im kaufmännischen Verwaltungsbereich und damit für eine zukunftsweisende Berufstätigkeit zu vermitteln. Jedes Seminar der i4life® Immobilien Akademie bietet den Teilnehmern durch kleinen Teilnehmergruppen eigene Fallbeispiele und Situationen aus dem Berufsalltag gezielt anzusprechen und aufzuarbeiten. Zudem können individuelle Trainings, die maßgeschneidert auf die Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen zugeschnitten sind, gebucht werden.

Fit im Vertrieb

In den Räumlichkeiten am Westpark werden neben den rechtlichen auch vertriebliche und wirtschaftliche Workshops angeboten. Ein vertriebsorientiertes Rhetoriktraining sowie Seminare mit den Themen „Immobilienfinanzierung“ und „König Kunde“ sind Teil des Programms. Die Kommunikation mit den Medien und mit Pressemitteilungen an die Öffentlichkeit zu gehen, wird von vielen Unternehmen noch zu wenig genutzt. Hierzu gibt es erstmals ab dem Frühjahr 2013 das Seminar „Öffentlichkeitsarbeit/Presse“, von einem sehr geschätzten und erfolgreichen Journalisten. Vertriebliches Wissen auf höchstem Niveau in angenehmer Atmosphäre speziell für Fachleute der Immobilien- und Baubranche ist hier die Devise.

Sprachgewand für internationales Business

Ganz einzigartig sind die dreitägigen englischsprachigen Seminare im internationalen Immobilienrecht und der Vertragsab-



„Wir bieten
einzigartige
Schulungsbau-
steine und ein
BFW-Zertifikat.“

Vertriebsseminare Immobilienbereich

- CHARISMA & STIMM EXCELLENCE
- Exposé
- Gewerbliche Immobilienfinanzierung
- Immobilienfinanzierung Grundseminar
- Immobilienmarketing
- König Kunde
- Kommunikationstraining: Zeit ist Geld!
- Praxis und Vertrieb für Bauträger

Real-Estate Englisch-Kurse Business Englisch für den Immobilienbereich

- Focus on Commercial Real Estate
- Focus on Residential Real Estate
- Real Estate English Course I
- Real Estate English Course II

Wir vermitteln Ihnen Englisch mit Praxisbezug und erweitern vorhandene Sprachkenntnisse im Bereich Immobilien. – Und das in einem überschaubaren zeitlichen Rahmen! Der Schwerpunkt der Kurse liegt auf der flüssigen Kommunikation in branchenüblichen Situationen.

Erfolgsstrategien Rund um die Persönlichkeit

Erfolg ist programmierbar! Erkennen Sie Ihre Ziele und wahre Berufung und begeben Sie sich auf den Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg.

Unsere Workshops gibt es für folgende Themenbereiche:

- Selbsterkenntnis – Selbstfindung – Berufung
- Mit Gelassenheit und Spaß zu mehr Erfolg
- Mit Leichtigkeit Ziele erreichen
- Erfolg-Reich

www.i4life-akademie.de

wicklung. Die Englisch-Intensivkurse für Immobilienfachleute mit insgesamt 32 Unterrichtseinheiten über einen Zeitraum von acht Wochen runden das Angebot ab. Hier hat Andrea Fröhlich regelrecht eine Marktlücke erkannt: im Zuge der wachsenden Globalisierung wird Sicherheit mit der englischen Fachterminologie, dem „Real Estate-English“ unumgänglich.

Persönliche Klarheit

Es gibt eine vierte Säule mit der das rechtliche, vertriebliche und fachsprachliche Lehrkonzept bereichert wird, damit nicht nur die Immobilie als Produkt in bestem Licht präsentiert wird, sondern die Fachleute ihre Kompetenzen auch professionell in den Vordergrund stellen können. Von der fachlichen zur persönlichen Klarheit mit dem Sektor „Erfolgsstrategien“. „Denn Erfolg ist programmierbar!“, so Andrea Fröhlich. „Erkennen Sie Ihre Potenziale und Ihre wahre Berufung und begeben Sie sich auf den Weg zu Ihrem persönlichen Erfolg.“

Gleichzeitig eröffnet die nutzenorientierte, visionäre Unternehmerin der Branche eine neue Perspektive der Know-how-Sicherung: die Möglichkeiten gezielter Umschulung berufserfahrener Mitarbeiter, die sich an den praktischen Erfordernissen orientiert. „Gerade im Baubereich ist die körperliche Beanspruchung sehr stark. Warum sollte aber ein qualifizierter und geschätzter Arbeitnehmer seine Arbeitsstelle verlassen, wenn die Tätigkeit aus körperlichen Gründen nicht mehr durchführbar ist? Das Wissen ist ja vorhanden: unsere Spezialität ist in diesem Fall, die Umschulung gezielt zu planen, auszurichten und zu begleiten. Das spart der Firma den Know-how-Verlust und das Einarbeiten von neuen Kräften.“ So vorausschauend Andrea Fröhlich auf den Immobilien- und Arbeitsmarkt der Branche blickt, so patent ist sie auch im Knüpfen der richtigen Beziehungen. Ich sage immer, das Unternehmen ist der Spiegel des Unternehmers dahinter.

Und so ist auch die i4life® Immobilien Akademie ein professionelles Spiegelbild der Netzwerk-Kompetenz der Geschäftsführung. Geschätzt wegen ihres Weitblicks und ihrer Erfahrung schafft Andrea Fröhlich für ihre Seminarteilnehmer ein profundes Netzwerk, in dem sich Wissen weiter verfeinern lässt. Zu den Kooperationspartnern der i4life® Immobilien Akademie

gehört beispielsweise unter anderem der Bundesverband Freier Immobilien und Wohnungsunternehmen (BFW). BFW-Mitglieder profitieren von der ermäßigten Teilnahmegebühr, die der Landesverband Bayern e.V. ausgehandelt hat.

