

August 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Tania Küchler
Online-Coaching-Company
Unternehmerin des Monats

Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL August 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starke Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Click to change



In unserer diesjährigen Titelreihe „Online Business Revolution“ freue ich mich, Ihnen heute eine ganz besondere Online-Dienstleistung vorstellen zu können. Die Online-Coaching-Company wird dem wachsenden Bedarf an schneller, unkomplizierter Coachingunterstützung gerecht. Hinter der modernen, hochprofessionellen Plattform steht Tania Küchler mit ihrem Coaching-Team. Die zunehmende Komplexität unserer Zeit stellt Menschen vor viele Fragenstellungen und erfordert schnelle Entscheidungen. Beratungssuchende können sich durch die Online-Coaching-Company Hilfe bequem von Zuhause abrufen.

Seit über 25 Jahren beschäftigt sich Expertin Tania Küchler in ihrer Praxis mitten in München mit Trauma-, Atem-, Familientherapie, Homöopathie, Osteopathie. In dem von ihr gegründeten Institut bietet sie außer ganzheitlicher Diagnostik, Behandlung von akuten und chronischen Erkrankungen, Ernährungsberatung, Traumatherapie und Paar- und Familientherapie auch lösungsorientiertes Coaching und lehrt ganzheitliche Therapieansätze für eine Verbesserung der Lebenssituation.

Mit der Online Coaching Company schließt die empathische „Menschenspezialistin“ eine Bedarfslücke: so wird Beratung und Coaching von jedem Ort der Welt, zeitunabhängig, abrufbar. Damit erspart die renommierte Fachfrau ihren Klienten den üblichen Aufwand, samt Anreise. Via Internet macht sie mit ihrem Team möglich, Menschen auf ihrem Weg zu Veränderungen zu begleiten und ihnen somit einen Ausweg aus belastenden Lebenssituationen zu ermöglichen.

Aus jahrzehnte langer Praxiserfahrung hat Tania Küchler spezielle Verfahrensweisen an die Online-Umsetzung angepasst. Mit ihren fundiert entwickelten Methoden, neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen und interdisziplinäre Lösungsansätze ist also die Hilfe zur Veränderung nur noch einen Klick entfernt!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.online-coaching-company.com

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

*(R)evolution im Coaching Bereich:
Expertin Tania Küchler setzt neue
Maßstäbe für die Hilfe zur Selbsthilfe.
Die Trendsetterin ist auch gefragte
Speakerin und Interviewpartnerin zu ihren
Fachthemen und zu virtuellem Coaching.*

„Jetzt den Reset- Knopf drücken!“

Schluss mit

...Beziehungsstress – auf dem Weg zu erfüllenden Beziehungen.

...sinnlosen Diäten – mit Leichtigkeit zum Idealgewicht!.

...Lustlosigkeit, Dauerstress und Überforderung – achten Sie auf Ihre Gesundheit und die entsprechende Work Life Balance

...Karrierestau – jetzt durchstarten für Ihren Erfolg!



ORHIDEAL
media
face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Freiheit in drei Schritten

IMAGE: Ihr Coachingangebot ist sehr gefragt. Mit der Online Coaching Company machen Sie Ihr Angebot endlich einem breiteren Publikum zugänglich. Welche Gründe bewegten Sie dazu?

Tania Küchler: Das Angebot des Online Coachings ist eine logische Konsequenz zur Nachfrage. Unsere Welt ist global vernetzt. Zwischenmenschliche Hilfestellung muss sich nicht mehr nur in der persönlichen Begegnung abspielen, sondern kann sich auch über große Entfernungen ereignen. Besonders Menschen, die eine Frage haben oder einen Wunsch, ein Bedürfnis verwirklichen wollen, können ihren Impulsen unmittelbar folgen. Mit Online Coaching Company rücken Lösungen, Schritte, Erfüllung näher. Die von mir entwickelte Methode ist für so eine unkomplizierte Hilfestellung sehr gut geeignet.

Wenn Sie schon von Nachfrage sprechen: können Sie konkretisieren aus welchen Beweggründen Beratungssuchende Ihre Plattform nutzen?

Interessenten gehen auf unsere Plattform, wenn sie ohne langwierige Therapie vom Problem zur Lösung kommen wollen. Und das in verschiedenen Lebensbereichen wie Lebensweise, Gesundheit, Beziehungen und Business. Diese Online-Coachings-To-Go zeigen die eigenen Veränderungs- und Entwicklungsmöglichkeiten auf und beantworten viele Fragen.

Wie kann der Klient auf Ihrer Online Coaching Plattform registrieren?

Nach der Registrierung findet man den persönlichen Zugang zum Coachingbereich. Mit dem Zugang und einer zugeordneten Klientennummer kann man den geschützten Bereich betreten und sich in Zukunft frei und anonym in seinem persönlichen Coachingbereich bewegen. Dann stellen Sie Ihre Frage einem Berater

über ihr individuelles Beitragsforum. Es ist ganz einfach und die Handhabung mit dem Funktionen ist durch Portale, wie Facebook, schon bekannt. Wann so eine Beratung sinnvoll ist und welche Ausschlusskriterien bestehen, können Sie in unseren Nutzungsbedingungen und AGBs nachlesen.

„Ein Click, ein Schritt!“ So lautet Ihr Slogan. Wie ist das gedacht?

Tania Küchler: Die Online-Welt ist allgegenwärtig. Heutzutage informieren wir uns online, wenn wir beispielsweise beim Einkaufen nach Antworten und Lösungen suchen oder Hilfe benötigen.

Ich denke, die Zeit ist reif, online auch Dienstleistungen abzufragen. So bietet Online Coaching Menschen, die Möglichkeit unmittelbar Hilfe und Anregungen für Fragen und Probleme zu bekommen. Viel schneller, als man es live bekommen kann. Fragen kann man online stellen von jedem Ort zu jeder Zeit und Sie erhalten Antworten ohne lange Wege!

Da muss man als Plattformanbieter schon sehr fundierte Erfahrung haben, um ein gutes Angebotsspektrum zu kreieren. Unter welchen Aspekten haben Sie Ihre Paket-Angebote zusammengestellt?

Zunächst: Ja, das haben Sie richtig erfasst. Ohne ausreichendes Fachwissen ist es nicht möglich, die passenden Online-Angebotspakete zu schnüren und den Kunden zu begeistern. In unser Angebotsspektrum fließt meine 25-jährige Praxiserfahrung ein. Dafür habe ich ein spezielles Coachingprogramm entwickelt.

Es ist aber auch möglich, einfach nur eine Frage zu stellen oder die „Flat-Alternative“ zu buchen. Das bedeutet, Sie fragen - wir antworten - individuell und bis zu 10 Mal, einen ganzen Monat lang. Das sind die ersten beiden Pakete.



„Lösen Sie Ihre Herausforderungen bequem von zu Hause aus!“



Das 3 Schritte-Programm

Dann haben wir noch das 3-Schritte-Programm über vier Wochen, das ich speziell für unser Online-Coaching-Portal entwickelt habe. Hier lernen Sie eine auf Sie zugeschnittene Methode kennen, um die Zügel wieder selbst in die Hand zu nehmen – von uns einen Monat lang angeleitet und persönlich betreut. Natürlich können Sie auch zur Unterstützung persönliche Termine vereinbaren

Verstehe ich das richtig: Ihre Klienten können wählen, ob sie einfach nur Fragen stellen - die TO-GO-Variante sozusagen - oder ob sie sich mit dem 3-Schritte-Programm bei Veränderungsprozessen nachhaltig helfen lassen wollen. Können Sie mir kurz Ihren maßgeschneiderten Coachingablauf skizzieren?

Für eine nachhaltige Verbesserung Ihrer Situation und Wohlbefindens filtern Sie durch das 3-Schritte-Programm positive und negative Faktoren in Ihrem Verhalten, Denken, auch unbewussten Prägungen. In nur 3 einfachen Schritten zeige ich Ihnen den Weg zu Ihrem Neuanfang für ein erfüllteres und ausgeglicheneres Leben. Ganz vereinfacht gesagt:

1. Schritt: Check-in for change - Scannen Sie zunächst Ihre Situation und werden Sie sich hindernder Muster bewusst
2. Schritt: Reset - Drücken Sie den „Reset-Knopf“, um sich für eine Neuorientierung frei zu machen
3. Schritt: check out - Bestimmen Sie Ihre Ziele und üben Sie im Alltag.

Über welchen Zeitraum läuft denn so ein 3-Schritte-Programm und wie zeitintensiv ist es?

Es handelt sich um 4 Wochen Online-Workshop. Unsere Klienten wählen ein Thema ihres Lebens, das sie selbständig verändern möchten. Aufeinander aufbauend werden sie durch Lernschritte geführt, um dann nach dem Kurs in der Lage zu sein, selbständig in anderen Bereichen ebenso Veränderungen zu erzielen. Sie sind also im Dialog mit ihren Fragen, dem Coach, ihren Möglichkeiten und sich selbst. Jeder Mensch kann lernen, sich den nötigen Freiraum zu schaffen, um sich auf die Prozesse einlassen zu können.

Beim „Check-in“ lernt der Klient in der ersten Woche zunächst seine Wahrnehmung zu schärfen: Dazu sammeln wir alles, was an bewussten und bisher unbewussten Elementen, Mustern und Verhaltensweisen, Symptomen, Widerständen und Feedback von anderen dazu gehört.

In der zweiten Woche machen wir uns an den „Reset“. Denn um neu starten zu können, müssen wir uns „runterfahren“, damit wir zu Be-sinnung kommen. Dabei lernt der Klient in Kürze zur Ruhe zu finden, Fähigkeiten und Wünsche zu entdecken.

In der dritten Woche geht es beim „Neustart“ um das Thema „Wo will ich hin“. Sie wählen Ihre persönlichen Ziele und integrieren diese in Ihr persönliches und Beziehungs-System.

In der letzten Woche geht es beim „Check out“ um die Umsetzung in den aktiven Alltag. Der Klient lernt - mit hilfreichen Übungen zur Manifestation des neuen Systems - „es“ allein zu tun.

IMAGE: Und das war es dann? Was ist, wenn mir der persönliche Kontakt und das Gespräch unter vier Augen wichtig ist?

Dann ist das Videocoaching die beste Wahl. Wer es besonders persönlich mag, hat die Möglichkeit, sich das Videocoaching zu bestellen!

IMAGE: Wie bestellt man so ein Videocoaching und wie ist der Ablauf?

Tania Küchler: Für die seriöse Abwicklung der Bestellung des Videocoachings buchen Sie dieses über ein Formular. Die Abwicklung der Bezahlung wird über unsere Plattform durchgeführt. Nach der Buchung des Paketes „Videocoaching“ erhalten Sie in der Regel innerhalb von 48 Stunden eine E-Mail mit den Formalitäten, der Rechnung und einen Anruf zu der von Ihnen angegebenen Zeit, um den ersten Termin zu vereinbaren.

IMAGE: Wie sieht der Ablauf vom Video-coaching aus?

Tania Küchler: Videocoaching unterscheidet sich nicht von den Coachinggesprächen, die ich täglich in meiner Praxis führe. Der große Pluspunkt ist beispielsweise die ersparte Zeit und Geld für Autofahrten. Für die Übertragung verwenden Sie das kostenfreie Programm „Skype“, das Sie auf der Homepage von Online Coaching Company herunterladen können. „Skype“ können Sie auch mit einer App auf Ihrem Smartphone oder anderen Medien nutzen. Das Videocoaching kann jederzeit stattfinden, egal, wo Sie sich aufhalten!

Sie öffnen dann das Programm Skype pünktlich zur vereinbarten Zeit. Dafür brauchen Sie eine Webcam mit Mikrofon oder Headset, damit ich Sie auch sehen und verstehen kann. Die Webcam im Laptop, Ihrem Smartphone oder Tablet reicht aus.

Sie haben in München ein Zentrum für ganzheitliche Therapie. Bei Ihrer Online-Coaching-Company geht es aber nicht um Therapie oder medizinische Behandlung?

