

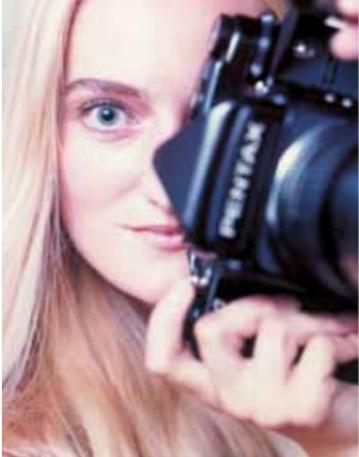
April 2016 • Sonderedition
12 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Anja Pietsch
staatlich geprüfte
Übersetzerin (B.A.)
Übersetzungsbüro AP
*Unternehmerin
des Monats*

Podium der Starken Marken

ORPH IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Übersetzungsservice mit Strategie:
Technik und Naturwissenschaften

Born to translate

Keine Maschine kann leisten, was ein qualifizierter Übersetzer im B2B-Bereich an sprachlicher Bestleistung schaffen kann. Mit großem Anspruch an das Ergebnis hat sich Anja Pietsch dem technisch-naturwissenschaftlichen Übersetzungsbereich verschrieben. Der Fokus liegt dabei auf Texten aus den Fachgebieten der Technik, Medizin und Chemie – eine Erweiterung des Aufgabenbereiches bildet die Übersetzung von Unterlagen und Präsentationen aller Art aus dem Bereich des Business Coaching. Die verantwortungsbewusste Sprach-Strategin ist eine Top-Adresse für Unternehmen, die mit ihren Texten den Markt überzeugen müssen. Professionelle Übersetzungsarbeit ist auch eine Frage des Ansehens, denn es gilt nicht lediglich Wort gegen Wort zu ersetzen. Die zielstrebige und zuverlässige Fachfrau muss nicht nur ein guter Produkt- und Branchenversther sein, sondern auch die Botschaft erfassen, die den Adressaten erreichen soll. Jede Branche hat ihre sprachlichen Konventionen, in die sich Anja Pietsch hineindenken muss, um Assoziationen, Vieldeutigkeiten, Sprachbilder und das Sprachgefühl richtig zu transportieren. Die pragmatische Geschäftsfrau arbeitet zielgruppen- und zweckorientiert und bringt ihr interkulturelles Know-how ein. Mit ihrem Leistungsspektrum macht Anja Pietsch ihre Kunden erfolgreich: **Professionelles Auftreten durch professionelle Texte!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.uebersetzungsbueroap.de DE-EN/ EN-DE für Technik, Medizin, Chemie und Business Coaching



ORHIDEAL
**media
face** 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

**Sprachkonstrukteurin,
Produktverstherin und
Marktschafferin:**

Anja Pietsch, staatlich geprüfte Übersetzerin (B.A.) für die Sprachen Deutsch und Englisch, ist die persönliche Ansprechpartnerin für alle Übersetzungsprozesse, hauptsächlich im B2B- aber auch im privaten Bereich

„Sie bekommen verantwortungsbewusst und kompetent erarbeitete Übersetzungsprodukte aus qualifizierter Hand.“

Übersetzungsbüro

Anja Pietsch

www.uebersetzungsbueroap.de

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



„Der Nutzen
unserer Arbeit:
Professionelles
Auftreten
durch
professionelle
Texte!“

Übersetzungsbüro 
Anja Pietsch

ORHIDEAL
media
face 2016
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Das Interview zur Titelstory über www.übersetzungsbüroap.de führte ich zusammen mit Janine Katharina Pötsch, Unternehmerin des Monats Orhideal IMAGE Ausgabe Dezember 2014, www.gekonnt-wirken-business.de

IMAGE: Frau Pietsch, das elektronische Zeitalter hat sicher auch Ihren Berufsstand verändert. Inwiefern hat sich der Alltag in einem Übersetzungsbüro gewandelt?

Anja Pietsch: Das ist wahr. Es ist schon sehr leicht geworden, sich Texte durch Übersetzungssoftware übersetzen zu lassen. Kann sein, dass der ein oder andere Übersetzer darunter leidet. Mein Unternehmen ist durch die Spezialisierung auf Technik und Naturwissenschaften glücklicherweise nicht negativ von der Digitalisierung betroffen. Hier ist ein akkurates und sauberes Übersetzen im stilistischen und fachlichen Sinn zwingend erforderlich. Unsere Arbeit erfordert einen persönlichen Bezug zum Auftraggeber und seinem Leistungsspektrum.