Das Erfolgsrezept der i4life® Immobilien Akademie basiert demnach nicht nur auf dem klar definierten inhaltlichen Konzept, sondern auch auf Individualität. „Die Teilnehmerzahl in den Seminaren und Kursen wird von uns bewusst auf 8 bis maximal 12 Personen beschränkt“, so Andrea Fröhlich weiter. „Die kleinen Gruppen ermöglichen eine intensive Schulung und gewähren den Referenten die Möglichkeit, auf Fragen und Bedürfnisse der Teilnehmer individuell einzugehen. Das führt zu Leichtigkeit und Spaß beim Lernen – und damit zu mehr Erfolg.“ Dass die Referenten allesamt über langjährige Erfahrung aus der Praxis verfügen, ist eine ideale Basis für die Zusammenarbeit und die gemeinsame Erarbeitung von Lerninhalten. Ob Grundlagenwissen oder Fachthema, entscheidend ist für Andrea Fröhlich, dass die Teilnehmer ein umfangreiches, tiefgehendes Knowhow mitnehmen. Die Firmenphilosophie drückt dies mit den Worten aus: Unser Anspruch ist Individualität, unser Ziel ist Ihr persönlicher Erfolg!

Einblick in das komplette Seminarangebot, über freie Plätze und über die Referenten gewinnt man über die Website der i4life® Immobilien Akademie. Online ist auch die direkte Anmeldung möglich. Die Teilnehmer der i4life® Immobilien-Fachseminare erhalten nach erfolgreicher Teilnahme ein Zertifikat, ausgestellt vom BFW - Landesverband Bayern e.V. Angepasst an den stetigen Wandel in der Immobilienbranche verändert sich dementsprechend das Seminarangebot und auch der technische Bereich wird einen eigenen Schwerpunkt erhalten.

Der Name ist übrigens Programm: Branchenleute schauen nach i4life® Immobilien-Schulungen zuversichtlich in die Zukunft und sind FRÖHLICH! ;-)

Andrea Fröhlich
i4life Immobilien Akademie
Nebelhornstr. 26
80686 München
Tel. 089 – 189 3788 98
Fax 089 – 189 3788 99
seminar@i4life.de
www.i4life-akademie.de



Markus Dornseif Experte für Winterdienst empfiehlt ...

Winterdienst Manager

Die Kolumne

Ausgezeichnete Unternehmensführung

Dornseif ist eine weitere Traumfirma (Titelstory Februar 2012): Bis zur letzten Schneeflocke herrscht bei Dornseif Hochbetrieb. Markus Dornseif ist ein mehrfach ausgezeichnetes Vorzeigebeispiel für engpasskonzentrierte Strategie. In saftigen Märkten eine Marktnische nicht nur zu entdecken, sondern auch mit Bravour auszufüllen, ist eine Unternehmerkunst. Die andere Kunst, **höchste Mitarbeiterzufriedenheit** (97% beim Traumfirma-Test) zu erhalten, ist tägliche Herausforderung im Unternehmerralltag, die Markus Dornseif scheinbar spielerisch bewältigt. Vor allem imponiert uns die Tatsache, dass der dynamische Geschäftsmann mit seinem Team ein Netzwerk von 800 **externen** Dienstleistern zu **höchster Kundenzufriedenheit** koordiniert. Manche Fähigkeiten kann man erlernen. Diese ist ihm aber eindeutig in die Wiege gelegt worden! **Kurz: Winterdienst mit System!**

Markus Dornseif
Dornseif Winterdienst mit System

Inhaberin: Kirsten Dornseif
Gildenstraße 34
48157 Münster
Telefon +49 251/91 58 89-0
Fax +49 251/91 58 89-300
info@dornseif.de
www.dornseif.de



Vorbild-Arbeitgeber:
Zufriedene Mitarbeiter sind ein Garant für Top-Leistung und zufriedene Kunden. Wasserle GmbH hat die TRAUMFIRMA-Analyse mit Bravour bestanden!

Sind
Sie
auch
eine

TRAUMFIRMA?

Georg Paulus:

Als mir Orhidea die Firma Wasserle als eventuelle Traumfirma empfahl, war ich anfangs sehr skeptisch. Ich war überzeugt, dass es für eine Reinigungsfirma nicht einfach werden wird, den TRAUMFIRMA-Status zu erreichen. Nachdem ich Herrn Wasserle auf einem der letzten Orhideal-Businessstreffen kennengelernt und mich mit der Firma näher beschäftigt hatte, war ich jedoch überzeugt, dass die Firma Wasserle eine sehr gute Chance hat, den TRAUMFIRMA-Award zu erhalten.

Das Ergebnis überraschte mich persönlich. Firma Wasserle gehört sogar zu den Top Ten der TRAUMFIRMEN. Am meisten erstaunte mich, dass 83% der Mitarbeiter mit Ihrem Einkommen zufrieden sind. Dies betrachte ich in der Reinigungsbranche als sensationell. 84% der Mitarbeiter sind der Meinung, dass sie die richtigen Arbeits- und Hilfsmittel haben, um ihre Arbeit erfolgreich durchführen zu können. Die Mitarbeiter äußerten außerdem, dass ihre Führungskräfte zu 85% Traumchefs sind und sie ihre gegenseitige Erwartungshaltung gut kennen.



So betrachtet ist es kein Wunder, dass 94% der Mitarbeiter "Wasserle GmbH" als idealen Arbeitgeber empfehlen.

Markus Wasserle:

Der TRAUMFIRMA-Award stimmt mich als Arbeitgeber sehr froh, da der Preis im Prinzip eine Auszeichnung meiner Mitarbeiter ist. Schließlich waren es meine Mitarbeiter, welche in einer anonymen Mitarbeiterumfrage zu dem Ergebnis kamen, dass wir eine TRAUMFIRMA sind. Dass wir in allen Punkten über dem Durchschnitt, aller bisher getesteten Traumfirmen liegen stimmt mich sehr zuversichtlich für die Zukunft und es fällt nicht ins Gewicht, dass es noch einige wenige Mitarbeiter gibt, die uns noch nicht ganz als TRAUMFIRMA sehen.

Die TRAUMFIRMA-Analyse finde ich sehr aussagefähig, da ich jetzt exakt unsere Stärken, aber auch Schwächen weiß. Somit kann ich gezielt Optimierungen vornehmen. Denn das Schlechteste, was man machen könnte, wäre sich auf seinen Lorbeeren auszuruhen. Wir werden uns bemühen, dieser Auszeichnung weiterhin gerecht zu werden.