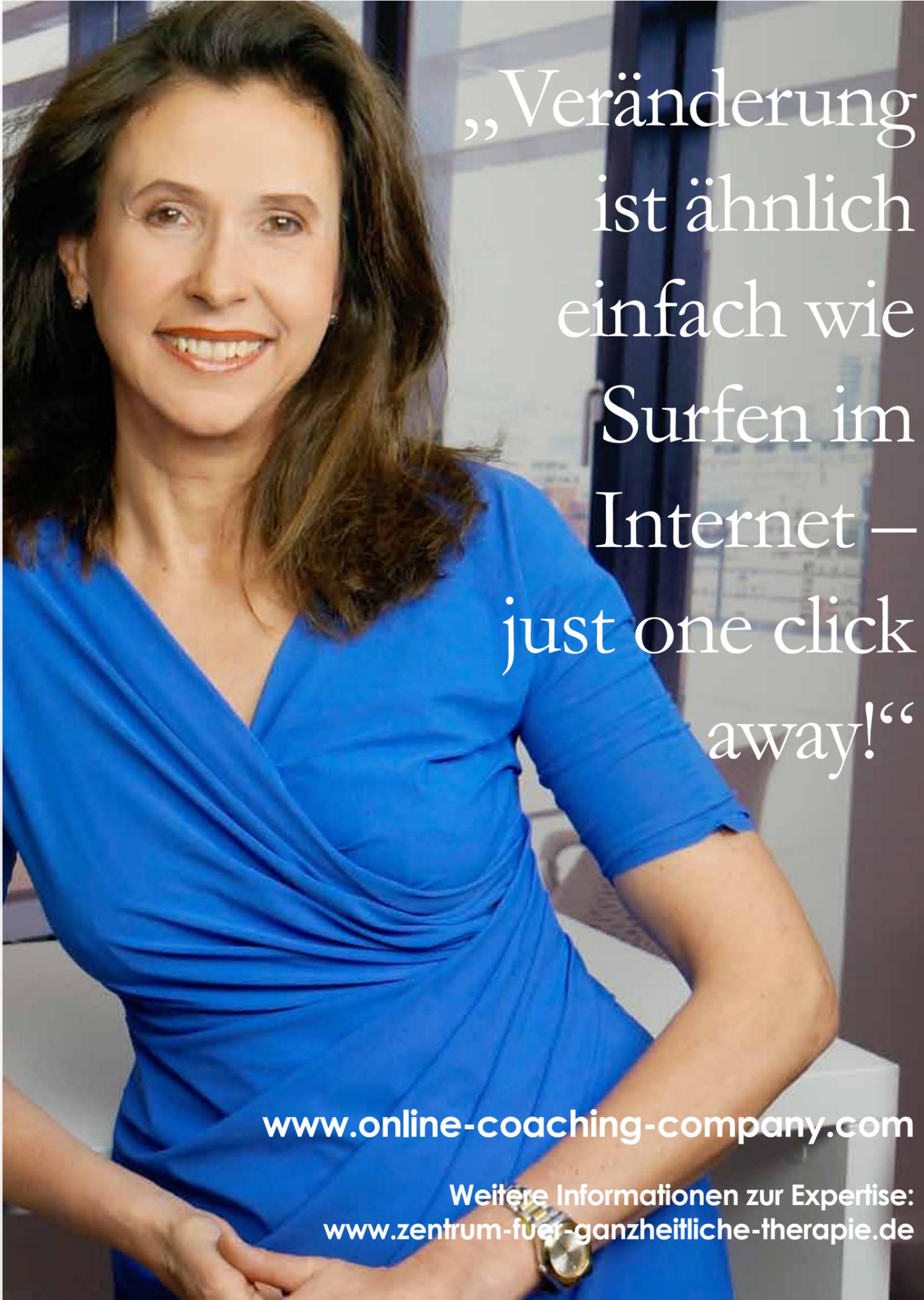
Nein, hier geht es um Coaching zu den Themen aus den genannten Lebensbereichen. Wie Sie wissen, bin ich auch Familien- und Traumatherapeutin mit naturheilkundlichem Background, der eine systemische, ganzheitliche Betrachtung des Menschen ermöglicht. Für diese Arbeit sind Genauigkeit und Empathie erforderlich. Nur so konnte ich ein einzigartiges Coachingsystem entwickeln, das auch alltagstauglich ist.

Zu guter Letzt interessiert mich vor allem, wer denn Ihr Coaching-Angebot nutzt? Wer ist Ihre Zielgruppe?

Es sind Persönlichkeiten, die eine Bereitschaft haben, in ihrem Leben etwas zu verbessern, die sich informieren, in Bewegung und Veränderung bringen lassen zu wollen. Meist sind es auch Menschen, die genießen, Selbstverantwortung zu übernehmen. Wir bieten unsere Dienstleistung weltweit in verschiedene Sprachen an.

Mit der Online-Coaching-Company setzen Sie einen Meilenstein in der Coachingbranche. Was ist Ihre Vision dabei?

Meine Vision ist, global Wissen zu vernetzen und Menschen orts- und zeitunabhängig schnelle Hilfe zur Selbsthilfe bieten zu können. Der stetige Ausbau unseres guten Teams ist dafür genauso erforderlich, wie auch die ständige Erweiterung der technischen Skills. Ich kann noch nicht sagen, wie Coaching 5.0 in fünf Jahren aussehen kann, aber ich bin sehr ehrgeizig auf dem neuesten, technischen Stand zu sein. Sofern es möglich ist, technisch weiter zu aktualisieren, bin ich dabei. Brandaktuell ist auch unsere App zur Plattform. Wir sind auch engagiert unseren Internetshop um Seminare und Webinare zu erweitern. In diesem Rahmen bin ich natürlich auch offen für sinnvolle Kooperationen.



„Veränderung
ist ähnlich
einfach wie
Surfen im
Internet –
just one click
away!“

www.online-coaching-company.com

Weitere Informationen zur Expertise:
www.zentrum-fuer-ganzheitliche-therapie.de

Online Coaching Company • Tania Küchler
Online-Dienstleistungen, Workshops, Coaching • Schellingstr. 78 • 80799 München
Booking-Info und Telefon: 0049 - 89 - 2781 8223

Einfach, schnell und wirtschaftlich

Das Service- und Garantieportal

Die optimale Service- und Garantieabwicklung
für jede Branche



Prozess- und Lifecycle-Management



August 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Achim Engels
Die Ertragssteigerer
Der Schoko-Engels
Unternehmer des Monats

„In aller
Munde.“

Sonderdruck Extrastory
ORHIDEAL August 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken

Ertragssteigerungen,

Als Ertragssteigerer hat sich Achim Engels mit seinem Team einen guten Namen gemacht. Wenn der Vollblut-Unternehmer in Interviews seine erstaunlichen Einspar-Erfolge schildert, wird deutlich, wie viel Potenzial zur Ertragssteigerung in vielen Unternehmen noch steckt. Ganz risikolos, auch eng in Kooperation mit dem Einkauf, wird gecheckt, wo die Kostenfallen sitzen. Achim Engels Experten-Netzwerk hat auf diese Weise seit 1996 viele Erfolgsgeschichten geschrieben...

Geschätzt wird das Team wegen der transparenten und für den Kunden jederzeit nachvollziehbaren Vorgehensweise, die nach Erfolg mit einem Anteil der Einsparungen honoriert wird. Dank guter Kontakte optimieren die Profis sogar oft bestehende Verträge, unterstützen auch den Einkauf und einiges mehr. Warum der markante Geschäftsmann auch als „Schoko-Engel(s)“ bekannt ist, erfahren Sie im folgenden Interview.

Achim Engels
Die Ertragssteigerer
Dürener Straße 4
52393 Hürtgenwald



die auf der Zunge zergehen...

Stellen Sie sich vor, Sie haben einen Termin mit einem Geschäftsmann, den Sie noch nicht kennen. Er gibt Ihnen die Hand und überreicht Ihnen gleichzeitig eine Visitenkarte, die eigentlich ein Schokoladentäfelchen ist. Oder noch besser ein Täfelchen mit Ihrem Bild und ein paar netten Worten. Das würde Sie bestimmt positiv stimmen, nicht wahr? Sie würden über die Personalisierung staunen und „den Gag“ zumindest lustig finden! So ging es mir, als ich meinen QR Code mit Bild und Gruß von Mr. Schoko-Engels in Empfang nehmen durfte.

IMAGE: Das nenne ich einen gelungenen Start für eine neue Geschäftsbeziehung, Herr Engels. So weckt man positive Gefühle. Aber das gelingt Ihnen mit dem Thema Ertragssteigerung doch ohnehin. Wer freut sich nicht über Einsparungen? Wozu dann noch der Schokoladengruß?

Achim Engels: Sie haben recht. Jeder Kunde erlebt es als sehr positiv, wenn ihm mehr vom Umsatz übrig bleibt. Aber das erfährt er erst viel später. Wir erbringen im Rahmen unserer „Ertragssteigerungs-Beratung“ eine Dienstleistung, die sich wie jede Dienstleistung dadurch auszeichnet, dass sie immateriell, sprich nicht anzufassen ist und das Ergebnis zum Schluss der „Übung“ bewertet wird.

IMAGE: Ich sehe schon, als Freund „emotionaler Kommunikation“ und Wertschätzung sind Sie eine gutes Erfolgsbeispiel für unser Orhideal IMAGE Magazin.

Gerne. Da mache ich mit. Wertschätzender Umgang ist meiner Meinung nach die Basis des Erfolges. Um so wichtiger ist es, dem Kunden oder Partner schon beim

ersten Kontakt das Zeichen zu geben: „Ich meine es gut mit Ihnen oder ich will Ihnen Gutes tun!“ Wir „Ertragssteigerer“ nutzen diesen emotionalen Träger, um unseren Gegenüber für unsere Fakten zu „öffnen“, bzw. ihn für unsere Dienstleistung empfänglich zu machen. Die Beziehung zu unseren Geschäftspartnern verbessert sich durch diese kleine Geste deutlich und unsere Weiterempfehlungsquote erhöht sich wie durch ein Wunder. Oft blicken Ertragssteigerer-Kunden nach erfolgreichem Abschluss eines Projektes zurück und erinnern sich an diese Geste: „Herr Engels, unabhängig von Ihren überzeugenden Argumenten: Sie hatten mich schon beim ersten Gespräch gewonnen, als Sie mir „meine Schokolade“ überreicht hatten.“

Ihre hohe Kundenzufriedenheit resultiert aber nicht aus dem Umgang, sondern vor allem den Resultaten.

In der Tat bezeichnen meine Kunden unseren Umgang als äußerst fair, kundenorientiert, termingerecht, sehr engagiert! Ständige Erreichbarkeit ist hier ein MUSS. Die Zufriedenheit der Kunden erkennen Sie an deren Willen, in regelmäßigen Abschnitten wieder zusammen arbeiten zu wollen. Wenn ein Kunde Ihr persönliches Engagement erkennt, Sie seit Jahren als kompetenten und fairen Berater schätzt und für weitere Aufträge empfehlen will, dann können Sie sicher sein, dass Sie „den Job“ gut gemacht haben.

IMAGE: Sie haben also zwei Unternehmensbereiche, die Ertragssteigerer und BRENG deluxe? Das ist richtig. Als Kosten-Profis sind wir schon fast zwanzig Jahre auf dem Markt. Irgendwann lernte ich die Idee der personalisierten Schokotäfelchen kennen,

www.ertragssteigerer.de



Mehr Umsatz durch Emotionalisierung

die wir daraufhin in unserem Geschäftsalltag zur Kundenkommunikation erfolgreich im Einsatz hatten. Was also zunächst der eigenen Kundengewinnung und -bindung diente, sorgte für so viel Begeisterung, dass ich beschloss, BRENG deluxe zu gründen, damit auch andere Unternehmen dieses außergewöhnliche Instrument zur Kundenbindung und -gewinnung nutzen können.

IMAGE: Sie arbeiten in beiden Bereichen sehr branchenübergreifend. Dafür muss man aber auch Erfahrung in Bezug auf kundenspezifische Geschäfte und Situationen mitbringen?!

Aus der Sicht der Kunden steht mit den Ertragssteigerer-Beratern, aufgrund ihrer langjährigen Projekt- und Berufserfahrungen, ein Datenschatz zur Verfügung, der in Verhandlungen mit Dienstleistern Gold wert ist. Dieses bessere Know-how nutzen unsere Kunden, um auch dort besser zu werden, wo sie keine Kernkompetenz haben. Unsere Planung und Optimierung basiert stets auf fachlich fundierten Kenntnissen. Die vorgegebenen Termine und Kostenrahmen halten wir jederzeit ein, wodurch weitere Optimierungen im Sinne des Projektes eingebracht werden.

IMAGE: Es geht also darum, den Unternehmern Zeit und Geld zu sparen.

Wir kennen die Probleme! Einsparungsmöglichkeiten finden, darauf basierend wirtschaftliche Ergebnisse erarbeiten und gemeinsam mit den Kunden umsetzen, das ist unser Job. Die Auswertungen der Ertragssteigerer stellen für unsere Kunden einen echten Mehrwert dar.

IMAGE: Den Kunden sind die Ergebnisse wichtig. Zu welchen Ergebnissen tragen Sie durch Ihr Tun bei?

Das Ergebnis sowie die Art und Weise unseres Vorgehens überzeugen! Die Erwartungen in Bezug auf die Einsparungen übertreffen wir in der Regel deutlich. Manche Einsparungen sind im sechsstelligen Bereich. Das überzeugt den Kunden sehr! Die Ertragssteigerer haben dank ihrer Funktion als „virtuelle Einkaufsgemeinschaft“ ein wesentlich höheres Nachfragevolumen vorzuweisen als einzelne mittelständische Unternehmen alleine. Den meisten

Unternehmern ist es klar, dass man durch Kosten-Sparen den Ertrag steigert. Es fehlt aber das Know-how und vor allem die Zeit, dies umzusetzen! Das Einsparpotenzial liegt nach unserer Erfahrung im Durchschnitt bei mindestens 23 %. Bedenken Sie: für diesen Ertrag muss man nicht mehr „schuft“, denn der ist schon erarbeitet. Durch unser Tun



Achim Engels
Die Ertragssteigerer

Telefon: +49 (2429) 908581
mobil: +49 (160) 90551106
www.ertragssteigerer.de



bleibt dieser Ertrag im Unternehmen unserer Kunden. Und es gibt kein Risiko, denn wir werden rein erfolgsabhängig bezahlt.

IMAGE: Und so schließt sich der Kreis. Was mit einer kleinen Tafel Schokolade beginnt, kann am Ende zu wahrhaft appetitlichen Einsparungen führen (wir lachen uns an). Kommen wir kurz zurück zu BRENG deluxe. Haben Sie Beispiele aus anderen Branchen, wo der Türöffner „Schokolade“ zum Erfolg geführt hat?

Klar. Das funktioniert nicht nur bei den Ertragssteigerern. Ein Optiker beispielsweise erzählte mir von seinem Einsatz der personalisierten Grüße. Ein Kunde holte seine neue Brille ab und war bereits fast aus dem Laden raus, da holte der Optiker ihn zurück. Zur großen Überraschung des Kunden erhielt dieser vom Optiker ohne großes „Tam-Tam“, also einfach so, ein Schoko-Täfelchen in der Größe einer Visitenkarte, auf dem neben dem Logo des Optikers steht: „Genießen Sie Ihre neue Brille vom Optiker...“ Das Resultat: etwa eine Woche später erscheint ein neuer Kunde im Laden mit den Worten „Ich komme auf Empfehlung von Herrn ..., dem Sie letztens eine „süße Überraschung“ zusammen mit seiner neuen Brille überreicht haben.“ Offensichtlich hatte diese Geste starken Eindruck gemacht.