Unsere Kunden schätzen unsere verantwortungsbewusst und kompetent erarbeiteten Übersetzungsprodukte aus qualifizierter Hand. Mein Erfolgsrezept ist der Fokus auf langfristige, stabile Geschäftsbeziehungen durch Vertrauen und Kundenzufriedenheit.

Janine Katharina Pötsch (JKP), gekonnt wirken: Wie sieht das in der Praxis aus? Ein Industrielieferer wendet sich mit einer Produktbeschreibung an Ihr Büro und dann....

Dann besprechen wir kurz die Details und nach Annahme meines Angebotes geht es los. Derzeit bieten wir den Schwerpunkt auf die Sprachrichtung Englisch/Deutsch, aber auch Deutsch/Englisch an. Ich bin für sehr transparentes und qualitativ wertiges Arbeiten. Meine Preisgestaltung ist online einsehbar, was in der Branche nicht unbedingt üblich ist.

JKP: Das finde ich klasse und das erhöht auch das Vertrauen in meinen Augen. Transparenz ist sehr wichtig, denn so gibt es keine versteckten Kosten für den Unternehmer.

IMAGE: Warum ist es nicht üblich?

Weil sehr viel über den Preis verkauft wird. In meinem Bereich der sehr anspruchsvollen Übersetzungen zählt aber an erster Stelle die absolut richtige fachliche Textfassung. Wer da nur nach dem billigsten Anbieter sucht, ist nicht mein Kunde. Es ist immer möglich unterboten zu werden. Zu guter Letzt zählt aber die Qualität der Leistung. Als Imageprofi verstehen Sie das sicher gut: wer ruiniert sich denn sein Firmenansetzen durch schnell und flüchtig abgefasste Dumpingübersetzungen? Ich bin auf meine Kunden aus den Bereichen Technik, Medizin und Chemie spezialisiert und biete auch im Bereich Business Coaching und Business Training

hochwertige Übersetzungen für Seminarunterlagen an. Auch die Übersetzung und Lokalisierung von Webseiten gehört zu meinem Portfolio. Meine Klientel schätzt den Nutzen unserer Arbeit: Professionelles Auftreten durch professionelle Texte!

JKP: Das klingt plausibel. Nach dem Motto: Zeig mir Deine Texte und ich sage Dir, wie professionell Dein Unternehmen ist. Und Qualität hat nun mal ihren Preis. Werden Sie eigentlich auch aus dem Ausland beauftragt?

Gerade Firmenkunden aus dem Ausland müssen sich an uns wenden, denn Anleitungen auf Deutsch sind Pflicht, wenn Waren aus dem Ausland in Deutschland vertrieben werden sollen.

Mein Business ist hauptsächlich ein Empfehlungsgeschäft. Gute Erfahrungen werden gerne weitergegeben, in unserem Bereich durch Kunden, aber beispielsweise auch durch Fachschulen und Unis, Forschung und Entwicklung, Netzwerke, Fachverlage, Agenturen, Verbände. Kooperationen baue ich ständig aus. Das ist Chefsache!

IMAGE: Wir haben ja bereits festgestellt, dass Texte ein Erfolgsfaktor sind. Wir machen Sie Ihre Kunden denn genau erfolgreich?

Zum Beispiel durch Kundenbindung und Steigerung der Attraktivität der Firma durch sorgfältig recherchierte und interessant aufbereitete Informationen aus unternehmensrelevanten Bereichen. Denken Sie auch an die sachgemäße Handhabung von Geräten und Maschinen dank unserer eindeutigen Übersetzung von Bedienungs- und Betriebsanleitungen. Das spart auf lange Sicht enorm hohe Servicekosten für die Unternehmen ein und sorgt für zufriedene Kunden. Eine optimale Übersetzung gewährleistet auch den erfolgreichen Absatz von ausländischen Waren auf dem deutschsprachigen Markt. Dank unserer Arbeit findet Verbreitung von Wissen über die Sprachbarriere hin- und statt.