Ich kann jedem empfehlen, sich in die Hände von Georg Paulus zu begeben und die TRAUMFIRMA-Analyse machen zu lassen, denn wir brauchen die Richtlinien und die Vorbilder.

Weitere Informationen erhalten Sie unter **www.traumfirma.de**

Oktober 2012 • 8. Jahrgang
www.orhideal-image.com

Begegnung mit
Carry Kreusel & Ron Traub
TEAMLIFE Projekte
Experten des Monats



So wird Ihr Teamspirit ein Hit

Musik eint und verbindet, schweißt zusammen und schafft un-vergessliche Teams. Die umfassendste aller „Teambildungen“ ist wohl eine Nationalhymne, ein Team, das seine eigene Melodie oder Hymne hat, verfügt über eine solide gemeinsame Basis, eine starke Gruppenidentifikation. Ron Traub kann von diesem Phänomen - im wahren Sinne des Wortes - ein Lied singen. Seit 1988 ist er hauptberuflich als Musikproduzent, Songwriter und Musiker tätig und ist in den 90'ern - zusammen mit seiner Partnerin Carry Kreusel - in der Welt herumgejetzt, über 1.500 Liveauftritte absolviert, 8 Alben produziert und mehrere Music Awards erhalten. Gemeinsam haben sie weltweit rund 3,5 Mio Tonträger verkauft und mit anderen Stars aus dem Musikgeschäft kooperiert.

Fasziniert von der Psychologie der Musik haben sich die beiden Erfolgsmusiker seit ein paar Jahren einer neuen Passion verschrieben: sie verhelfen Teams mit einem einzigartigen Musik-Workshop-Konzept zum eigenen Teamhit - von der Firma, die ihre Firmenmission akustisch „verpacken“ will, bis zum Vertriebsteam, das eine neue Verkaufsstrategie durch ein musikalisches Gemeinschaftserlebnis verankern möchte. Diese Teambildung in einer neuen Dimension, sollte jedes Team einmal erlebt haben - ein Erlebnis mit Ergebnis, denn Ihr Teamhit wird Ihr persönlicher Ohrwurm!

Neue Erkenntnisse wünscht
Orhidea Briegel, Herausgeberin

Podium der Starke Marken

ORHIDEAL®
IMAGE



TEAMLIFE • Geschäftsführer Michael Trommer machte die Begegnung mit Kreativdirektor und Musikproduzent Ron Traub möglich

www.teamlife.de

Song Of Change



IMAGE: Das ist eine enorm kreative Arbeit, die Sie mit den Teilnehmern Ihres Workshops machen! Was macht TEAMHIT Workshops aus?

Ron Traub: TEAMHIT creative business workshops sind einzigartig und das Ergebnis langjähriger Erfahrung und Entwicklungsarbeit und kurz gesagt, ein Team-Event zur Unterstützung von Personalentwicklungsmaßnahmen.

Mit Hilfe des TEAMHIT Expertenteams, entwickeln die Workshop Teilnehmerinnen und Teilnehmer innerhalb von 5 bis 8 Stunden einen Song, Trailer oder Spot zu deren aktuell relevantem Thema und produzieren diesen an Ort und Stelle. Zum Abschluss des Workshops erhält jeder eine Audio-CD mit dem Ergebnis.

Alle Rechte liegen beim Auftraggeber bzw. bei den *Teilnehmern (Urheberrecht) und es fallen keine **GEMA Gebühren an. Wir stellen hohe Anforderungen an uns selbst und garantieren damit höchste Professionalität und Qualität in der Umsetzung unserer Dienstleistungen.

IMAGE: Sie brauchen die Instrumente und andere technische Mittel bei diesem Event-Workshop! Ist es nicht kompliziert, das zu organisieren?

Ron Traub: Der Aufwand ist nicht unerheblich, aber dank moderner Technik ist es machbar. Der TEAMHIT Workshop findet dort statt, wo die Teilnehmergruppe ist. Für die Durchführung sind lediglich entsprechende Tagungs- oder Gruppenräume nötig. Das Tonstudio kommt zu ihnen. In der Gruppe sind bis zu 25 Personen. Es gibt aber auch ganz individuelle Konzepte für weitaus höhere Teilnehmerzahlen.

IMAGE: Für viele Auftraggeber ist diese völlig andere Art der Teamentwicklung Neuland und man hat keine Erfahrung damit. Haben denn Personalverantwortlichen keine Angst davor, einen Fehler zu machen?

Ron Traub: Die Mitarbeiter haben oft Angst vor der Kreativität, der emotionalen Öffnung und Angst davor, singen zu müssen. Dazu sage ich immer, dass Kreativität und Emotion natürlich das Herzstück unseres Projektes sind, aber keiner muss etwas tun, wozu er oder sie nicht bereit ist. Das erfordert Vertrauen zu uns und unserer Kompetenz. Unsere Workshop Teamkollegen sind, wie ich selbst, seit vielen Jahren im Rahmen ihrer künstlerischen Arbeit für Unternehmen tätig. Wir sind erfahren und sicher im Umgang mit Menschen aller hierarchischen Ebenen.

Wenn man aber die ersten Ängste überwunden hat und sich kreativ beteiligt, ist das Interesse so groß, dass man Hemmungen schnell über Bord wirft und es ersteht eine Dynamik ohne Gleichen! Da unser Workshop praxisorientiert ist, lässt er sich in jede, auch laufende Personalentwicklungs - Maßnahme integrieren. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer beschäftigen sich dabei exakt mit dem betreffenden Thema oder Themenkomplex. Die Begeisterung ist hinterher immer groß.

IMAGE: Aber bei solchen Produktionen kann doch nur mitmachen, wer musikalische Vorkenntnisse hat, nicht wahr?

Ron Traub: Auf keinen Fall! Das ist ein Projekt für Alle. Musikalische, oder sonstige künstlerische Vorkenntnisse sind für einen TEAMHIT Workshop nicht erforderlich. Darüber hinaus gibt es auch keine sonstigen Einschränkungen für eine Teilnahme. Unser Team bildet die künstlerische Leitung, unter welcher sich auch die absoluten Laien wohlfühlen!