IMAGE: Einige unserer Leser werden jetzt sicher denken, dass geht doch nur im Einzelhandel! Haben Sie Beispiele aus anderen Branchen? Die Handwerker aus unserem Netzwerk haben verstanden, dass sie auch vermehrt Kundenbindung betreiben müssen. Wie sieht es hier aus?

Da habe ich ein Beispiel direkt aus unserer Ertragssteigerer-Erfolgsgeschichten. Wir betreuten einen Fensterbauer: sein Anteil der Aufträge in Relation zu den Angeboten war rückläufig. So schauten wir auf seine Marketing-Ausgaben.

Bisher setzte er auf Buswerbung und Zeitungsanzeigen. Mittlerweile wird jedem Angebot ein „Schoko-Täfelchen“ beigelegt, das wie folgt bedruckt ist: „Lassen Sie sich unser Angebot auf der Zunge zergehen!“. Die Konversionsquote der Angebote in Aufträge ist wieder gestiegen. Die Buswerbung, ein mittlerer 4-stelliger Betrag, wurde abgeschafft und...

IMAGE: ...der Kunde hat mehr Erträge. Verstehe. Nicht jeder hat Fantasie, wie er den süßen Kundengruß einsetzen könnte. Da bringen Sie die Idee mit? Wir finden sicher eine Lösung, die dazu auch noch gut schmeckt!

Stimmen und Feedbacks

„Ich kann nur sagen, dass die Lösungen von Herrn Engels – auch wenn es schon einige Jahre her ist - bis heute Bestand haben und uns einiges an risikolosem Zusatzertrag eingebracht haben. Ich kann die Zusammenarbeit mit ihm nur jedem empfehlen.“
Dirk Horn, Gesellschafter Autobaus Horn GmbH, Euskirchen

„Für uns war einer der entscheidenden Gründe, die Ertragssteigerer mit der Optimierung der Mietwäsche/Berufskleidung zu beauftragen, dass wir unsere Kräfte deutlich produktiver und besser in anderen Bereichen einsetzen können als bei solchen Themen wie Mietwäsche. Weiterhin glaubten wir, dass die Ertragssteigerer mit Ihrem starken und hoch spezialisierten Experten-Netzwerk diese Aufgabe besser übernehmen könnten. Die Ergebnisse dieses Projektes haben diese Meinung dann auch eindeutig bestätigt.“

*Tom Hausmann, Leiter Einkauf,
GWK Gesellschaft Wärme- und Kältetechnik*

Wir haben „süße Grüße“ auf der Messe verteilt und sind restlos begeistert von dem Feedback.

Dirk Hagelberg, www.deal4tool.com, Sonderwerkzeuge

FEWO des Monats

Kroatiens tiefblaues Meer
und saubere Strände...

...und dazu noch in guten
Händen: Ivana Cvitanovic und
ihre Familie legen großen Wert auf
Service und Gastfreundschaft

Die „Leut Apartments“ mit den herzlichen Gastgebern
Ivana und Ivan Cvitanovic befinden sich direkt am Strand im Ort „Podaca“ an
der Makarska Riviera, nur 35 km von Makarska:

„In der mediterranen Natur, direkt am Meer, bietet unser Haus Unterkunft in fünf
Apartments mit Blick auf das Meer und die Halbinsel Peljesac - nur 10 Meter
vom Strand entfernt ! Ein Sommerurlaub in Podaca ist die richtige Wahl für alle
unsere Gäste, die einen erholsamen Urlaub verbringen wollen.
Aufgestanden und direkt ins klare Wasser gesprungen.
Tanken Sie neue Kraft in der schönen Adria !“

www.apartmani-leut.com.hr/de/





Orhidea Biograf | www.orhidea.com | www.orhidea.com

durch das
objektiv gesehen

„Die Begeisterung
 unserer Kunden ist
 unser Maßstab.“

Pure BAGeisterung

Das Interview mit Roland Gartner, Geschäftsführer der BAG COMPANY, in der Spiegelzeitschrift ist ein wertvolles Dokument, das die Begeisterung des Kunden in den Mittelpunkt stellt. In der Zeitschrift ist zu lesen, dass die Begeisterung der Kunden der Maßstab für den Erfolg der BAG COMPANY ist. Die Zeitschrift ist ein wertvolles Dokument, das die Begeisterung der Kunden in den Mittelpunkt stellt.



GRÜEZI, ICH BIN FLURIN

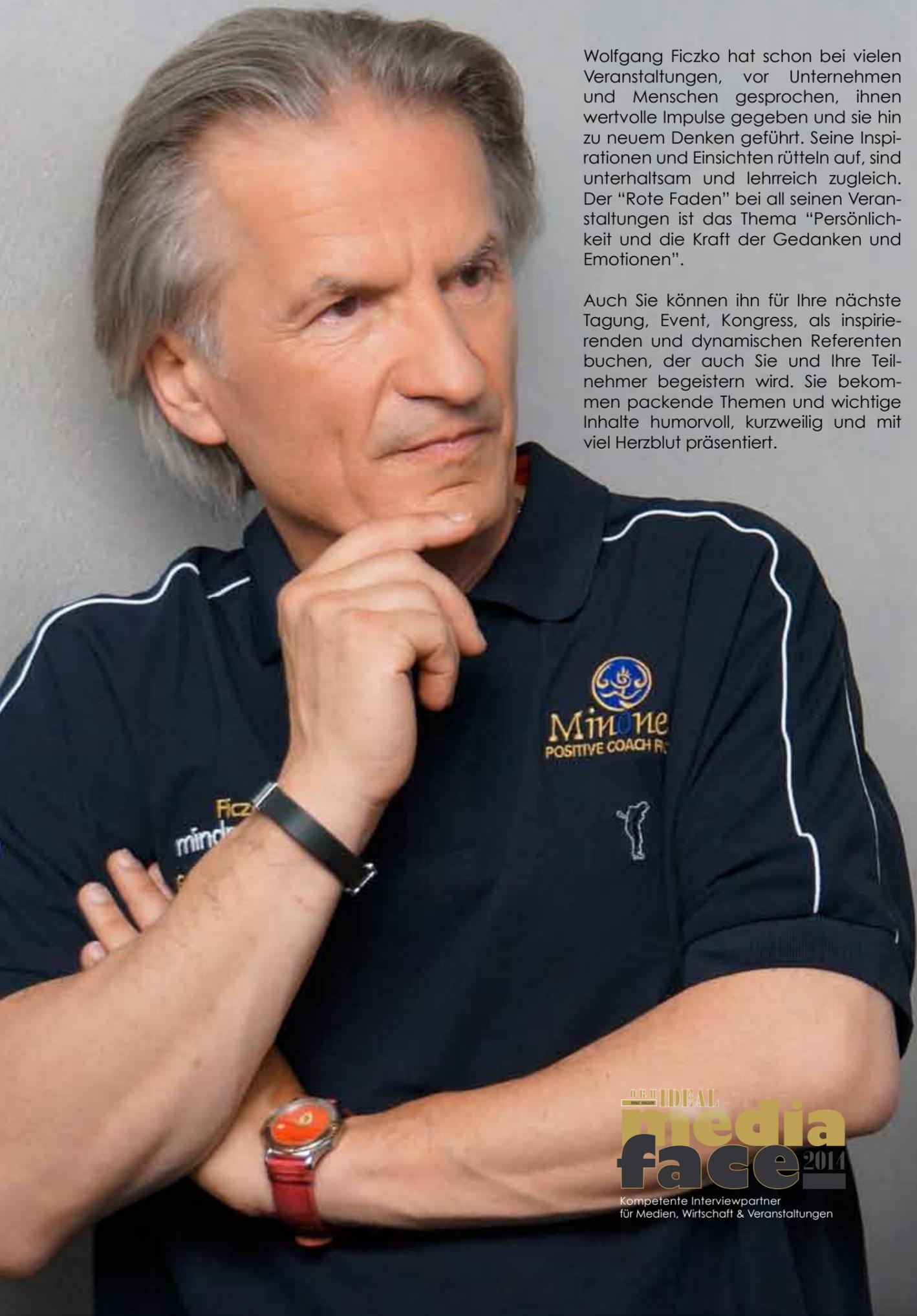
Ich möchte, dass Stadtmenschen wieder Milch vom lokalen Bauernhof in ihrer eigenen Glasflasche einkaufen können - wie früher. Dazu gibt es im Moment ein Crowdfunding auf [100-days.net](https://www.100-days.net)

Nicht nur der Stier hat Hörner....

Stadtmilch gibt Stadtmenschen die Möglichkeit, Milch vom lokalen Bauernhof in ihrer eigenen Glasflasche (oder ihrem eigenen Milchchesseli) einzukaufen. Heute müssen sie dazu auf den Bauernhof fahren, auf dem ein Milchautomat steht. Für die meisten von uns ist das nicht möglich - wir haben kein Auto und der Bauernhof ist zu weit weg. Darum setzt sich Stadtmilch dafür ein, dass es in Zukunft Milchhüsli mit einem Milchautomaten drin in der Stadt gibt. Das erste Milchhüsli kommt in die Markthalle im Viadukt und die Milch vom Längimoos in Rüslikon. Die Milch wird gerade auf dem Hof pasteurisiert. Dadurch entsteht mehr Wertschöpfung auf dem Bauernhof. Sonst ist sie unbehandelt, naturbelassen und weder standardisiert noch homogenisiert.

www.stadtmilch.ch



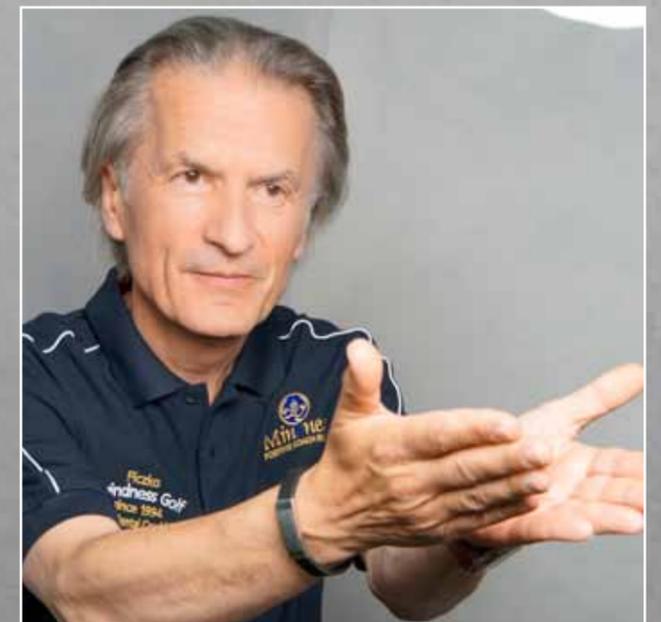
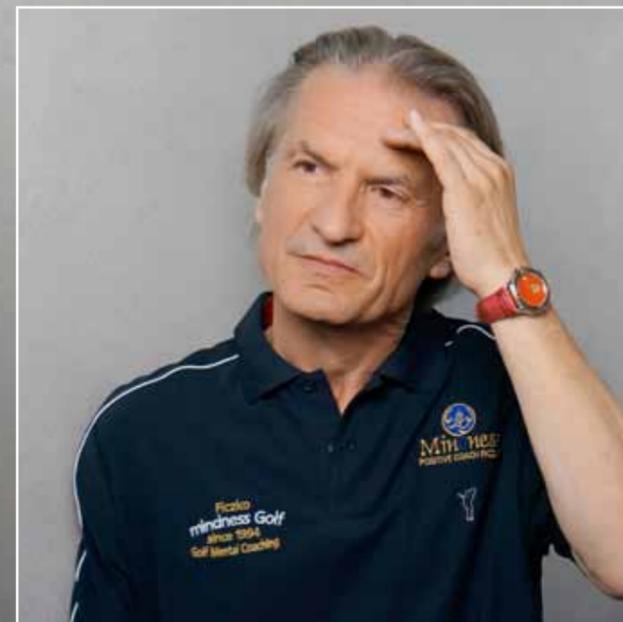
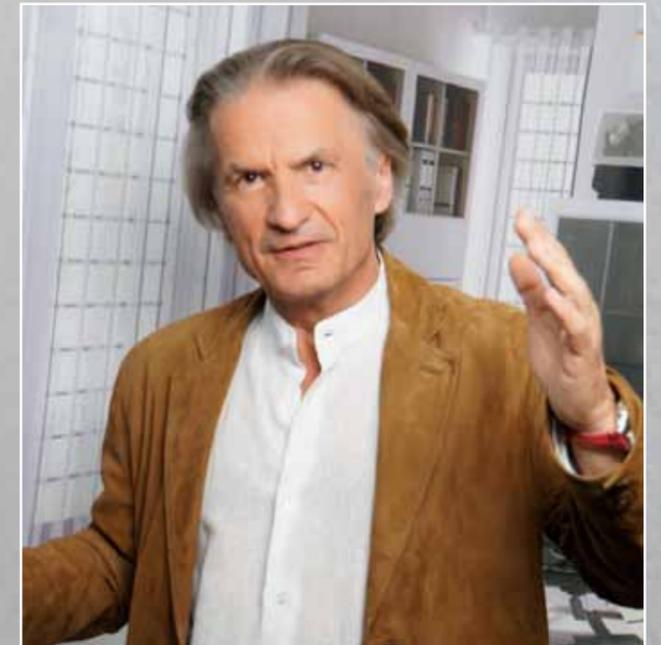


Wolfgang Ficzko hat schon bei vielen Veranstaltungen, vor Unternehmen und Menschen gesprochen, ihnen wertvolle Impulse gegeben und sie hin zu neuem Denken geführt. Seine Inspirationen und Einsichten rütteln auf, sind unterhaltsam und lehrreich zugleich. Der "Rote Faden" bei all seinen Veranstaltungen ist das Thema "Persönlichkeit und die Kraft der Gedanken und Emotionen".

Auch Sie können ihn für Ihre nächste Tagung, Event, Kongress, als inspirierenden und dynamischen Referenten buchen, der auch Sie und Ihre Teilnehmer begeistern wird. Sie bekommen packende Themen und wichtige Inhalte humorvoll, kurzweilig und mit viel Herzblut präsentiert.