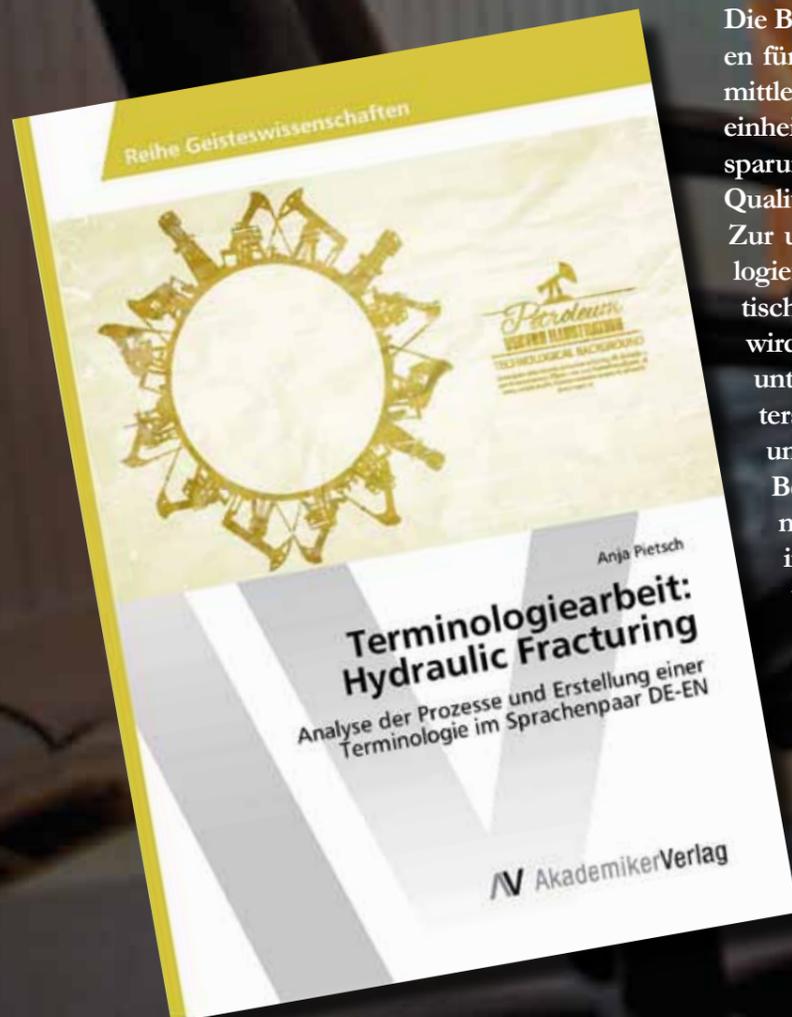
JKP: Es ist schon beeindruckend, welche langfristigen Folgen ein gut verfasster Text hat. Ich selbst habe mich schon des Öfteren von der Professionalität von Frau Pietsch bei meinen eigenen Seminarunterlagen für ausländische Kunden überzeugen können. Sie übersetzt nicht nur, sondern bringt auch eine klare Struktur in die Handouts und Seiten. Ein absoluter Mehrwert, den ich nicht erwartet hätte.

Für den Privatgebrauch ist es in Ordnung, sich mal schnell eine Übersetzung aus einer Software zu laden, aber für behördliche oder geschäftliche Zwecke ist das ungeeignet. Wir bieten maximale Sicherheit für den Kunden durch Versicherungsschutz vor Verlusten.

Leistungsspektrum:

- **B2B-Fachübersetzungen:** Technische und naturwissenschaftliche Übersetzungen mit dem Schwerpunkt auf die Sprachrichtung Englisch/Deutsch aber auch Deutsch/Englisch aus produktiven Bereichen unterschiedlicher Branchen, die vorwiegend Fachterminologie aufweisen. Sie sind hauptsächlich in beruflichen und lehrenden Umgebungen zu finden und werden aus diesem Grund meist von Experten für Experten geschrieben.
- Übersetzung und Lokalisierung von Webseiten
- Übersetzung von Fachliteratur und Fachartikeln
- Rechercharbeit zu Presse-Themen, Erstellung von Artikeln und Führen von Interviews für Internetauftritte
- Service für PR- und Werbeagenturen, Verlage oder Firmenzeitsungen
- Beglaubigte Übersetzungen
- Express-Übersetzungen
- Terminologiearbeit - Erarbeitung von neuen Terminologiefeldern