IMAGE: Welches Konzept steht hinter TEAMHIT? Wozu soll so ein Workshop durchgeführt werden? Dient es nur zur Aufheiterung der Mitarbeiter?

Ron Traub: Unterhaltsam und begeisternd ist es natürlich auch. Aber wir gehen da viel tiefer in die Materie. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer befassen sich mit ihrem beruflichen Thema auf einer kreativen, emotionalen Ebene. Ihnen steht zur Lösung ihrer Aufgabe ein professionelles Produktionsteam zur Verfügung. Sie erhalten eine komplexe Aufgabenstellung und verbinden ihr berufliches Thema mit einem Team-Event, das auch Spaß macht. Aber an erster Stelle steht vor allem die andere Art Inhalte zu vertiefen, die andere Art Teams zu stärken, die andere Art Leistung zu steigern. Es gibt auch Unternehmen, die den Fokus nicht primär auf der Teambildung haben, sondern auf dem Ergebnis. Sie wollen eine Firmenmelodie für die Corporate Communication. Dieser Unternehmenssong hat seinen besonderen Charme durch die Einbindung der eigenen Mitarbeiter - er ist authentisch und somit eine perfekte Mitarbeiter- und Kundenbindungsmaßnahme. Und das Unternehmen hat automatisch alle Rechte an dem Song.

IMAGE: Und wie läuft dann so ein Workshop ab?

Ron Traub: Von der Sammlung der thematischen Inhalten, der Suche nach dem passenden Musikstil, der Komposition

und Erarbeitung des Textes, über das Arrangement, bis hin zur Aufnahme der Interpreten, stehen nur ein paar Stunden zur Verfügung. Klar definierte Arbeitsschritte, ein exakter Zeitplan und ein erfahrenes Workshop-Team mit modernster mobiler Studiotechnik ausgerüstet, sind die Basis für das TEAMHIT Workshop Konzept.

Die Teilnehmer erarbeiten in der Zusammenarbeit mit unserem Team ein konkretes Ergebnis und erhalten dieses noch am gleichen Tag in Form einer CD. Der Workshop dauert maximal einen Tag. Wenn Führungskräfte, Vertriebsteams, oder ganze Abteilungen gemeinsam darüber diskutieren, ob die neue Vertriebsstrategie eher Hardrock, Hip Hop, Schlager, oder gar eine Mischung aus Klassik und Rock ist, dann sind es sehr wahrscheinlich Teilnehmerinnen und Teilnehmer eines TEAMHIT Workshops. Sie sind in die Rolle von Komponisten und Textern, von Interpreten und Musikproduzenten geschlüpft und sind bereit ... die Dinge mal ganz anders zu betrachten. Weil Musik eines der emotionalsten Kommunikationsmittel ist und ein TEAMHIT Workshopstag bei aller Konzentration und Anstrengung, auch Spaß und Begeisterung bringt, und weil Musik das Unterbewusstsein unmittelbar anspricht, werden die The-

men und Inhalte diesen Teilnehmerinnen und Teilnehmern für lange Zeit präsent bleiben. Es gibt so Vieles, was man über den TEAMHIT Workshop erzählen könnte, aber um wirklich das Besondere und Einzigartige am TEAMHIT Workshop zu entdecken, muss man ihn einfach erleben! Als einer der Entwickler des hier vorgestellten Workshop Konzeptes freue ich mich immer wieder darauf, Unternehmen bei der Planung Ihres TEAMHIT Workshops zu beraten und Ihnen als persönlicher Ansprechpartner zur Verfügung zu stehen! Die Standardversion mit bis zu 25 Teilnehmern kostet 5.900 € plus 19% MwSt. Zu diesem Pauschalpreis kommt unser Team mit mobilem Studioequipment an jeden Ort in Deutschland. Reise- und Übernachtungskosten sind ebenfalls enthalten.

Ron Traub Kreativdirektor
TEAMLIFE • Gesellschaft für kreative Projekte mbH
 St.-Anna-Straße 10
 86825 Bad Wörishofen
 Telefon 08247 9988755
 Fax 08247 9924993
 mobil 0171 7711090
 traub@teamlife.de

www.teamlife.de





Stephan Heemken Experte für individuelles Webdesign...

Tag des Teamhits...

...ist der Tag der neuen Sichtweisen, des Wir-Gefühls, der Teamfähigkeit der emotionalen Bindungen, Motivation und der Nachhaltigkeit. Ein Tag, der das Unternehmen erlebbar macht. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer betrachten das ihnen gestellte Thema aus der Sicht eines Songwriters (Komponist und Texter) und setzen ihre Ideen an Ort und Stelle um. In der ersten Phase benennt jeder Begriffe, die er mit dem gestellten Thema verbindet. Die Begriffe werden auf Karten geschrieben und gegliedert an die Pinnwand geheftet. Dann überlegen die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in der zweiten Phase, welche musikalische Stilrichtung die Bedeutung der Begriffe am besten transportieren würde. Die Vorschläge werden gesammelt und die Gruppe stimmt über die Stilrichtung ab.

Zu Beginn des Tages können sich die Teilnehmenden nur schwer vorstellen, die gestellte Aufgabe wirklich zu lösen. Dann aber komponieren, texten und produzieren sie einen Song zu einem Thema, das sie alle betrifft und beschäftigt. Am Ende des Tages hören sie das fertige, gemeinsam geschaffene Werk.

Auf Basis der verabschiedeten Stilrichtung wird in der dritten Phase die Struktur des geplanten Musikstückes erarbeitet. Die Workshopleiter machen hierzu Vorschläge und stellen diese zur Diskussion. Das Grundgerüst des Songs wird verabschiedet.

Bei der Musik geht es um Kreativität, Emotion und persönlichen Geschmack. Beim Inhalt geht es um Themen des beruflichen Alltags, vielleicht sogar um Reizthemen. Bei der Umsetzung geht es um gegenseitiges Vertrauen, Mut und Akzeptanz.

In Phase vier teilt sich dann die Gruppe auf, in eine Text- und eine Arrangement-Gruppe. Die Arrangement-Gruppe übernimmt die musikalische Ausarbeitung des Songs. Die Textgruppe erarbeitet auf Basis der Begriffe aus Phase eins, den Text. In Phase fünf kommen die Gruppen

wieder zusammen, besprechen im Plenum die Ergebnisse und verabschieden Text und Musik.