Speaker Wolfgang Ficzko

über die Kraft der positiven Gedanken
www.hrc-coaching.com



THE IDEAL
media
face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Sich einzulassen auf das größte Abenteuer, das Abenteuer ICH.“

Das Team, dass Sie gut aussehen lässt

„Wir stylen Sie für jeden Anlass.“

Sie waren hier wegen der neuen Frisur? Dann sollten Sie vielleicht wissen, dass Sie im Salon Drazkowski auch in Sachen Make-Up in besten Händen sind. Vom Business-, über Event-Make-Up's für Anlässe aller Art, bis zum Lifting-Make-Up - alles ist möglich, um Ihren kompetenten und frischen Auftritt zu unterstützen.

Ursula Drazkowski erweitert das Leistungs-Spektrum laufend und so wird der Besuch in ihrem Salon zu einem aufregendem Beauty-Erlebnis. Man merkt, dass sie ihre Berufung zu ihrem Beruf gemacht hat. Das Team hat Freude an der Arbeit und garantiert das bestmögliche Ergebnis. Das ist der Grund, warum die Klientel nicht nur von Nah, sondern auch von Fern diese Haar-Oase ansteuert. Denn hier können Sie sich auch TOP schminken und stylen lassen.

Die sympathische Inhaberin und ihr Team sind Rundum-Experten in Sachen Beauty. Hier wird nicht nur geschnitten, gefärbt und gestylt! Den Problemursachen von feinem Haar, Haarausfall und ähnlichem geht man hier auf den Grund, na, vielmehr auf die Kopfhaut. Denn - „nur aus einer gesunden Kopfhaut kann ein gesundes Haar wachsen!“, so die quirlige Haarexpertin.

Für das gepflegte Äußere der anspruchsvollen Privatkunden oder der stark eingebundenen Businessklientel gibt es ein umfassendes Programm nach Bedarf, wie z.B. Kopfhaut und Haardiagnose, Identity-Hauttest, Aromaservice, Relaxmassage, Four Seasons-Kompressen, Make-up („Touch over“), Erlebnis-Langhaarwäsche, Spezialpflege für strapaziertes, gekraustes oder welliges Haar, Volumenaufbau. Kosmetische Verwöhnbehandlungen und zahlreiche Workshops machen den Kundenservice vollkommen. „Es gibt kein Haar- oder Hautproblem, für das wir keine Lösung finden. Meine Zusammenarbeit mit La Biosthetique Paris garantiert eine hochwertige Produktpalette. So kann ich meinen Kunden das Beste geben.“

Make-Up TO GO

Jede Frau wünscht sich zarte Haut und den perfekten Teint. Mit den Make-up-Produkten von La Biosthétique sieht die Haut ganz natürlich aus. In herrlichen Farbtönen, von transparent bis seidig-matt. Ausdrucksstarke, strahlende Augen gehören auch zum guten Aussehen. Die Make-up-Produkte betonen den Blick mit satten Farbtönen und geben die nötige Pflege. Höchste Qualität, maximale Pflege und trendige Farben. Für eine umwerfende Ausstrahlung!



www.friseur-drazkowski-muenchen.de





Business-Foto TO GO
ein Erlebnis mit Ergebnis

Katrin Riediger www.nurmo.de
„Wow!!! Das war ein starker
Nachmittag! Danke auch
an alle Beteiligten!“



Zahnlifting® TO GO

Liebe Leser, angelehnt an unser Styling-Spezial in dieser Ausgabe ist ein schönes Lächeln natürlich auch gefragt.

In Dr. Petra Döhrings Behandlungsstuhl zu gleiten, ist ein erstaunliches Erlebnis ohne Angst. Ihre Wohlfühlpraxis im Herzen Münchens strahlt eine angenehme Atmosphäre aus. Die anspruchsvolle „Zahnkünstlerin“ ist seit 20 Jahren die Verkörperung der minimalinvasiven Zahnmedizin und steht für Erhalt der Zahnschubstanz an erster Stelle. Prophylaxe wird hier groß geschrieben! Das hat sich herumgesprochen!

Ihre Lebensstationen führten die einfühlsame Zahnmedizinerin auch in die USA, wo sie ihr Wissen rund um Zahnästhetik durch innovative Methoden abrundete. Als erste deutsche Zahnärztin erlernte sie in Kalifornien direkt beim Erfinder der Lumineers (ersten Non Prep Veneers) Dr. Robert Ibsen diese Methode. Daraus entwickelte Sie ihre eigene geschützte Behandlungsweise, die sie mit dem Prinzip der unschädlichen Kontaktlinsen erklärt. Das ebenso unschädliche Zahnlifting® ist eine absolut schmerzfreie Methode ohne den Verlust von wertvoller Zahnschubstanz - für ein wunderschönes Hollywood-Lächeln! Man kann Lücken verschwinden lassen, Zahnformen verändern, Zähne verlängern, Zahnschmelz wieder aufbauen, Zahnfehlstellungen korrigieren, Zähne permanent aufhellen und vieles mehr. Um kontaktlinsendünne Keramikschalen, wie man Sie beim Zahnlifting® einsetzt, herzustellen, ist eine Spezialkeramik nötig. Diese lässt sich Frau Dr.

Döhring aus den USA kommen und verarbeitet sie dann ganz individuell für jeden einzelnen Patienten in Ihrem eigenen Zahntechnischen Meisterlabor. So ist es ihr möglich, sogar nur verzelte Zähne zu behandeln.

Für Männer und Frauen jeden Alters aus aller Welt, auch Jugendliche, die es Leid sind, ihre Zähne verstecken zu müssen, ist Dr. Döhring die erste Adresse. Sie pilgern zu der Spezialistin um sich in zwei kurzen Behandlungsterminen ihr Wunschlächeln schaffen zu lassen. Natürlich stehen bei Bedarf auch die klassischen Zahnbehandlungen auf dem Plan. Positiv auffallen wird Ihnen diese Praxis wegen des eigenen In-House-Meisterlabors und dem Einsatz innovativer Methoden, wie z.B. Laserbehandlungen.

Wie Sie wissen, bin ich „Zahnfetschist“ und Mimikzauberin. Ein schönes Lächeln im Imagefoto festzuhalten, ist für mich das Größte und immer wieder freue ich mich, wenn ich Menschen die Hemmung nehmen kann, in die Kamera zu lächeln. Schon beim ersten Blick auf das Kamera-Display das Seufzen: „Ach, wenn meine Zähne so toll wie auf dem Foto wirken würden.“ Sie können! Diese Möglichkeit würde ich am liebsten als „Hollywood-Lächeln to go“ bezeichnen (denn Sie können Ihr schönstes Lächeln in kürzester Zeit haben), es wäre jedoch gegenüber der „Erfinderin des Zahnliftings“ unverfroren. Denn der Laie kann sich kaum vorstellen, welches Konzentrat an Präzision, Technologie, Know-how, ästhetisches Feingefühl für solche gelungenen Ergebnisse erforderlich sind. *Orhüdea Briegel*



Booking-Info

Dr. Petra Döhring

**Minimalinvasive Zahnmedizin • Vorträge
Gastauftritte • Moderation • Trainings •
Beratung • Fachbeiträge**

Informationen zum Zahnlifting®
Dr.med.dent.Petra Döhring
Briennerstr. 14 • 80333 München
Tel.: (089) 28 65 92 83

www.dr-doehring-lumineers.de



Annette Müller, Initiatorin DO UT DES

HEUTE
media
face 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



Ein neues Füreinander mit DO UT DES

7. Heilertage im Chiemgau

SAN ESPRIT lädt erneut ein zu einem inspirierenden Wochenende – Ehren-gast ist Dr. Masaru Emoto

Erneut bietet das Zentrum für Geistiges Heilen SAN ESPRIT in diesem Jahr einem breiten Publikum die Möglichkeit, Wege zur Gesundheit und außergewöhnliche Möglichkeiten der Lebensgestaltung kennen zu lernen. Unweit von München finden am dem Wochenende des 20. und 21. September 2014 in dem malerischen Park der Villa die 7. Heilertage im Chiemgau statt.

Die Veranstaltung findet unter freiem Himmel und bei freiem Eintritt statt, getreu dem Veranstaltungsmotto DO UT DES – ich gebe damit du gibst. In dem einzigartigen, inspirierenden Umfeld der Villa SAN ESPRIT stellen rund 80 Pioniere und Visionäre, Therapeuten und Praktiker ihre Wege zu einem gesunden Leben vor, geben in Vorträgen und Vorführungen

Einblick in alternative Heilweisen und stellen sich den Fragen der Besucher. Mit dabei ist u.a. auch wieder der berühmte Psychotherapeut und Autor Dr. med. Rüdiger Dahlke. Vorführungen des Zirkus Boldini und musikalische Darbietungen runden das vielfältige Programm ab.

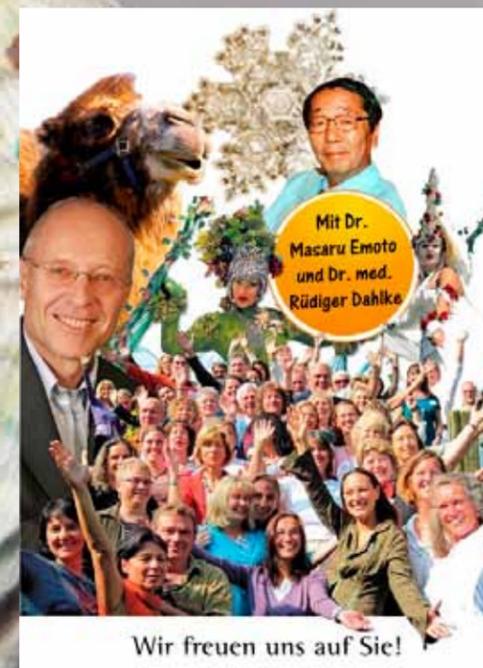
Das Gedächtnis des Wassers

SAN ESPRIT Gründerin Annette Müller wird die Heilertage in diesem Jahr am Samstag um 10 Uhr gemeinsam mit einem ganz besonderen Gast eröffnen: Dr. Masaru Emoto wird in einem Vortrag seine spektakulären Forschungsarbeiten vorstellen und anschließend seine Bücher persönlich signieren.

Die Forschungsarbeiten des japanischen Wissenschaftlers haben den Blick des Menschen auf das Wasser nachhaltig verändert. In zehntausenden von Experimenten hat Emoto bewiesen, dass Wasser nicht nur Informationen, sondern auch Gefühle speichert. Seine Gegenüberstellungen von Aufnahmen gesunder und kranker Eiskristalle sind weltweit bekannt.

Initiiert und organisiert werden die weit über die Grenzen der Region beliebten Heilertage von SAN ESPRIT, dem Zentrum für Geistiges Heilen, das im Jahr 2006 von Annette Müller als Raum für Begegnungen und neue Kontakte gegründet wurde. Das Zentrum beheimatet die erste stationäre Fachklinik für Geistiges Heilen und die daran angeschlossene Heilerschule ÉCOLE SAN ESPRIT.

www.heilertage.de
www.san-esprit.de



Beziehungsmanagement mit Format

Jeden Monat neu

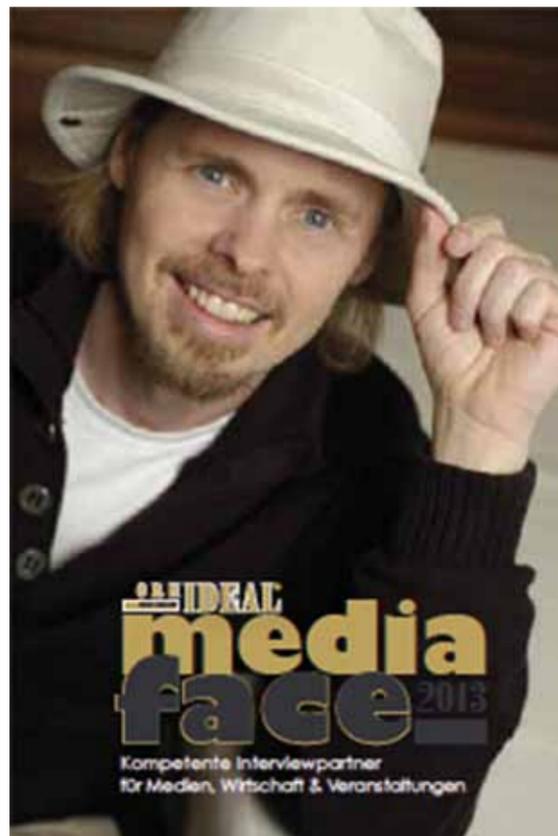
In jeder Größe und auf jedem Endgerät zu stöbern...

Orhideal IMAGE in animierter Version auf PC und MAC mit interaktiven, audiovisuellem Blättereffekt • die Mitnahmeversion auf dem iPad/Tablet und iPhone • die Printversion in DIN A4 gegen Bestellgebühr • die praktischen Print-Mitnahmeformate: Sonderdrucke in DIN A4 und der Pocket-Teaser in DIN A5 inklusive Vernetzungsmaßnahmen-Mix.

Der direkte Draht zu Entscheidern aus dem Mittelstand - auf Augenhöhe. www.orphideal-image.com

Danke an Flash-Master Stephan Heemken alias Steve Moe´s für die optimale Programmierung der animierten Online-Ausgabe ! www.stevemoes.de

Jede Story...
rund um die Uhr
online abzurufen
- dauerhaft im
Archiv zu finden.
Bequem
per Stichwort-
suche nachzu-
schlagen.
Langlebig als
Printversion im
Umlauf. Immer
im Gespräch
durch persön-
liches Business-
Matching.
DIN A4 und A5



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.

TERMINBLOCKER

Unternehmertreff in München

25. September 2014 ab 16 Uhr

Unternehmertreff in München

23. Oktober 2014 ab 16 Uhr

Unternehmertreff in Landsberg/Lech

7. November 2014 ab 16 Uhr

Anmeldungen online über
www.orphideal-image.com/termine



Über Orhideal IMAGE Magazin

Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112



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

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

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

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

Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr. Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der zugelierten Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.