Die Bereitstellung von konsistenten Terminologien für den Übersetzer und auch andere Sprachmittler gewinnt an Bedeutung. Der Gebrauch von einheitlichen Terminologien ermöglicht Zeiteinsparungen im Übersetzungsprozess und führt zu Qualitätssteigerungen im Übersetzungsprodukt. Zur umfassenden Erschließung eines Terminologiefeldes bietet sich der Ansatz der systematischen Terminologiearbeit. Das Fachgebiet wird in aus Übersetzersicht relevante Bereiche unterteilt, die im Anschluss terminologisch untersucht werden. Dies ermöglicht die gezielte und umfassende Bearbeitung der einzelnen Bereiche des Fachgebiets. Die Suche nach neuen und ergiebigeren Energiequellen ist in der heutigen Zeit ein globales Thema und Hydraulic Fracturing erregt in diesem Zusammenhang viel Aufsehen. Medien, Politik, Energielieferanten und auch Endverbraucher aller Länder setzen sich mit diesem Thema auseinander. Eine konsistente Terminologie bildet gerade bei der länderübergreifenden Diskussion solcher umstrittener Themen die Grundlage für die eindeutige und zielbringende Verständigung.



„Mein Business ist hauptsächlich ein Empfehlungsgeschäft durch zufriedene Kunden, Fachschulen und Unis, Forschung und Entwicklung, Fachverlage, Agenturen, Verbände.“

ORHIDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Booking:

Übersetzungsbüro AP

Anja Pietsch

Tel. +49 8063 9739233

Fax +49 8063 9739235

info@übersetzungsbüroap.de

info@uebersetzungsbuero.de

www.übersetzungsbüroap.de

www.uebersetzungsbuero.de

„Ich stehe für
zuverlässigen
Qualitäts-Service
aus einer Hand.“



IMAGE: Mir gefällt Ihr Unternehmerspirit. Sie machen einiges anders als in der Übersetzerbranche üblich, immer zum Vorteil des Kunden und reinvestieren in das Unternehmen und laufende Fortbildungen.

Das ist auch wichtig, immer auf dem Laufenden zu bleiben, den Markt und dessen Bedürfnisse aktiv zu beobachten und sich an die Wünsche des Kunden anzupassen. Gerade absolviere ich noch eine Journalistenfortbildung, um meine Produktpalette stetig zu erweitern. Meine Kunden sind es gewohnt, dass Sie bei uns eine Anzahlung leisten. Damit minimieren wir unnötige Zeitverluste so weit wie möglich, um unseren Kunden den bestmöglichen Service und schnelle Reaktionszeiten bieten zu können. Warum sollten die Abläufe auch nicht optimiert werden? Andere Anbieter verlangen vielleicht auch keine Kostenpauschale - das mag sein, aber entweder sie holen das an anderer Stelle wieder herein oder sie sind unterfinanziert und vermeiden dadurch neue, für ihre Kunden und sie selbst förderliche Investitionen, zum Beispiel in aktuelle und zeitgemäße Software, leistungsfähige Hardware und die ständige Optimierung der Abläufe.

Was den Unternehmergeist betrifft: ja, ich stamme aus einer herstellenden Unternehmerfamilie mit Tradition. Natürlich prägte mich das und so bekam ich auch Bezug zur Technik. Meine beiden Schwestern haben sich auch dem Berufsfeld Übersetzungen verschrieben. Das ist sehr praktisch, denn so können wir auch größere Projekte mit knappen Deadlines aus Familienhand abwickeln, sogar mit den zusätzlichen Fachgebieten Wirtschaft und Recht.

JKP: Drei Damen vom... Übersetzungsbüro. Das finde ich sympathisch und stimmig. Das Rad können Sie ja nicht neu erfinden im Übersetzungsbereich, aber versuchen Sie unseren Unternehmern zu skizzieren, was sie ausmacht und wie Sie damit den Kunden nützlich sind?

Also, an erster Stelle die Qualifikation, ich bin hauptberufliche Übersetzerin für die englische Sprache mit solider und staatlich geprüfter Ausbildung. Außerdem wurde ich vom Präsidenten des Landgerichts München I für das Gebiet des Freistaats Bayern öffentlich bestellt und allgemein beeidigt und bin somit berechtigt die Bezeichnung „öffentlich bestellte und beeidigte Übersetzerin für die englische Sprache“ zu führen. Zusätzlich agiere ich im professionellem Netzwerk, bin somit immer auf dem neuesten Stand und habe stets kompetente Fachleute zur Hand. Beeidigte Übersetzungen von Dokumenten fertige ich oft für den Privatbedarf an, dazu gehören unter anderem behördliche Dokumente wie Aufenthaltstitel, Eheurkunden, Zeugnisse, Führerscheine und Ausweise.