Themen, Produkte, Dienstleistungen, Unternehmen und Organisationen, werden durch Musik emotionalisiert. Wir kennen das alle aus der Werbung. Musik und Texte selbst zu entwickeln, gemeinsam zu singen, zu rappen, oder Texte zu sprechen verstärkt diesen Effekt noch erheblich.

Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer eines TEAMHIT Workshops überschreiten die Grenzen des Alltags. Der Mut dazu wächst mit der Begeisterung. In einem, in aller Regel fremden Metier erreichen alle gemeinsam schließlich in kürzester Zeit ein erstaunliches Ziel. In der sechsten TEAMHIT-Phase wird der Text nun zur Musik gesprochen, gerappt und/oder gesungen. Jeder in der Gruppe entscheidet selbst ob, oder wie er sich hier aktiv einbringen möchte.

Die kreative und emotionale Auseinandersetzung mit einem Thema erzeugt eine nachhaltige Verankerung der Inhalte. Das Ergebnis eines TEAMHIT Workshops kann nicht nur von den Teilnehmerinnen und Teilnehmern immer wieder genutzt und angehört werden. Es kann auch in vielfältiger Weise für die interne und sogar externe Kommunikation des Unternehmens genutzt werden. Während die Teilnehmerinnen und Teilnehmer in Phase sieben eine Pause (z.B. Abendessen) machen, bearbeitet das TEAMHIT Produktionsteam die entstandenen Aufnahmen, erstellt den „final mix“, und fertigt die CDs für alle Mitwirkenden.

Anschließend kommt die Gruppe wieder zusammen und hört sich gemeinsam das Endergebnis an. Jede Teilnehmerin und jeder Teilnehmer erhält seine CD. Den Abschluss bildet eine gemeinsame „Feedback Runde“ zum gesamten Workshop-tag. BRAVO!

Stephan Heemken

web'n stuff

Die Kolumne

Come together...

Was wir dann auch taten: Als ich mit Ron Traubs Geschäftspartner Michael Trommer über eine mögliche Zusammenarbeit in Puncto Website-Redesign sprach, war ich vom Konzept gleich begeistert, zumal ich ja auch Musik mache! Ein Konzept, zwei Ausprägungen: TEAMHIT creative business workshops und Lifenotes Musikprojekte - Motivation und Kraft für Menschen in besonderen Lebenssituationen.

Letzteres gefällt mir natürlich besonders gut, da ich mich über Engagement für das Gute und ein „taktvolles Helfen“ immer freue. Lifenotes Musikprojekte finden in ausgewählten Einrichtungen statt. Die Teilnehmer entfliehen einen Tag aus ihrem Alltag, fungieren als Songwriter, Produzenten & Interpreten. Sie können ihre Sorgen, Ängste und Hoffnungen mit Hilfe von Ron und seinem Team in Text und Musik, in hör- und spürbare Emotionen verwandeln, erleben ein starkes Gruppengefühl und ziehen daraus Kraft, Zuversicht, Lebensfreude und Selbstbewusstsein. Diese Projekte werden von Ron Traub zu einem stark vergünstigten Preis angeboten und durch Spender und Sponsoren mitfinanziert, die dann ihren verdienten Platz auf der Website finden. Wirklich eine sehr schöne Sache und ich freue mich schon auf die konstruktive Zusammenarbeit! Realisiert wird das Ganze mit dem bewährten CMS Joomla, Zusatzprogrammierung für die Spendenabwicklung und ich kümmere mich natürlich auch um den Umzug... Und ich berichte wieder :o)

Stephan Heemken
Stevemoe's Websitedesign

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

www.stevemoes.de



Christiane Warnke Expertin für Familienrecht informiert ...

Neues Unterhaltsrecht „zwingt“ Frauen zum Abschluss eines Ehevertrages

Zwei Drittel der Deutschen glauben an die Liebe des Lebens, so das Ergebnis einer Studie des Instituts für Demoskopie Allensbach. Im Überschwang der Gefühle wird verdrängt, dass zum Beispiel im Großraum München nahezu jede zweite Ehe nicht für die Ewigkeit geschlossen wird. Fester Bestandteil jeder Hochzeitsvorbereitung sollte nach Ansicht von Rechtsanwältin Christiane Warnke aus Zorneding bei München daher der Abschluss eines Ehevertrages sein. „Vor dem Schicksal, als Geschiedene mit einem vierjährigen Kind wieder voll arbeiten gehen zu müssen, bewahrt sie nach heutiger Rechtsprechung nur ein Ehevertrag“, bekräftigt Warnke.

Die Unterhaltsreform im Jahr 2008 verfolgte das Ziel, die unüberschaubare und in vielen Bereichen zu komplizierte Rechtsprechung zum Thema „Unterhalt“ zu vereinfachen und an die geänderten gesellschaftlichen Verhältnisse anzupassen: nach der Scheidung wird oftmals eine „Zweitfamilie“ mit Kindern gegründet, die in nichtehelichen Lebensgemeinschaften oder bei allein erziehenden Müttern oder Vätern leben, nimmt ständig zu.

So kann es vorkommen, dass „selbst Frauen, die sich lange Jahre um die Familie gekümmert haben, im Falle einer Scheidung mit über 50 Jahren anstatt Unterhalt zu bekommen sie sich nach einer Festanstellung umsehen müssen, um ihren Lebensunterhalt zu verdienen“, warnt Warnke. Eine Entwicklung, die die Gründerin des Unternehmerinnen-Netzwerks NURMO, Katrin Riediger, nur bestätigen kann und die sie mit Sorge erfüllt: „Not statt Leidenschaft treibt viele Frauen nach der Trennung in die Selbstständigkeit. Oft ist es die einzige Möglichkeit, eine Einnahmequelle zu finden, da der Arbeitsmarkt nicht auf diese Frauen wartet“.

Warnke vergleicht den Ehevertrag pragmatisch mit einem „Schutzbrief“ – was für das Auto, Hab und Gut selbstverständlich ist, sollte auch bei einer Heirat zur Normalität werden. Niemand stirbt schließlich eher, nur weil er eine Lebensversicherung abschließt. Warum dann nicht auch die Folgen einer Scheidung einverständlich regeln, bevor im Streit eine vernünftige Lösung nicht mehr möglich ist. Weil kein Fall wie der andere ist, empfiehlt sich eine professionelle Beratung.