August 2014 • Jubiläumsedition
10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
SONDERDRUCK



Interview mit
Marc Dressel
Gymnas Billard Park
Unternehmer des Monats



Sonderdruck Titelstory
ORHIDEAL August 2014
Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Salonkultur 3.0. jenseits aller Klischees

ORHIDEAL
media
face 2014
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Was sich Ihr Großhirn zum Begriff Billardsalon als Bild abgespeichert hat, können Sie beim Lesen dieser Titelstory getrost aus der Erinnerung löschen. Mit einer familiären und gepflegten Clubatmosphäre sprengen die Geschäftsführer Marc und Daniel Dressel das Klischee, das sich rund um den mental-fordernden Sport aufgebaut hat. Von verrauchter Hinterzimmer-Kulisse keine Spur: den Besucher des Gymnas Club Billardparks erwartet ein einladendes Ambiente, mit großzügigem Saal und 40 Billardtischen, der Vip-Lounge für geselliges Miteinander und Chillen, einem mediterran eingerichteten Erlebnisrestaurant, das auch zu einer Tanzfläche unfunktioniert werden kann – umgeben von einem Wasserspielauf mit 150 Sitzplätzen und bester Südstaaten-Küche, der fast schon legänderen, größten Cocktailbar des Münchner Ostens mit 125 verschiedenen Cocktailspezialitäten.

Das Familienunternehmen hat sich seit 1994 als starke Marke im Freizeitsektor etabliert und wird mit

viel Power in zweiter Generation weitergeführt. Das sympathische Geschäftsführerduo beweist täglich, dass es sich lohnt, nicht nur per Social Media Freundschaften und Geschäftsbeziehungen zu pflegen, sondern sich real zu begegnen. So arbeitet das ideenreiche Gymnas-Team mit diversen Veranstaltern und Kooperationspartnern, die den Gymnas Club als außergewöhnliche Spielwiese für Events und Kundenveranstaltungen entdeckt haben.

Die Vision der Geschäftsführung, Menschen wortwörtlich an einen (Billard)-Tisch zu holen, ist die Mission und gleichzeitig generationsübergreifendes Programm. Hier wird zwischenmenschlicher Dialog gepflegt und gelebt. Träume nicht Dein Leben, sondern lebe Deinen Traum - oder anders gesagt: Während andere nur posten und twittern, tobt hier Social Media zum Anfassen - ganz familiär! Das ist Salonkultur 3.0.

Orhidea Briegel

IMAGE: Herr Dressel, Ihr Billardpark ist ein Mekka nicht nur für regionales Publikum, sondern für alle, die Wert auf eine gepflegten Freizeitgestaltung legen. Ihre Club-Besucher scheuen nicht die Anfahrt für einen gelungenen Abend?

Marc Dressel: Das stimmt. Unsere Gäste kommen auch überregional zu uns. Wenn Sie sich für eine Freizeitgastronomie entscheiden, entscheiden Sie sich nicht einfach nur für Spiel, Spaß und Genuss. Sie wählen Ihre Freizeitanlage nach bestimmten Kriterien aus: Qualität, Betreuung, freundliche Gäste, Professionalität und Sie müssen nach jedem Besuch natürlich immer ein gutes Gefühl mit nach Hause nehmen. Ich freue mich, dass sich das

breit herumgesprochen hat und wir diesen Anspruch offensichtlich erfüllen können.

Mit der Namensgebung GYMNAS hat Ihr Großvater schon der ersten Meilenstein gelegt. Man merkt, dass Ihre ganze Familie für Ihre Markenwelt brennt. Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Seit mehr als 20 Jahren erleben unsere Gäste generationsübergreifend eine gelungene Mischung aus sympathischen, schnellen Service und bester südstaaten Küche zu fairen Preisen. Wir sind gerne Gastgeber und es macht uns Spaß zu sehen, wenn Menschen hier eine gute Zeit verbringen. Unsere Philosophie ist ganz simpel: Neben dem Sport - wie Pool Billard, Snooker, Dart, Tischfußball -

und Genuss bieten wir Spaß und den Rahmen für Soziales an, der zu Ihnen passt und der Ihre Persönlichkeit unterstreicht. Wir verbinden Menschen! Kurz gesagt, Sie kaufen sich mit unserer Dienstleistung auch unsere Unternehmensphilosophie.

Ich gestehe, dass ich beim ersten Mal angenehm überrascht war von der beeindruckenden Größe Ihres Billardparks. Mit Billard verbindet man doch eher das verrauchte Kneipenumfeld und steht sich beim Spielen oft auf den Füßen herum.

Das kann ich verstehen. Sie dürfen nicht vergessen, das Billard in solchem Umfeld eine Nebenrolle spielt. Bei uns spielt dieser unterhaltsame „Spiel-Sport“ jedoch die

Freizeitgestalter und Beziehungsmanager mit viel Platz für Social Networking im Offline-Modus: Mit dem einzigartigen Freizeitpark-Konzept auf 1200 qm bietet Geschäftsführer Marc Dressel mit seinem Team ein „zweites“ Wohnzimmer und eine geniale Location für zahlreiche Veranstaltungskonzepte. „Wir verbinden Menschen zurück in ein geselliges Offline-Miteinander. Weg von den virtuellen Kurznachrichten, hin zum echten Gemeinschaftserlebnis.“

„Spielwiese für Begegnungen und abwechslungsreiche Event-Ideen.“

www.gymnas.de

Gymnas Club - Billardpark • Cocktailbar • Restaurant

Mr. Billard erklärt die Raffinessen:
Betriebsleiter Billardpark
– Patrick Pfitzner - kümmert
sich um die Billardtrainings und
Turniere.

„Lerne Dich zu
konzentrieren.“

Billard ist ein Sport, der dem
Spieler vor allem ein gutes
räumliches Vorstellungsver-
mögen und eine ruhige Hand
abverlangt. Ob als Hochleis-
tungssport betrieben oder als
reines Freizeitvergnügen - der
intelligente Spaß ist garantiert!

Hauptrolle! Wir haben dafür Platz geschaffen und sehen die vielen Nutzen, die daraus entspringen: Training der Motorik, mentale Stärkung, Förderung von Teamgeist und Konzentration. Sie wissen ja: Meine ganze Familie war jahrelang unternehmerisch tätig im Bereich Sport und Fitness. Daher auch der Markenname. Ich bin selber auch gelernter Fitnesskaufmann, mein Cousin und Geschäftspartner Daniel ist studierter Marketing-Experte. Mein Bruder Patrick als Billard-Profi und Betriebsleiter des Billardparks ist Personal Trainer und gelernter Kaufmann. Er gibt hier Gruppentrainings, Einzelstunden und begleitet Billard-Events.

Eines unserer ersten Orhideal-Unternehmertreffen vor 10 Jahren haben wir in Ihrem Hause durchgeführt. Da haben wir viel Lob für die Gastfreundschaft und Zuvorkommenheit Ihres Teams bekommen. An Ihrem Serviceanspruch hat sich bis heute nichts verändert?

Wir haben es sogar zu unterhaltendem Service ausgebaut. Bei uns können Sie Freizeit neu entdecken und Erlebnisse tanken. Unser Barkeeper ist bekannt für die ein oder andere Showeinlage, wie Feuerspucken. Lebensberatung inklusive! (*Wir lachen uns an.*)

Hier kommen also nicht nur eingefleischte Profis zusammen. Welche Altersgruppe bedienen Sie hier hauptsächlich?

Wir sprechen Zielgruppen vielschichtig an. Ob Kinder oder Senioren, Single oder Ehepaar - alle sind uns willkommen; und für jeden gibt es passendes Angebot. Wir pflegen unsere Gäste ebenso sorgfältig wie unsere Pool-Billard- und Snookertische. Und ganz gleich, ob Profi oder „blutiger Anfänger“, im Gymnas Club fühlt sich jeder wohl! Manche kommen abendfüllend hierher, andere machen sich spontan einen schönen Spätnachmittag. Bei uns finden viele Veranstaltung statt - mit Billard, aber auch unabhängig davon, wie Team- oder Firmen-Events. Da wir Beamer, 2 Leinwände und 9 Großbildschirme haben, nutzen auch Berater und Trainer die Location für Seminare und Netzwerkveranstaltungen. Unternehmen können beispielsweise bei einem Gästeturnier mit durchschnittlich 30 Gästen einen angenehmen Abend verbringen und so haben die Geschäftsführer die Gelegenheit, in direkten Kontakt mit ihren Gästen und Geschäftskontakten zu treten und diese stärker an das Unternehmen zu binden. Auch das organisieren wir.

Organisieren Sie Firmenveranstaltungen immer selber oder arbeiten Sie auch mit Eventagenturen zusammen?

Da sind wir total flexibel. Hauptsächlich werden wir

als Location gebucht von einem Unternehmen oder Eventagentur. Man kann hier ganz gut drehen und so vermieten wir die Location auch an Filmteams und Fotografen. Auf Wunsch gestalten wir Events oder Feiern ganz individuell nach den Vorstellungen des Kunden. Wir sind extrem kooperativ und offen für Vorschläge und haben zeitlich einen guten Spielraum, da wir bis spät in die Nacht geöffnet haben. Unsere regulären Öffnungszeiten sind je nach Wochentag zwischen 13 und 2 Uhr. Individuelle Termine und Buchungen sind immer möglich, also auch tagsüber. Wir nehmen uns 365 Tage im Jahr Zeit für unsere Gäste!

Das hört sich gut an. Dann ist es sicher spannend für Sie, mit Kooperationspartner zusammenzuarbeiten, die ebenfalls die Zielgruppe BEST AGER bedienen. Da ist der Spielbetrieb dann auch tagsüber möglich?

Auf jeden Fall. Deshalb haben wir für diese anspruchsvolle Zielgruppe schon das Konzept auf dem Tisch. Wir planen in naher Zukunft ein Senioren- und Single-Billardtreff als Teil des Unternehmenskonzeptes ein. Gerade in den Mittagstunden besteht hier die Ruhe, um auf diese Gäste besonders einzugehen. Unser Restaurantleiter war aber auch in Sachen JUNIOREN unterwegs. Er ist mit Schulen, Institutionen und Initiativen im Gespräch, um Jugendlichen und Familien den passenden Rahmen für ein Vor- oder Nachmittagsprogramm zu bieten; jenseits von Tablet und iPad. Wir sind froh, wenn der Nachwuchs den Mehrwert der menschlichen Begegnung neu schätzen lernt. Dazu bieten wir abgeschlossene Billardkurse, in denen die Gäste das Billardspiel von der Pike auf kennen und spielen lernen. Wir setzen hier auf Wissensvermittlung - spielerisch und mit sozialer Kompetenz! Auch Gastspecials, wie „Barkeeping leicht gemacht“ oder „Billard eine Kunst für sich“ sind möglich. Den passenden Rahmen für Single-Veranstaltungen hätten wir ja auch zu bieten.

Ich sehe schon: Geht nicht, gibt's nicht! Sie sind eine sehr tatkräftige Mannschaft.

Ja, wir lieben Freizeitgestaltung! Wenn sich also aus Ihrem Netzwerk Kooperationsideen entwickeln, haben wir für Specials ein offenes Ohr. Nur durch einen fortschrittlichen Service und Zusatzangeboten werden aus Besuchern Stammgäste. Dazu garantiert der Standort im Herzen des Münchner Stadtteils Trudering eine hervorragende Verkehrsanbindung mit S-Bahn, U-Bahn, Bus und PKW.

Dann freuen wir uns auf unsere kommende Business-Veranstaltung bei Ihnen. Danke für das aufschlußreiche Gespräch.

Wir sind auch gespannt darauf! Willkommen im Club!

Erlebnisrestaurant und größte Cocktailbar des Münchner Osten mit 125 Cocktailspezialitäten:

Hochwertige US-Südstaatenküche und wöchentlich wechselnde Gerichte befriedigen das gutsituierte Gymnas Club Klientel. Mit eigener Familienkarte und der preisgekrönten hausgemachten Steinofenpizza wird die Gastronomie jedem Gaumen gerecht werden.

Ein besonderes Flair verbreitet die außergewöhnliche Bar. Das durch diverse Lichtspiele untermalte Ambiente lenkt die Blicke der Gäste stets zu den professionell ausgebildeten Barkeepern. Diese lassen die Gäste durch verschiedene Kunststücke und unterhaltenden Spielchen mit der gesamten Clubatmosphäre verschmelzen.

„Unsere Erlebnisgastronomie ist vielseitig einsetzbar.“



Gastronomie-Kenner und Gästeversteher:
Restaurantleiter Ricardo Röckl kümmert sich um das Kulinarische

Billard-Turnier als Firmenevent

Bei Firmenevents gestalten wir gerne den Nachmittag oder Abend nach Ihren Vorstellungen. Vielleicht benötigen Sie Tipps für die Ausrichtung eines Billardtornieres? Regeln, Pläne, eine Turnierleitung, Pokale und Urkunden? Kein Problem. Wir bereiten alles vor, damit das Event für alle ein gelungenes Erlebnis wird. Von speziellen Dekorationswünschen bis hin zum exquisiten Buffet. Auf uns können Sie sich blind verlassen!

Französische Billard- und Snookertische:

Hierbei wurde auf detailgetreue aus hochwertigen Eichenholz konzipierte französische Billard- und Snookertische geachtet. Hierbei unterscheidet man zwischen Amateur- und Profittischen, welche ein weiteres Plus an Angebotvielfalt für den Gast der Gymnas Club Billardpark darstellt. Regelmäßig gewartetes Spielerequiptment wie Queues, Tischbezüge, Billardkugeln etc. gewährleisten einen professionellen Spielablauf.