JKP: Das ist ja die Grundvoraussetzung. Ich meinte darüber hinaus.

Natürlich ist das die Basis, ja. Aber trotzdem ist Qualifikation ein Nutzenargument, denn Übersetzer ist kein geschützter Beruf! „Du kannst doch Englisch. Kannst Du mal übersetzen?“ Das ist ja schön, aber wenn es um Haftung geht, wird der Auftraggeber logischerweise auf Fachleute zurückgreifen. Es herrscht Verdrängungswettbewerb. Unübersichtliche Arbeitsabläufe und Preispolitik, große Agenturen, zahlreiche Nebenberufler, viele unausgebildete und selbsternannte Übersetzer, teilweise schlechte Erreichbarkeit erschweren die Suche nach dem richtigen Anbieter. Ich freue mich, wenn wir Neukunden mit unserer Zuverlässigkeit begeistern und damit einen weiteren Stammkunden gewinnen. Ich bin immer auf der Suche nach Projekten, die mich neu fordern, mit denen ich meinen Horizont und meine unternehmerischen Möglichkeiten erweitern und verbessern kann.

IMAGE: Spannend. Dann haben Sie ja viele Möglichkeiten, um sich positiv abzugrenzen. Wie kreativ ist den das Übersetzen im technischen oder naturwissenschaftlichen Bereich?

Beim Übersetzen geht es nicht nur darum Wort gegen Wort zu ersetzen. Es ist eine sehr kreative Tätigkeit und fordert ein ganzes Spektrum an persönlichen Eigenschaften. Ich bin ein guter Verstehender und ich erfasse sehr gut, was der Sender seinen Adressaten mitteilen will. Jede Branche hat ihre sprachlichen Konventionen und Eigenheiten, in die sich der Übersetzer hineindenken muss, um Assoziationen, Mehrdeutigkeiten, Sprachbilder und das Sprachgefühl richtig zu transportieren. Ich muss zielgruppen- und zweckorientiert denken und arbeiten. Manchmal agiere ich dabei auch als diplomatische Kulturmanagerin und muss interkulturelles Know-how einbringen. Die Anforderungen an das Berufsbild sind vielschichtig und eben das macht mir Spaß. Jeder Fachbereich hat seine ganz speziellen Eigenheiten. Bei der Übersetzung von Betriebsanleitungen kommt es auf ganz andere Dinge an, als bei der Übersetzung von Fachartikeln, medizinischen Dokumenten oder Patenten.

IMAGE: Faszinierend, wie viele Aspekte beim Übersetzen eine Rolle spielen

Oja, von Laien wird das oft unterschätzt. Manchmal sind wir auch richtige Sprachgliederer und -schöpfer. Im Akademikerverlag ist zum Beispiel meine Abhandlung über „Terminologiearbeit: Hydraulic Fracturing - Analyse der Prozesse und Erstellung einer Terminologie im Sprachenpaar DE-EN“ erschienen. Es geht dabei um Erarbeitung von bestehenden und neuen Terminologiefeldern. Der Gebrauch von einheitlichen Terminologien ermöglicht immense Zeiteinsparungen im Übersetzungsprozess und führt zu Qualitätssteigerungen im Übersetzungsprodukt.

KONSTRUKTIVER DIALOG STATT LEIDIGE PFLICHT

Effiziente und entspannte Personalgespräche mit PERSOtalk®

Rückmeldung zu seinem Verhalten und seinen Leistungen zu bekommen, ist ein seit Kindesbeinen verwurzeltes Bedürfnis des Menschen. Dementsprechend sehnen sich viele nach einer konstruktiven feed-back-Kultur in Unternehmen. Rein praktisch sieht es allerdings häufig so aus, dass im Arbeitsalltag viele Führungskräfte nach dem Prinzip „nicht gemeckert ist auch gelobt“ verfahren.