Ihr gutes Recht

Die Kolumne

CHECK UP Abmahnungsfalle

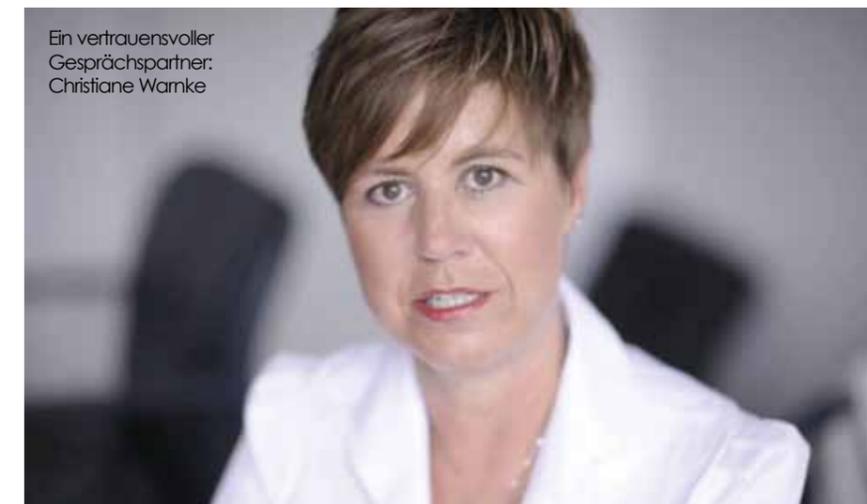
Häufig wird der Anwalt erst dann eingeschaltet, wenn sich ein Rechtsstreit bereits anbaut.

Das kann teuer werden. Ich biete Ihnen bereits im Vorfeld von Streitigkeiten einen Check-Up Ihrer Website und Ihres Online-Shops. Das vermeidet unnötigen Ärger und gestaltet sich weitaus weniger kostenintensiv. Unsere Beratung bei der Erstellung Allgemeiner Geschäftsbedingungen (insbesondere auch für Online-Shops) kommen wir mit vielen Branchen in Berührung. Gerne stehen wir Ihnen hier mit unserem Fachwissen zur Verfügung. Wir beraten Sie auch in folgenden Rechtsgebieten:

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

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

www.anwalt.de/warnke



Ein vertrauensvoller
Gesprächspartner:
Christiane Warnke



Susanne Feile Expertin und Kolumnistin

Wir freuen uns über die neue Kolumne „Kommunikation und Gender“ im Image Magazin. Medien-Ansprechpartnerin Susanne Feile gibt uns aufschlussreiche und unterhaltsame Einblicke in das Thema Gender Mainstreaming, serviert uns Erfolgsbiografien, Meinungen und nicht zuletzt neue Impulse für die erfolgreiche Zusammenarbeit zwischen Frauen und Männern. Frisch und frei – mit dem typischen Feile-Humor, einer Prise Realsatire und viel Know-how. Viel Spaß beim Lesen.

Orhidea Briegel

**ORHIDEAL
media
face 2012**

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Feile's GENDER TALK

Als Unternehmensberaterin deckt Susanne Feile mit Ihrem Team ein breites Spektrum an Beratungsdienstleistungen ab. Dabei liegt ein besonderer Schwerpunkt auf dem immer wichtiger werdenden Thema Gender Mainstreaming. Noch kann nicht jeder mit diesem Begriff etwas anfangen. „Gender Mainstreaming ist meiner Meinung nach – und da gibt mir die Zukunftsforschung recht – einer der wichtigsten Faktoren für zukünftigen unternehmerischen Erfolg. Männer und Frauen haben unterschiedliche Talente und Arbeitsweisen. Unternehmen, die es schaffen, diese zu bündeln, werden in der Zukunft schwer aufzuhalten sein.“ so Feile. Mit MaKomConsult berät Susanne Feile Unternehmen, die Vielfalt von Frau und Mann effektiv an den richtigen Stellen einzusetzen und damit erfolgreich zu werden.

Susanne Feile
MaKomConsult

Kobelstraße 16a
86356 Neusäss

Tel.: 0821/4866653

www.makomconsult.de

Gleichberechtigt versichert?

Versicherungen gelten als total unsexy! Es umweht sie kein Hauch von „ich will die jetzt sofort haben“, wie das beispielsweise bei den sogenannten „must haves“ wie Smartphones, Designerklamotten, Handtaschen, schicken Sportflitzern und vielen weiteren Kleinodien der Nebensächlichkeit der Fall ist. Eigentlich schließt man/frau die meisten von ihnen ohnehin nur ab in der Hoffnung, sie niemals zu brauchen. Heißt das doch häufig, es gab einen Unfall, eine Krankheit, einen Einbruch oder sonst irgendeinen Schaden. Man beschäftigt sich auch nicht gern damit, was viele Versicherungsfachleute in ihrer täglichen Vertriebsarbeit sicher leidvoll bestätigen können.

Wissen Sie eigentlich genau über Ihre Versicherungen Bescheid? Sind alle ordentlich abgeheftet und auf dem neusten Stand? Statistiken zufolge kennen sich nur ca. 21 % der deutschen Frauen mit ihren Versicherungen aus. Die männlichen Versicherungsnehmer bringen es immerhin hier auf 62%. Ich kenne das aus eigener Erfahrung. Ich habe auch nicht wirklich viel Lust, mich durch das kleingedruckte Versicherungskisuhaheli zu kämpfen, was mit verständlicher Sprache ungefähr so viel zu tun hat wie ein Schnürsenkel mit einer Krawatte. Allerdings zeigt sich immer wieder, insbesondere wenn man selbstständig ist, dass man sich wirklich mit dieser Thematik beschäftigen sollte, bevor man in die Situation kommt, eine Versicherung in Anspruch nehmen zu müssen.

Im Gegensatz zu den oben erwähnten modischen „must haves“ kann eine gute Versicherung tatsächlich den Unterschied zwischen gesund und krank, zwischen arm und wohlhabend und zwischen versorgt und verlassen machen.