Marketing-Strategie und Supervisor im Hintergrund:
Geschäftsführer Daniel Dressel behält den Überblick und koordiniert die Markenstrategie



„Genießen und chillen -
in unserer VIP-Lounge.“





ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starke Marken

Terminblocker

Unternehmertreff September in der Gymnas VIP LOUNGE / Muc

**Save the Date: 25. September
von 16-19 Uhr**

Anmeldungen über www.orhideal-image.com/termine



ORHIDEAL
media
face 2014
 Kompetente Interviewpartner
 für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

3D Lern- & Arbeitswelt TriCAT Spaces

„In Zukunft könnte Ihre Beratung so aussehen.“

Vor einigen Monaten habe ich Freiwillige für ein Experiment gesucht. Meine Frage lautete: „Wer möchte Coachee werden bei einem Coaching in der 3D Lern- und Arbeitswelt von TriCAT Spaces? Darauf hin haben sich zwei mutige Frauen gemeldet. Eins dieser Coachings haben wir aufgezeichnet. Heute mit Erlaubnis des Coachees, stelle ich Ihnen einen 16-minütigen Ausschnitt des 90-minütigen Online-Coachings zur Verfügung.

Mit diesem Einblick in ein reales Online-Coaching möchte ich Sie inspirieren und Sie dazu bewegen, über Ihre eigenen Möglichkeiten als moderner Berater, Coach oder Trainer nachzudenken. An dieser Stelle herzlichen Dank an das TriCAT-Team und an die Coachees, die am Experiment teilgenommen haben.

Weitere Informationen auf
www.shailiastephens.com



August 2014 • Jubiläumsedition
 10 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com
 SONDERDRUCK



„Mit Personal Car Consult erleben Sie nur positive Überraschungen beim Autokauf.“

Interview mit
Christian Raab
Personal Car Consult
Unternehmer des Monats

Sonderdruck Extrastory
ORHIDEAL August 2014
 Die gesamte Ausgabe unter
www.orhideal-image.com

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

**Automobil-Experte und
Verbraucher-Aufklärer:
Christian Raab** fesselt sein
Publikum und überzeugt
seine Kunden.

„Der Gegenpol
zur Verkaufsmaschinerie der
Autoindustrie.“

Erstklassige Honorar-Beratung rund um Mobilität

Automobilberater und -portale gibt es wie Sand am Meer. Aber welcher davon ist wirklich der Partner auf meiner Seite?, fragt sich mancher Autokäufer, wenn er im Dschungel des Angebotes nach dem Ausweg sucht. Die ehrlichste Antwort im Mobilitätsdickicht bekommt der Klient wohl von dem, der nicht im Interesse von Hersteller und Handel agiert: der CEO und Gründer Christian Raab von *Personal Car Consult*, Deutschlands Honorarberater im Mobilitätsbereich, garantiert Unabhängigkeit von Dritten und wird - wie Ihr Steuerberater - ausschließlich von Ihnen bezahlt. Frei von verdeckten Vermittlungsprovisionen können Sie darauf vertrauen, dass Ihr *Personal Car Consultant* Sie zur besten, für Sie maßgeschneiderten Mobilitätslösung navigiert. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

IMAGE: Schon durch Ihren Firmennamen „Personal Car Consult“ unterscheidet sich Ihr Unternehmen, Herr Raab, von dem üblichen Autovertrieb. Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Christian Raab: Wir agieren als echte Honorarberater für Automobile, ohne Abhängigkeit von Dritten und ohne Einnahmen von Dritten, sprich ohne verdeckte Vermittlungsprovisionen, auf der Seite der Autokäufer stehen. Somit bin ich mit meinem Team Ihr persönlicher Automobilberater. Wir sind ausschließlich „Partner“ des Klienten!

IMAGE: Welches Dienstleistungsspektrum decken Sie als persönlicher Automobilberater ab? Beschreiben Sie uns Ihr Kerngeschäft!

Christian Raab: Wenn der Klient beispielsweise eine ordentliche Summe Geld in ein Fahrzeug investieren will und sicher gehen muss, dass das eine gute Investition ist, braucht er und sucht er eine neutrale Stelle, wo er sicher sein kann, dass in seinem Interesse recherchiert und geprüft wird. Die Beratung ist aufwendig und aus dem Grund vorwiegend von Neuwagenkäufern im Premium- und Luxus-Segment gefragt. Genau so verhält es sich bei unserer Hilfe zur Beschaffung von Klassikern und Exoten als fahrbare Geldanlage: von dem Auffinden und Organisation bis zur Beschaffung.

IMAGE: Dies ist ein Bereich, der vorwiegend durch Empfehlung „lebt“! Welche Mittler dienen Ihnen für Ihre Zielgruppen?

Christian Raab: Im besten Fall sind das Multiplikatoren, die mich aus eigener Überzeugung empfehlen. Natürlich interessieren sich Medien im Mobilitäts- und Luxussegment für meine Expertise. Durch ihre Recherchen fühlen sich die Fahrzeug-Suchenden informierter und sicherer. Ob Interview, Vortrag oder Fachbeitrag, mein Publikum ist immer interessiert an Verbraucherthemen rund um das Auto.

IMAGE: Ja, ich habe es schon beim Videointerview gemerkt. Sie sind sehr redegewandt und mitreißend. Darf ich fragen: Sind Sie verwandt mit Stefan Raab? Ich meine auch wegen der Schlagfertigkeit vor der Kamera....

Christian Raab: (*Wir lachen.*) Nein, das bin ich nicht. Aber es macht mir sicher nicht weniger Spaß vor der Kamera zu stehen. Allerdings ist mein Fokus nicht die Unterhaltung, sondern mit meinem Wissen Nutzen zu verbreiten.

IMAGE: Wodurch profitieren Ihre Klienten und werden erfolgreicher?

Christian Raab: Meine Klienten sparen viel Zeit, Mühen und nicht zuletzt auch Nerven. Dadurch, dass sie nicht selber die langatmige Recherche machen müssen, schaffen sie sich mehr Kapazitäten in ihrer Profession und sind entspannter dabei. Es handelt sich hauptsächlich um Privatklientel.

IMAGE: Sie sind sehr serviceorientiert. Welchen Mehrwert bieten Sie Ihren Klienten?

Christian Raab: Dadurch dass die Mobilität enorm viele Lebensbereiche betrifft oder streift ergeben sich im vertrauensvollen Gespräch oft auch andere Themen in denen ich einen zusätzlichen Rat, oder eine Empfehlung zu Problemlösung geben kann. Durch umfangreiche Erfahrung, die ich gesammelt habe, lassen sich so kostenlose Zusatzempfehlungen geben, die keinem Muss, sondern einer Überzeugung unterliegen. Diese umfassende Betrachtung im Sinne meiner Klienten wird sehr geschätzt!

IMAGE: Welche Argumente überzeugen den „Suchenden“ Ihnen den Auftrag zu geben?

Christian Raab: Wenn der „Suchende“ ein bestimmtes Autohaus betritt, wird ihm ein Fahrzeug von diesem Hersteller angeboten, oder sogar suggeriert. Der Verkäufer bekommt aus dem Verkauf eine Provision;

Nie mehr übervorteilt...

und zwar nur aus dem Verkauf von diesem Hersteller. Ich habe keine „Partner-Händler“ von denen wir Provision bekommen. Auch keine Finanzdienstleister. Also zahlt mein Klient diese Provision an Personal Car Consult, mit der beruhigenden Gewissheit, dass er damit einen neutralen Mittler erhält, der nur SEINE Interessen vertritt und nicht dazu Interessen vom Hersteller. Mit mir steht Ihnen somit jedes Fahrzeug zur Wahl, dass Sie weltweit kaufen können. Ich bereite Ihnen den Weg dorthin.

IMAGE: Sie haben bestimmt auch einen Maßstab für den Erfolg, an dem Sie sich messen?

Christian Raab: Mein Erfolgsmaßstab ist die Zufriedenheit und Freude meines Klienten an seinem Auto. Alle Daten bleiben bei mir unter Verschluss, bis der Klient eine Entscheidung getroffen hat. Diskretion und Datenschutz sind mein Grundprinzip.

IMAGE: Das ist der Grund, warum Ihre Klienten Sie auch nicht nach Referenzen fragen? Aber, wenn ein Klient von Ihrer Beratung begeistert bin, dann darf er das doch äußern, oder?

Christian Raab: Wie gesagt, Diskretion und Datenschutz sind eben mein Grundprinzip. Damit spare ich mir wiederum Bewertungen abzufragen, Sterne zu fordern, an CSS teilzunehmen, Bilder von uns mit neuem Auto zu veröffentlichen oder Kommentare zu schreiben. Ich investiere diese Zeitersparnis lieber in die Bedürfnisse meiner Klienten. Und ja, natürlich können Klienten uns auch Referenzen schreiben, in der Art, die ihnen angenehm ist. Für unsere Interessenten ist eine Referenzliste nicht im Fokus; sie erleben unabhängige Beratung und das ist, was für sie zur Interessenswahrung zählt.

IMAGE: Welche Ihrer besonderen Kompetenzen machen Sie zum Experten. Welches Know-how wird von einem Personal Car Consultant erwartet?

Christian Raab: Es geht darum, täglich sein Ohr am nationalen und internationalen Automarkt zu haben. Hier möchte ich die Wichtigkeit des aktuellen Wissens betonen, um jederzeit auf individuelle Bedürfnisse reagieren zu können. Knowhow und Einblicke in verschiedene Sparten der Branche, bedeuten Informationsvorsprung für meinen Klienten. Außerdem sind Menschenkenntnisse nicht zu unterschätzen, wenn ich den Klienten nicht nur zufriedenstellen, sondern auch begeistern will.

IMAGE: Ja, das Auto ist doch unser Heiligtum. Da „menschelt“ es doch gewaltig. Was erwarten die Klienten von Ihnen in menschlicher Hinsicht?

Christian Raab: Wissen, Geduld, Vertrauen, Empathie, Verschwiegenheit, Treue, Loyalität. Ohne das geht es einfach nicht!

IMAGE: Als echter und unabhängiger Honorarberater für Automobile in Deutschland machen Sie sich einen soliden Namen. Das macht Sie zur Marke! Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

Christian Raab: Dass sich endlich wieder jemand für die wirklichen Bedürfnisse der Autokäufer in Deutschland interessiert und sich darum kümmert, das war die Vision. Personal Car Consult zu gründen und einen Gegenpol zur Verkaufsmaschinerie der Autoindustrie zu bieten, war die beste, aber bestimmt nicht die leichteste Entscheidung.

„Ihre Interessen zu wahren und Ihre Erwartungen rund um Ihr Wunsch-Auto zu erfüllen, ist unsere Mission.“

 personal[®]
car consult

Geschäftsmann der klaren Worte
und transparenten Taten:
Christian Raab setzt mit seiner
Marke Personal Car Consult
neue Qualitätsstandards.
www.personal-car-consult.de



Mit dem Scan
dieses
QR-Codes
zur V-Card
von Personal
Car Consult

„Unabhängigkeit funktioniert nur mit einem Partner: Meinem Klienten!“

www.personal-car-consult.de



personal[®]
car consult

IMAGE: Sie haben bestimmt auch ein Leitmotiv. Wie lautet Ihr persönliches Motto?

Christian Raab: „Vertrauen ist der Anfang von Allem“. Das ist mein Grundsatz! In unserer Branche ist dieser Grundsatz bitter nötig!

IMAGE: Erlauben Sie mir eine plumpe Frage! Welches Erfolgsrezept hat sich bei Ihnen bewährt?

Christian Raab: Dem Klienten immer zuhören und die Kontinuität sind zwei wichtige Komponenten, die bei solchen Dienstleistungen im Vordergrund stehen müssen.

IMAGE: Mit unserer Orhideal Plattform engagiere ich mich ebenfalls persönlich für mehr Wertschätzung für Qualitäts-Produkte und -Dienstleistungen. Da spielt auch Nachhaltigkeit eine große Rolle. Auch in Ihrer Branche, oder?

Christian Raab: Und ob! Ich bin ein Unternehmer der die klassischen Werte bewahrt und vertritt, dabei aber trotzdem neue Wege geht. Ich bin offen, gradlinig und fair für wirklich nachhaltige Entwicklung. Das lässt sich mit Gier nach schnellem Profit nicht vereinbaren.

IMAGE: Sehen Sie den Begriff des ehrbaren Kaufmanns nicht als romantische Verklärung?

Christian Raab: Dieser Ausdruck wird zunehmend häufiger gebraucht. „Der ehrbare Kaufmann“. In der Tat konnten früher die Kaufleute ehrbarer agieren, weil sie unabhängig waren und den Mut besaßen, auch schwere oder lange Wege für eine gute Sache zu gehen. Meine Vision ist es, mit meinem Handeln ein Referenzunternehmen auszubauen, welches durch Kompetenz echten Gegenwert bietet und dabei auch den Mitarbeitern eine Chance gibt, die sonst viel zu oft in der heutigen Wirtschaft außen vor bleiben. So gilt es ältere Menschen, auch mit Ihrer Erfahrung und Ihrem Wissen, ebenso am Erwirtschaften teil haben zu lassen, und die Jüngere und Junggebliebene, die höchste Motivation besitzen,

aber aus sozialen oder gesellschaftlichen Problemen keine Chance bekommen, zu unterstützen.

IMAGE: Bei Ihrer Gründung und Positionierung hatten Sie die Pionieraufgabe, für ein neues Berufsbild jenseits der Automobil-Lobby Aufmerksamkeit zu schaffen. Was war hier die größte Herausforderung?

Christian Raab: Grundsätzlich ist das Thema „unabhängige Beratung für Automobile“ noch sehr unbekannt und die Verbraucher können oft zwischen den Anbietern nicht leicht unterscheiden. Zudem gibt es bereits manche Ansätze von Automobilberatern, mit eigenem Verkauf und auch eigenen Partnern. Hier ist die Unterscheidung zum echten Honorarberater vielleicht nicht ganz leicht. Honorare an Anwälte, Unternehmens- und Steuerberater sind etabliert. Beim Autokauf ist dies völlig ungewohnt. Natürlich bedienen wir nicht die Klientel, die sagt: „Da geh ich selber in ein paar Autohäuser und bekomme die Beratung kostenlos“. Zu Personal Car Consult kommen die sehr aufgeklärten, vielbeschäftigten Persönlichkeiten, die wenig Zeit in die Suche aufopfern, über Budget verfügen und ein sehr gutes Ergebnis erwarten. Wir bedienen den anspruchsvollen Klienten.