Stillschweigend gehen Führungskraft und Mitarbeiter davon aus, dass schon alles passen wird, solange sie nichts Gegenteiliges voneinander hören. Entsprechend groß ist der Schrecken auf beiden Seiten, wenn Mitarbeiter scheinbar unvorhersehbar kündigen oder Arbeitgeber sich plötzlich von Angestellten trennen. Wenn die Kommunikation schon vorher gestört ist, kann es im Falle einer solchen Trennung leicht zu unüberbrückbaren Differenzen kommen. Im ungünstigsten Fall bringt das lange Arbeitsgerichtsprozesse mit sich, bei denen jede Seite das Gefühl hat, den Kürzeren zu ziehen.

MITARBEITERGESPRÄCHE SIND STANDARD

Mit einem fairen Dialog zwischen Vorgesetztem und Mitarbeiter können viele Probleme vermieden werden. Arbeitseffizienz und Mitarbeiterzufriedenheit steigen bei einer guten Gesprächskultur im Unternehmen signifikant und verbessern damit auch die Mitarbeiterbindung. Ein Kommunikationsinstrument, das Standard im HR-Management ist, sind Mitarbeitergespräche. Turnusgemäß finden sie einmal im Jahr statt – insbesondere, um in den ersten Monaten des Geschäftsjahres gemeinsame Ziele abzustecken – aber auch, wenn es um Gehaltsverhandlungen oder andere essentielle Themen geht.

CHANCE ZUM AUSTAUSCH

Viele sehen jedoch das Mitarbeitergespräch nicht als Chance für konstruktiven Austausch, sondern als große Unbekannte, die Angst einflößt. Die Mitarbeiter haben Sorge, dass sie die Erwartungen ihres Chefs nicht erfüllt haben und jetzt ungeahnte Verfehlungen der letzten 12 Monate vorgehalten bekommen. Auch den Vorgesetzten bereiten solche Gespräche



schon im Vorfeld Bauchschmerzen. Sie wissen nicht genau, an welchen Kriterien sie ihren Eindruck über den Mitarbeiter festmachen können, wie sie negative Rückmeldungen vermitteln können und welche Ziele sie festlegen sollen. Für viele sind Mitarbeiterjahresgespräche eine leidige Pflicht, die schnell abzuhaken ist, weil sie wertvolle Arbeitszeit raubt und wenig umsetzbare Resultate erbringt.

GESPRÄCHSLEITFÄDEN FÜR FÜHRUNGSKRÄFTE

Diverse Ratgeber versuchen, Führungskräften einen Leitfaden für diese ungeliebten Gespräche an die Hand zu geben. Da wird empfohlen, sich gut vorzubereiten, eine Haltung des „aktiven Zuhörens“ einzunehmen und in Form von „Ich-Botschaften zu sprechen“. Genauso wird sich der Mitarbeiter vor einem solchen Gespräch Gedanken und Notizen über seine Einschätzungen und Ziele machen. Die Ungewissheit bleibt – keiner weiß vor dem Gespräch, wie ihn der andere einschätzt und was ihn im Gespräch erwartet. Auf diese Weise ist nur eine langsame, wenig zielorientierte Annäherung im Dialog möglich.

PERSOtalk® SCHAFFT OBJEKTIVE GESPRÄCHSGRUNDLAGE

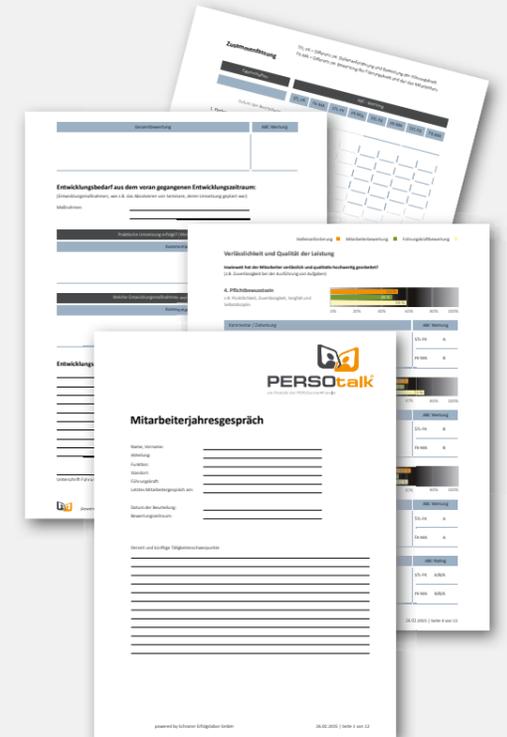
PERSOtalk® ist ein Instrument, das eine einfache, objektive Grundlage für die Führung von Mitarbeiterjahresgesprächen und anderen Personalgesprächen liefert. Als eignungsdiagnostisches Tool aus der PERSOsreen®-Familie basiert seine Methodik aus dem Abgleich der Einschätzungen von Führungskraft und Mitarbeiter vor dem Hintergrund der von der Führungskraft vorab generierten Stellendefinition. PERSOtalk® ist eine konsequente Ergänzung der PERSOsreen®-Diagnostik, die bei Neueinstellungen und zur Personalentwicklung eingesetzt wird.