In diesem Jahr gibt es noch einmal einen besonderen Grund genau hinzuschauen. Denn der im deutschen Grundgesetz verankerte Grundsatz „Frauen und Männer sind gleichberechtigt.“ galt bisher nicht für Versicherungen. Das wird sich ab 2013 ändern.

Mehr über die versicherungstechnische Gleichberechtigung erfahren wir von meinem Interviewpartner im Oktober: Dr. Gunter Feile (Er trägt nicht zufällig den gleichen Nachnamen wie ich. Vor zehn Jahren habe ich ihn und den Nachnamen geheiratet. ;-) Die Leserinnen und Leser mögen mir also verzeihen, dass ich ausnahmsweise meinen Interviewpartner duze.)



Dr. Gunter Feile
im Interview

Herzlichst, Ihre Susanne Feile

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

„Ich bin Ihr Lotse durch den Versicherungs- dschungel!“

Feile's GENDER TALK

im Interview mit
Dr. Gunter Feile
Experte des Monats

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL[®] IMAGE

Feile's GENDER TALK



„Versicherungen
sind nicht sexy,
aber absolut
nötig“

Klar und verständlich beraten

Dr. Gunter Feile ist seit fünf Jahren selbstständiger Versicherungsfachmann und betreibt eine Hauptagentur der privaten Versicherungsgesellschaft Signal Iduna. Seit der gelernte und promovierte Diplomchemiker sich entschloss, beruflich umzusatteln und während seiner Ausbildung sozusagen am eigenen Leib erfuhr, wie kompliziert das Versicherungsrecht ist, achtet er heute besonders darauf, seine Kunden nicht nur seriös, sondern auch klar und verständlich zu beraten.

SF: Du legst in Deiner Agentur einen besonderen Schwerpunkt auf die Beratung von berufstätigen Frauen. Warum eigentlich?

GF: Weil Frauen sich und die Welt um sie herum in immer stärkerem Maße verändern. Die klassische Rollenverteilung – Mann berufstätig, Frau bleibt zuhause und betreut die Familie – weicht glücklicherweise immer mehr auf. Die meisten Frauen sind heute aber immer noch deutlich schlechter abgesichert als Männer, und das kann zu Problemen führen.

SF: Bezweifeln denn nicht viele Frauen, dass ein Mann für sie der richtige Berater sein kann?

GF: Das passiert natürlich manchmal. Du hörst ja auch nicht immer auf mich. *(lacht)* Aber ich biete ihnen die Möglichkeit, mich zunächst einmal auf die Probe zu stellen, indem ich eine kostenfreie „Sicher-Durchstarten-Beratung“ durchführe. Mit diesem Service überprüfe ich ihre aktuelle Versicherungs- und Vorsorgesituation, damit sie beruflich voll durchstarten können - in der Gewissheit, dass sie bei Unfall, Krankheit und im Alter keine bösen Überraschungen erleben werden.

SF: Brauchen Frauen das denn?

GF: Grundsätzlich biete ich allen meinen neuen Kunden am Anfang eine kostenfreie Expertise an. Aber bei Frauen – berufstätig oder nicht – finde ich immer wieder eklantante Versorgungslücken. Manchmal erlebe ich sogar, dass der Ehemann und die Kinder ganz gut abgesichert sind und für die Ehefrau noch gar keine Vorsorge getroffen wurde. Sollte die Ehe einmal scheitern, stehen viele Frauen finanziell schlecht da. Aber auch in Situationen, in denen Frauen sich selbstständig machen oder aus anderen Gründen zur Hauptverdienerin in ihrer Familie werden, muss man sich die Versicherungssituation ganz genau ansehen.

SF: Derzeit scheinen die Unisextarife fast in aller Munde zu sein. Kannst Du unseren Leserinnen und Lesern einmal erklären, was das eigentlich ist?

GF: Nach dem Grundgesetz müssen Frauen und Männer in allen Belangen gleichberechtigt behandelt werden. Bisher wurde das im Bereich Versicherungen aber nicht so gelebt. Das liegt daran, dass eine Versicherung auf mathematischer

Wahrscheinlichkeits- und Risikorechnung beruht. Der Beitrag, den der Versicherungsnehmer zahlen muss, richtet sich nach der Höhe der Wahrscheinlichkeit, ob, wann und wie lange der Leistungsfall zukünftig eintreten wird. Bei manchen Versicherungssparten wurde das Risiko des Leistungsfalls unterschiedlich bewertet. Frauen zahlen in der Regel geringere Beiträge in die Kfz-Haftpflicht-Versicherung, weil Frauen weniger schwere Unfälle verursachen als Männer. Auch bei Risikolebens- und manchen Unfallversicherungen hatten Frauen bisher Beitragsvorteile.

Bei privaten Kranken- und Pflegeversicherungen beispielsweise, die laut Stiftung Warentest unbedingt notwendig sind (sofern man nicht gesetzlich versichert ist), zahlten Männer allerdings deutlich geringere Beiträge, ganz einfach weil die Statistik zeigt, dass Frauen erstens eine höhere Lebenserwartung haben als Männer und natürlich die Tatsache mit eingerechnet wurde, dass Frauen Kinder zur Welt bringen und Männer eben nicht. Nun hat der Europäische Gerichtshof dieser mathematisch begründeten Ungleichbehandlung ein Ende gemacht. Nach dem Stichtag 20.12.2012 müssen Frauen und Männer in allen Versicherungsbereichen gleich behandelt werden. Das heißt im Klartext, danach fallen für beide Geschlechter die bisherigen Beitragsvorteile weitestgehend weg.

SF: Gibt es eine Möglichkeit, sich diese Vorteile (wenn man denn schon mal welche halt) zu sichern?

GF: Die gibt es. Jeder, egal ob Frau oder Mann, sollte seine Versicherungssituation umgehend von einem Fachmann überprüfen lassen. Bis zum 20.12.2012 gelten noch die alten Tarifwerke und manche Versicherungsgesellschaften, wie die Signal Iduna, bieten gerade besonders günstige Konditionen.

SF: Vielen Dank schon mal für das Interview. Jetzt hätte ich gerne noch ein Abschluss-Statement an unsere Leser von Dir.