IMAGE: Gibt es Klischees, die Sie bei Ihren Interviews und Medienauftritten bedienen oder brechen?

Christian Raab: Oh ja, das Klischee, mit der Kundenzufriedenheit im Handel und der Bemühung um die Kundenbedürfnisse.

IMAGE: Wie geht es weiter mit Personal Car Consult? Gibt es bereits neue Projekte?

Christian Raab: Eine Ausweitung in die D-A-CH Region, also den deutschsprachigen Raum, und darüber hinaus ist vorstellbar.

IMAGE: Danke für die spannenden Aspekte und viel Erfolg weiterhin.



Christian H. Raab
Personal-Car-Consult
Brunnenfeldstr.52
85778 Haimhausen

Fon +49 8133 36 90 35
Fax +49 8133 36 90 36

info@personal-car-consult.de

www.personal-car-consult.de

Kundenverstehender und Sicherheitsmacher

mit großem Erfolg hat sich die LargeNet GmbH auf Dienstleistungen und Lösungen im Bereich der IT-Sicherheit spezialisiert. Das inhabergeführte, mittelständische Unternehmen am Standort Hamburg und Hannover ist bekannt als Spitzen-Adresse für IT Security.

www.LargeNet.de



„Die Komplexität des Internets erfordert eine wachsende Bandbreite an Kompetenz.“



Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



„Ja, es geht:
Gestalte
Dein Leben
nach DEINEN
Wünschen.“

Interview mit
Marina Friess
Feminess
Mutmacherin des Monats



ORHIDEAL
IMAGE

Podium der Starken Marken

Erfolg ist weiblich...

weil es - neben den vielen cleveren Geschäftsmännern - in unserer Gesellschaft ebenso fähige Geschäftsfrauen gibt, zeigen wir im Orhideal IMAGE Magazin immer zwei Titelgeschichten in einer Ausgabe: eine weibliche und eine männliche. So steht hinter jeder dieser Erfolgsgeschichte auch der Beginn eines Weges, der oft auch sehr steinig ist. Erfolg ist keine Momentaufnahme, sondern ein Prozess! Verlieren, um zu gewinnen - das ist unternehmerischen Menschen nicht unbekannt. Es geht nur um das Wiederaufstehen, das Weitergehen. Vollblutunternehmerin, Marina Friess, ist in dieser Ausgabe als Veranstalterin des *Feminess Business-Kongress „Mutmacherin des Monats“*. Sie unterstützt mit ihrem Unternehmen Feminess das „weibliche“ Business, indem sie Frauen auf Seminaren ausbildet, sie vernetzt und ihnen vorlebt, was sie in Sachen Selbstvermarktung lehrt. Erfolg ist für alle da! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Frau Friess, Sie machen anderen Frauen Mut, sich selbst zu vermarkten und an sich zu glauben. Ihr Credo ist: Du kannst das erreichen, was du erreichen möchtest, egal woher du kommst. Das sagt sich als Gewinnerin leicht, oder?

Marina Friess: Diesen Spruch kenne ich schon. Oder auch: Du hast ja Glück gehabt, mit Deinem Erfolg. Aber glauben Sie mir: Wie das mit dem Verlieren geht, wusste ich längere Zeit meines Lebens sehr gut. Ich erzähle meine Geschichte, um allen Frauen Mut zu machen. Aufgewachsen bin ich ab meinem 4. Lebensjahr, mit einer alleinerziehenden Mutter. Trotz der vielen Arbeit und ihrem starken Willen, war das Geld immer mehr als knapp. Dieser Mangel zog sich dann auch bis zu meiner Ausbildung als Kosmetikerin durch mein Leben.

Sie haben sich dann aber recht früh selbständig gemacht und eine Firma gegründet?

Richtig. Dies viel mir auf Grund meiner kommunikativen Fähigkeiten, man könnte es auch als „große Klappe“ bezeichnen, recht einfach (*sie lächelt*). Ich habe recht schnell gemerkt, dass der Beruf der Kosmetikerin nicht das Richtige für mich ist. Aus diesem Grund habe ich mich umorientiert und übergangsweise in einem Call-Center gearbeitet. Mein damaliger Arbeitgeber hat schnell mein Potential erkannt und mir angeboten, mich selbstständig zu machen. Der Erfolg stellte sich auch nach kurzer Zeit ein und plötzlich hatte ich Geld im Überfluss. Nur leider keine Ahnung, wie man damit umgeht. Also wählte ich die einfachste Variante, nämlich schnell ausgeben - dann muss ich mich nicht darum kümmern. Nach 3 Jahren ging die Firma insolvent. So saß ich da, mit meinem schönen neuen Auto und den anderen unnützen Gegenständen, die ich mir gekauft hatte und war bis über beide Ohren verschuldet. „Zum Glück“ kannte ich ja bereits das Gefühl kein Geld zu haben und konnte damit einigermaßen umgehen.

Wir haben Sie diese schwierige Phase überwunden?

Mir blieb nichts anderes übrig, als mir ein neues Unternehmen zu suchen, um wieder von vorne zu beginnen. Das war auch schnell gefunden. Da die Firma in Frankfurt, 200 km von meiner Wohnung entfernt war, blieb mir nichts anderes übrig, als mir mit Freunden ein 1-Zimmerapartment im Dachgeschoß zu teilen. Die Luftmatratze war äußerst bequem, vor allem im Hochsommer bei gefühlten 50 Grad. Aber ich hatte ein Ziel: Schnell wieder finanziell auf die Beine kommen. Dafür habe ich alles andere in Kauf genommen.

Und es hat sich gelohnt: In diesem Unternehmen wurde ich innerhalb von zwei Jahren die Vertriebsleiterin für NRW.

Das hört sich gut an. Sie haben also durchgehalten. War das auch die Grundlage Ihre neue Unternehmensgründung?

In der Tat. Wenn mir im Leben etwas wichtig ist, dann ist es persönliches Wachstum und neue Herausforderungen. So habe ich mich Ende 2011 dazu entschlossen, mein eigenes Seminarunternehmen zu gründen. Feminess Female & Business startete im Mai 2012 mit dem ersten Abendseminar vor 25 Unternehmerinnen und weiblichen Führungskräften. Seither wächst das Unternehmen rasant, was mit Sicherheit an der Zielgruppe, aber auch an meiner Leidenschaft für die Weiterentwicklung der Frauen liegt. Frauen zu unterstützen, sich besser zu vermarkten und ihnen zu mehr beruflichen und privaten Erfolg zu verhelfen, ist für mich eine der schönsten Tätigkeiten. Meine gesamten Erfahrungen lasse ich hier einfließen - die Positiven als auch die Negativen - um dadurch nachhaltigen Erfolg für die Seminarteilnehmerin zu erzielen. Wir Frauen haben so viele Kompetenzen, Potenziale und Ressourcen, welche noch optimaler genutzt werden können.

2013 war dann auch der Startschuss für Ihre erfolgreiche Kongressreihe?

Der September 2013 war ein ganz besonderer Monat für Feminess: Der erste Feminess Business-Kongress fand in Frankfurt statt und öffnete für über 450 Frauen die Tür. Ich habe ihn veranstaltet, um weiblichen Referentinnen die Möglichkeit zu geben, ihr Wissen auf einer großen Plattform weiterzugeben. Auf den Bühnen Deutschlands sind die Referenten immer noch zu 80-90% männlich. Eines meiner Leitmotive lautet: „Rege dich nicht auf, ändere es!“ Also kreierte ich eine Veranstaltung von Frauen für Frauen. Es ist von großer Wichtigkeit, dass es in Deutschland mehr weibliche Vorbilder gibt. Frauen sollten noch mehr von Frauen lernen und sich gegenseitig unterstützen. In der heutigen Geschäftswelt ist die Verbindung aus weiblicher Empathie und männlichem Durchsetzungsvermögen eine gefragte und erfolgreiche Mischung. Dies können wir allerdings nur erreichen, wenn wir sowohl von Männern, als auch von Frauen nützliche Ressourcen vermittelt bekommen und diese richtig einsetzen.

ORHIDEAL
**media
face** 2014

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

**Macht sich stark für
Frauen im Business:**
Marina Friess verhilft zu
authentischem Eigenmarketing

Die Resonanz auf den ersten Kongress war sensationell, nicht wahr?

Die Teilnehmerinnen waren von dem konstruktiven Austausch untereinander und von der positiven Energie auf dem Kongress hell auf begeistert. So wurden viele interessante Kontakte geknüpft und Geschäftsbeziehungen aufgebaut. Und genau das ist ein weiteres Ziel von mir. Ich möchte Frauen zu einem gesteigerten Bewusstsein verhelfen, wie wichtig es ist, sich gegenseitig die Bälle zuzuspielen. Denn Männer tun dies ununterbrochen. Wenn wir uns gegenseitig noch mehr unterstützen, wird es auf kurz oder lang keine Diskussion mehr über eine Benachteiligung der Frauen geben. Davon bin ich absolut überzeugt. Ich bin auch jetzt noch sehr dankbar für die Unterstützung, die ich von vielen Frauen im Vorfeld des Kongresses erhalten habe. Der Kongress war einer der emotionalsten Momente in meiner knapp zehnjährigen Selbstständigkeit. So konnte ich mir das ein oder andere Tränchen auf der Bühne nicht verkneifen.

Und in dieser Überzeugung, dass jeder sein Leben nach seinen Wünschen gestalten kann, egal aus welchen Verhältnissen er kommt, sind Sie so gestärkt, dass Sie Ihr Wissen gerne teilen?

Ja. Ich sehe es als meine Berufung. Ein enges Familienmitglied hat einmal zu mir gesagt: „Naja, du hast halt Glück gehabt!“ Dazu kann ich nur sagen: NEIN! Erfolg hat etwas damit zu tun, mutige Entscheidungen zu treffen und auch dann durchzuhalten, wenn es mal schwierige Zeiten gibt. Ich bin dankbar für alle Erfahrungen, denn sie haben mich zu dem gemacht, was ich heute bin. ERFÜLLT!

„Rege Dich
nicht auf,
ändere es!“

www.feminess.eu



Feminess BUSINESS KONGRESS 2

27. SEPTEMBER 2014 WÜRZBURG

Kooperation **OR II IDEAL**
IMAGE Prämium der Starken Marken

Die Zukunft ist weiblich !

SAVE THE DATE!

Am 27.09.2014 findet in Würzburg der Feminess Business Kongress statt. Schirmherrin und Trägerin des Bundesverdienstkreuzes ist die Bestseller-Autorin Sabine Asgodom. Erleben Sie einen einmaligen Tag von Frauen für Frauen und steigern Sie Ihren Erfolg!

Ihre Gastgeberin, Marina Frieß (Feminess) und 13 Top-Referentinnen freuen sich auf Sie!

www.feminess-kongress.de



Frauen:
alles AUSSERgewöhnlich

Gastgeberin **Marina Frieß**



Schirmherrin **Sabine Asgodom**



Antje Heimsoeth



Carmen Brablec



Marianna Leins



Katja Seifert



Saskia Dürr



Ilona Weirich





Besteuerung leitender
Angestellter nach dem DBA Schweiz

Körperschaftsteuerliche
Organschaft

Verdeckte Gewinnausschüttung

Neuentwicklungen in der Selbstanzeige

Im Gespräch mit...
Wolfgang Klenner

Einladung zum Unternehmertreff



SCANLAN
STEUERBERATUNG
Kanzlei-Magazin 7/2014

Oliver Scanlan,
Experte für internationales
Steuerrecht,

Geschäftsführer der SCANLAN STEUERBERATUNG ist Oliver Scanlan. Als Steuerberater verfügt er über eine langjährige Erfahrung und war vielfach im Bereich Krisenmanagement für mittelständische Unternehmen erfolgreich tätig. Oliver Scanlan ist Mitglied beim Deutschen Steuerberaterverband (DStV), beim Landesverband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe (LSWB) und in der Steuerberaterkammer München.

„Unsere Kanzlei wurde 2004 gegründet. Unsere Mandanten sind mittelständische Unternehmer, Existenzgründer und Privatpersonen. Wir zeigen Ihnen im persönlichen Gespräch, wie Sie den Weg durch das Steuerlabyrinth finden und optimale Ergebnisse für sich erreichen. Ohne unnötigen Stress und Zeitverlust. Denn bei uns bekommen Sie eine kompetente Antwort auf all Ihre Fragen rund ums Thema Steuern, auch über die Grenzen Deutschlands hinaus.

Natürlich helfen wir Ihnen auch ganz praktisch. Zum Beispiel bei der Korrespondenz mit dem Finanzamt. Sich im Dschungel der vielen Steuergesetze zurecht zu finden und den Überblick zu bewahren, ist nicht leicht. Steuerliche Angelegenheiten sind oft mit einer Menge Arbeit verbunden. Und sie kosten Sie wertvolle Zeit. Die Beratung von mittelständischen Unternehmen, Selbstständigen und Existenzgründern bildet einen Schwerpunkt unserer Kanzlei. Wir besitzen ein erfolgreiches Netzwerk aus Rechtsanwälten, Unternehmensberatern direkt in unseren Räumlichkeiten, und können dadurch den Nutzen unserer Mandanten steigern. Auf kurzem Wege lassen sich viele Probleme leicht und unkompliziert lösen. Sie sind steuerlich und rechtlich immer bestens beraten. Wir sehen uns als zuverlässiger Partner der als Steuermann und Vordenker die strategischen, rechtlichen und steuerlichen Belange unserer Unternehmen immer im Blick hat.

Schwerpunkte unserer Arbeit sind:

- Internationales Steuerrecht
- Steueroptimierung
- Unternehmensnachfolge
- Beratung von Existenzgründern
- Erbschafts- und Schenkungssteuer
- Buchhaltung und Bilanzierung
- Einkommensteuer

Herzlich Willkommen!"

Unser Wissen ist Ihr Kapital

Sehr geehrte Geschäftspartner,
liebe Mandanten und Leser,

Sie halten unsere SCANLAN Kanzleibroschüre in Händen, im Rahmen meiner Kolumne im Orhideal IMAGE Magazin. Hier erfahren Sie mehr über unser Wirken, aktuelle Rechtsprechung und Themen für den Mittelstand. In unserer Steuerkanzlei beraten und begleiten wir nun seit über 10 Jahren Konzerne, mittelständische Unternehmen, Existenzgründer, Selbstständige und Privatleute.

Die Kanzlei befindet sich im Herzen von München und ist vor allem spezialisiert auf internationale Rechnungslegung, internationales Steuerrecht, Umwandlungssteuerrecht und Umsatzsteuer.

Zudem stellen wir gerne die Vorteile des Modells der pauschaldotierten Unterstützungskasse vor. Dieses Modell der betrieblichen Altersvorsorge bietet nicht nur enorme Liquiditäts- und Steuervorteile, sondern leistet auch einen Beitrag zur Mitarbeiterbindung unserer Mandanten.

Wir zeigen Ihnen im persönlichen Gespräch, wie Sie den Weg durch das Steuerlabyrinth finden und optimale Ergebnisse für sich erreichen.

Um den Wachstum der Kanzlei gerecht zu werden, wurde in diesem

Jahr unser Team durch einen weiteren Berufsträger verstärkt. Steuerberater Alexander Gnatiouk bringt unter anderen seine Expertise in der Konzernrechnungslegung, nationaler und internationaler Bilanzierung sowie in der Umsatzsteuer, welche er bei internationalen Großkonzernen erworben hatte, in unsere Kanzlei hervorragend ein und ermöglicht uns in diesem Bereich noch stärker zu wachsen.

Als Steuerberater in München haben wir stets Ihren Erfolg im Blick und freuen uns, Ihnen unser umfassendes Know-how zur Verfügung zu stellen. Dieses Ziel treibt uns bei der täglichen Arbeit an. Auch dank unseres starken Partnernetzwerkes können wir Sie umfassend betreuen.

In diesem Sinne bedanke ich mich für Ihre Treue und Empfehlungen.

Viele Erfolge wünscht Ihnen
Ihr Steuerberater

Oliver Scanlan

SCANLAN STEUERBERATUNG
Arnulfstr. 19 • 80335 München

Telefon: +49 (89) 242261-3
Telefax: +49 (89) 242261-50
info@stb-scanlan.de

www.stb-scanlan.de



„Steuern ohne Grenzen - mit unserer Hilfe behalten Sie den Überblick über die steuerlichen und wirtschaftsrechtlichen Bedingungen in den Staaten der Welt.“

Neue Rechtsprechung

Als Steuerberater halten wir uns täglich auf dem Stand der neusten Rechtsprechung. Wir besuchen regelmäßig Fortbildungsveranstaltungen und halten selbst welche ab.

Besteuerung leitender Angestellter nach dem DBA Schweiz

Unsere Kanzlei beschäftigt sich regelmäßig mit Fragen des internationalen Steuerrechts und hilft Mandanten Rechtssicherheit, auch über Grenzen hinaus, zu erlangen. Das BMF hat ein Schreiben zu Klärung von Fragen erlassen, die sich auf die Anwendung der Verordnung zur Umsetzung von Konsultationsvereinbarungen zwischen der Bundesrepublik Deutschland und der Schweizerischen Eidgenossenschaft vom 20.12.2010 beziehen. Es wurde klargestellt, es bei der bisherigen Freistellungsmethode bleibt.

Körperschaftsteuerliche Organschaft

Unsere Kanzlei betreut zahlreiche Mandanten, die sowohl eine körperschaftsteuerliche als auch eine umsatzsteuerliche Organschaft haben. Dieses Konstrukt bietet unter anderem die gegenseitige Verrechnung von Gewinnen und Verlusten und erspart Aufwand bei der Steuererklärung.

Wird ein Gewinnabführungsvertrag auf die Mindestlaufzeit von 5 Jahren abgeschlossen, scheitert die Anerkennung der Organschaft weder daran, dass der Vertrag aus wichtigem Grund kündbar ist, noch daran, dass die Organschaft ihr Wirtschaftsjahr umstellt und den Gesamtzeitraum von 5 Jahren durch Bildung eines Rumpfwirtschaftsjahres verkürzt. In der konzerninternen Veräußerung einer Beteiligung liegt kein wichtiger Grund, der die Kündigung des Gewinnabführungsvertrags rechtfertigt.

Verdeckte Gewinnausschüttung

Unsere Kanzlei hat jahrelange Erfahrung bei den umfangreichen Strickfallen der verdeckten Gewinnausschüttung. Wir identifizieren und reduzieren im Vorfeld mögliche steuerliche Risiken für unsere Mandanten.

Bezahlt eine GmbH ihrem Gesellschafter-Geschäftsführer nach Eintritt des Versorgungsfalls die vereinbarte Rente, setzt sie aber gleichzeitig das Dienstverhältnis mit dem Geschäftsführer fort, liegt jedenfalls dann eine verdeckte Gewinnausschüttung vor, wenn das Einkommen aus der fortbestehenden Tätigkeit als Geschäftsführer nicht auf die Versorgungsleistung angerechnet wird.



TRAUMFIRMA
Award
2012

Steuerberatung
SCANLAN

www.traumfirma.de

„Unsere
Philosophie:
Was für
uns zählt,
sind Sie!“

Oliver Scanlan

Fluchtweg nach Vorne Neuentwicklungen in der Selbstanzeige

Unsere Kanzlei setzt sich vermehrt mit Fällen der Selbstanzeige auseinander und betreut rundum in dieser schwierigen Situation Mandanten.

Seit dem Hoeneß-Fall ist das Rechtsinstitut der Selbstanzeige erneut in den Fokus der Öffentlichkeit geraten. Vertreter aus der Politik diskutieren über Verschärfungen der Möglichkeit einer strafbefreienden Selbstanzeige, obwohl die Regelung erst kürzlich durch das jetzt geltende Vollständigkeits-

erfordernis eine Verschärfung erfahren hat. In der Finanzministerkonferenz vom 27.03.2014 hat man sich darauf verständigt, dass die Selbstanzeige mit einer weiteren Verschärfung beibehalten werden soll. Unter anderem soll der Berichtigungszeitraum durch die Verlängerung der Strafverfolgungsverjährung auf zehn Jahre, der Strafzuschlag von 5% auf 10% ausgedehnt sowie die sofortige Entrichtung der Hinterziehungszinsen als zusätzliche Wirksamkeitsvoraussetzung angesehen werden.





Im Gespräch mit... Wolfgang Klenner

Klema Kranverleih GmbH

Die Firma Klema Kranverleih GmbH wurde 1965 mit der Anschaffung eines 6to Autokrans und eines Staplers gegründet. Im Laufe der Jahrzehnte hat sich der kleine Betrieb zu einem modernen Unternehmen mit umfangreichem technischen Equipment entwickelt. Durch die Kombination moderner Geräte und erfahrener und kompetenter Fachleute erreichen sie einen hohen Grad an Effektivität und Qualität.

Tätigkeitsschwerpunkte der Klema GmbH bilden neben dem Stapler- und Arbeitsbühnenverleih, vorwiegend der Autokranverleih und die Durchführung von Maschinenumzügen und Betriebsverlagerungen, vorzugsweise im südbayerischen und schwäbischen Raum.

Zur Sicherstellung des hohen Qualitätsanspruchs an die Ausführung der übertragenen Aufgaben, beschäftigt die Firma ausschließlich erfahrenes und gut qualifiziertes Fachpersonal. Im Bereich Maschinenversetzung und Betriebsverlagerung können sie spezialisierte Transport-Mannschaften, zum Beispiel mit Elektriker oder Schlosser, zur Verfügung stellen.

Auf Wunsch bieten sie auch einen Komplettservice, der die Vorbesichtigung am Einsatzort, die Einsatzplanung und das Einholen aller behördlichen Genehmigungen umfasst.

Orhideal IMAGE: Die Einbringung oder Verlagerung von Maschinen und Anlagen erfordert besondere Sachkenntnisse, insbesondere in den Bereichen Transport- und Hebeteknik?

Wolfgang Klenner: Unser erfahrenes Personal sorgt für einen reibungslosen und sorgfältigen Ablauf von Maschinenversetzungen, Maschinenumzügen und Parterrearbeiten. Unter anderem führen wir für namhafte Werkzeugmaschinen-Hersteller die Aus- und Einbringung diverser CNC-Maschinen durch.

Langjährige Erfahrung, eine Auswahl von über 30 modernen Fahrzeugkränen in den verschiedensten Größen und Auslegerlängen, Autobaukrane, Minikrane, Ladekrane, sowie verschiedene selbstfahrende Arbeitsbühnen und Gabelstapler bis zu 20 Tonnen Tragkraft, machen uns zum Spezialisten für Kranarbeiten, Schwer- und Spezialtransporten und Maschinenversetzungen im Großraum München und darüber hinaus.

Neben dem Standort in München Garching, haben wir noch Stützpunkte in Augsburg und in Harpfig/Schnaitsee und können Ihnen dadurch kurze Reaktionszeiten und ein Höchstmaß an Flexibilität bieten.

Klema arbeitet mit verschiedenen hydraulischen, mechanischen und pneumatischen Hubgeräten, moderner Lufthebetechnik und universell einsetzbaren Industrie- und Schwerlastfahrwerken. Welches Gerät sich für eine spezielle Aufgabenstellung eignet, beraten wir im Kundengespräch umfassend und bieten unseren Kunden den bestmöglichen Lösungsansatz für die Realisierung.

IMAGE: Und wie ist es mit Schwertransporten?

W.K.: Schwertransporte sind unsere Spezialität. Die Devise lautet: „Das passende Transportmittel zur richtigen Zeit am richtigen Ort!“ Wir verfügen über einen modernen Fuhrpark mit leistungsfähigen Sattelzugmaschinen und Tiefladern. Unser erfahrenes Transportteam befördert die Fracht unserer Kunden deutschlandweit sicher und termintreu ans Ziel.

Darüberhinaus bieten wir Ihnen auch im Bereich Schwertransporte einen ganzheitlichen Service rund um Ihr logistisches Projekt, der die Beschaffung von notwendigen Ausnahmegenehmigungen, Transportgenehmigungen, Streckenprüfung und erfahrene Transportbegleitung beinhaltet.



www.klema.de

IMAGE: Welche sind Ihre Leistungen im Überblick?

W.K.: Außer Schwertransporten, Spezial- und Maschinentransporten, sowie Großraumtransporte beschaffen wir die notwendige Genehmigungen. Überlängen, Überbreiten und Überhöhen sind für uns keine Schwierigkeit! Verkehrssicherung und Arbeitsstellenabsicherung gehören auch zu unserem Service für den Kunden. Nicht zuletzt unterstützen wir ihn auch bei der Abwicklung mit den Behörden. Nach individuellem Bedarf und Wunsch erledigen wir Baustellenbesichtigungen und Einholung von Transport- und Sondergenehmigungen oder Einsatzleitung, sowie Beschilderung- und Absperrservice vor Ort. Wir sind kompetent, leistungsstark, erfahren und kein bisschen träge.



Wolfgang Klenner
Klema Kranverleih GmbH

Schleißheimer Straße 108
85748 Garching/Hochbrück
Telefon: 089 / 96 80 30
Telefax: 089 / 96 35 35
E-Mail: info@klema.de
www.klema.de



Terminblocker

Unternehmertreff Oktober
im Renaissance-Haus bei Gastgeber
Oliver Scanlan www.stb-scanlan.de

Save the Date:
23. Oktober
von 16-19 Uhr



Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

Sie sind nicht alleine, auch wenn es Ihnen an der Spitze manchmal einsam vorkommt. Viele andere Unternehmer aus dem Mittelstand im deutschsprachigen Raum haben ähnliche Herausforderungen und Spaß an ihrem Wirken, so wie Sie. Leider werden sie nur selten sichtbar! Die wirklich coolen Unternehmervorbilder 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. Sie kennen das ja...

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, 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.“ Karl Pils, Autor und Redner, nennt diese Energie in seinen Büchern Überwinderkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach,

sondern auch Menschenspezialisten sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

Es ist Zeit, dass der Mittelstand mit seinen wertigen Leistungen „ein Gesicht bekommt“. Wer ist den dieser oft gepriesene „Wirtschaftsmotor Mittelstand“? Uns interessieren die „hidden champions“ mit ihren engagierten Teams, die bescheiden im Hintergrund, aber mit viel Hingabe zur Sache agieren. Mein Beruf ermöglicht mir, Ihnen diese kompetenten Persönlichkeiten sichtbar zu machen. Bühne frei für Unternehmer mit Vision und Verantwortungsbewusstsein, die nicht zögern, mit ihrem guten Namen für ihre Firma zu stehen. Wir können voneinander lernen und uns gegenseitig begeistern. Geben Sie Ihren Ideen den nötigen Raum. Hier haben Sie die Plattform dafür gefunden: einen Ideen-pool für Macher aus dem Mittelstand.

Vergessen Sie nicht:

Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen. In diesem Sinne bis bald

...immer eine gute Orb-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

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
Orhidea[®] International
Erlkamer Str. 68 • 83607 Holzkirchen
www.orphidea.de • www.orphideal.com
Direkt Leitung: 0177 - 3550 112
E-mail: orphidea@orphideal-image.com

Orhidea-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 Vertriebstteams, 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 zugewiesenen Werbemittel. Der Experte stellt Orhidea Briegel im Rahmen seines Kolumnen-Anzeigenauftrags von allen Ansprüchen Dritter frei, die wegen der Verletzung gesetzlicher Bestimmungen entstehen können.