GF: Ja, gern. Versicherungen sind wirklich unsexy, aber absolut notwendig. Rufen Sie mich einfach an. Ich analysiere und bewerte Ihre Versicherungssituation und lotse Sie sicher durch den Versicherungsdschungel.



Werner Sulzinger
Experte für Steuern stellt vor...

bestens gestaltet

Kolumne

Was hat ein Steuerberater mit einem Sportpark zu tun?

Fachlich natürlich nicht sehr viel aber die Philosophie meiner Kanzlei mit der vom Sportpark von Harry Suplie sind ziemlich ähnlich: Der Mensch, der Unternehmer, steht im Mittelpunkt. Für dessen professionelle Begleitung ist jederzeitige Fitness und Individualität erforderlich. Im sportlich fairen Umgang, der Kompetenz in seiner Branche ist der Weg zum Erfolg gesichert.

Als innovativen Problemlöser habe ich ihn kennengelernt, als Gestalter und Berater bereits im Vorfeld, sozusagen als Vorsorge und Vorbeugung, sind wir beide tätig. Dem Menschen Sicherheit zu geben, er gesundheitlich, ich steuerlich – dem Menschen seine Wünsche und Visionen umsetzen zu helfen, hier wollen wir beide ansetzen. In kurzer Zeit hat er hier ein Fitness- und Wellnessunternehmen aufgebaut, das er mit großer Freude führt und selbst mein Interesse daran geweckt hat. Es lohnt sich, probieren Sie es aus. Lernen Sie ihn und sein Unternehmen kennen. Unsere Philosophien haben sich bereits langjährig bewährt



Werner Sulzinger
Steuerberater
Tel. 08024 305821
stb@sulzinger.de

www.sulzinger.info



Harry Suplie
Geschäftsführer
Sportpark Holzkirchen

„Wir sehen
unsere Mitglieder
als Partner.“

Harald Suplie

Vorzeige Sportpark

Sportpark Holzkirchen beim Traumfirma-Award

Das Wort „Community“ ist durch Social Media inflationär im Gebrauch. Aber nicht überall ist Community, wo Community drauf steht. Beim Sportpark Holzkirchen ist das vollkommen anders: das frisch mit Traumfirma-Award ausgezeichnete Unternehmen ist eine wirklich Gemeinschaft. Ein fröhliches und konstruktives Miteinander in Eigenverantwortung der Mitarbeiter. Die Mitglieder haben hier zuverlässige Ansprechpartner und schwärmen von „ihrem“ Sportpark Holzkirchen. Möglich macht's der „Mann dahinter“, Sportparkinhaber und Geschäftsführer Harry Suplie, der sich seiner Aufgabe leidenschaftlich verschrieben hat. Mit viel Elan wird hier herzliche Kundenbeziehung gelebt. LIVE! Wer also Community erleben und seine Gesundheit halten will, sollte sich vom Computer losreißen und... ab in den Sportpark Holzkirchen!

Orhideal IMAGE: Herr Suplie, Sie haben den Traumfirma Award erhalten und erfreuen sich großer Mitarbeiter- und auch Kundenzufriedenheit? Welche Faktoren machen den Erfolg des Sportparks Holzkirchen aus??

Unseren Erfolg macht eine flache Hierarchiestruktur und eine feste Aufgabenzuordnung unserer Mitarbeiter aus. Desweiteren sind unsere festen Mitarbeiter und Studenten laufend auf Netzwerktreffen und Fortbildungen, um die größtmöglichen Erfolge in Bezug auf unsere Mitglieder zu realisieren.

Orhideal IMAGE: Was haben Sie derzeit aktuelles im Programm? Gibt es etwas Neues?

In unserem Kursprogramm bieten wir ab diesem Herbst „Zumba“ an, das ja mittlerweile einen Siegeszug um die ganze Welt angetreten hat. Desweiteren kann in unserem voll-elektronischen und chipkartengesteuertem MILON-Zirkel in nur 35 Minuten ein hoch-effektives Ganzkörper-Training absolviert werden. Die Ausrede „Ich habe keine Zeit fürs Training“ gilt nicht mehr. Abgerundet wird unser Angebot noch mit einem sehr großzügig ausgestatteten Wellnessbereich, der zum Verweilen und Entspannen einlädt.

Sportpark Holzkirchen GmbH
Industriestraße 9, 83607 Holzkirchen
Telefon: 0 80 24 / 30 30 46 - 7
Telefax: 0 80 24 / 30 30 46 - 8

E-Mail: info@sportpark-holzkirchen.de
Web: www.sportpark-holzkirchen.de



**Ihr Spezialist, wenn es um Ihre
Figur und Gesundheit geht.**

Schon vorbeigeschaut?

Industriestr. 9 · 83607 Holzkirchen
Tel. 08024. 3030467
www.sportpark-holzkirchen.de

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starke Marken

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER je nach Bedarf und Möglichkeiten limitierte Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, 12.000 Zugriffe im Monat

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

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

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

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

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

ORHIDEAL[®] **UnternehmerTreff** - jeden Monat neu

Magazinbeteiligte aus deutschsprachigem Raum begegnen sich zum Erfahrungsaustausch. Positive Impulse für den Unternehmeralltag in ungezwungener Atmosphäre. Unternehmer informieren und konsultieren sich. Sie sind Unternehmer (5 bis 1500 Mitarbeiter) und wollen im **Magazin mitwirken**? Rufen Sie mich bitte an: 0177 3550 112 oder via Skype, Orhidea Briegel orphideal-image.com

am 24.Oktober 2012
„Moderne
Unternehmerkultur“

von 16-19 Uhr im Kulturcafe/Foyer
„Kultur im Oberbräu in 83607 Holzkirchen
Gastgeber: Experte Werner Sulzinger
www.sulzinger.de



www.kultur-im-oberbraeu.de

Vorschau: November 2012
„Wertigkeit & Nachhaltigkeit“

von 16-19 Uhr im Bankhaus Lenz, M-Bogenhausen



auf Empfehlung von Michael Schmidt, www.unternehmerstammtisch-laim.de



„Kultur im Oberbräu“ mit Theater, Kino, Festsaal, Kulturcafé und Probenraum