BASIS FÜR EFFIZIENTE GESPRÄCHSFÜHRUNG

Das Ergebnis der PERSOtalk®-Auswertung steht beiden Seiten schon vor dem Gesprächstermin als Formular zur Verfügung. Durch diese objektive Basis wird aus dem mit Unsicherheit erwarteten Gesprächstermin ein kalkulierbares Ereignis. Die Kommunikation lässt sich effizient und ergebnisorientiert gestalten. Wo Diskrepanzen vorhanden sind oder Diskussionsbedarf besteht, wird durch den PERSOtalk®-Abgleich schnell erkennbar. Er trägt dazu bei, dass die gegenseitigen Motivationen und Ziele transparent werden.

POTENZIALE ERKENNEN UND ENTWICKELN

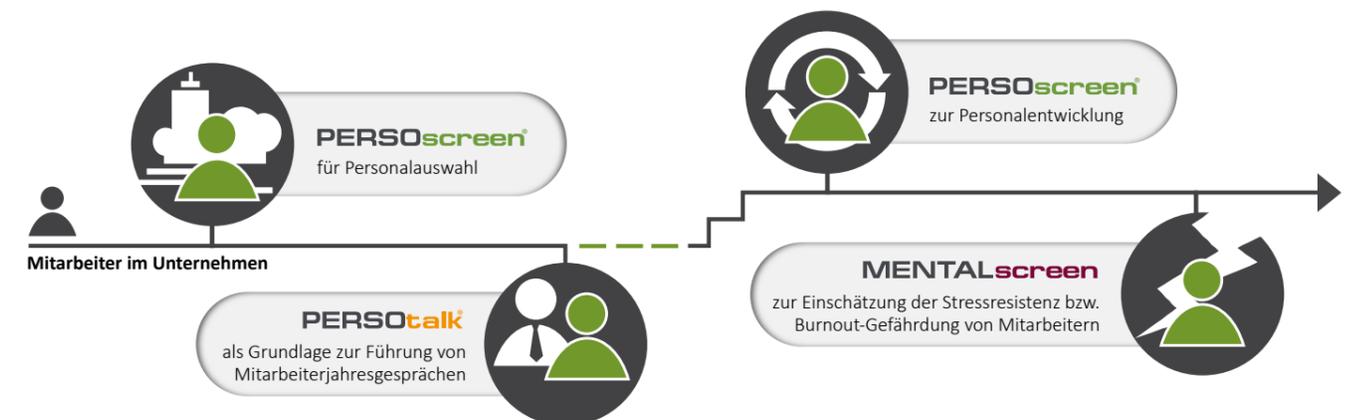
Die Führungskraft kann erkennen, worauf es ihrem Mitarbeiter ankommt und welches Entwicklungspotential er besitzt. So kann sie Strategien zur langfristigen Motivation und Unternehmensbindung des Mitarbeiters zielgerichtet weiterentwickeln. Zugleich liefert die standardisierte Auswertung eine objektive Grundlage für künftige Mitarbeitergespräche. Personalverantwortliche verfügen mit PERSOtalk® ebenso wie mit den anderen Elementen der PERSOsreen®-Familie über ein nachhaltiges Führungsinstrument, mit dem sie die Weiterentwicklung Ihrer Mitarbeiter anhand objektiver Kriterien über Jahre hinweg begleiten können.



PERSOsreen® ist eine Marke der

Schraner Erfolgslabor GmbH
Marquardsenstraße 11
91054 Erlangen
www.erfolgslabor.com

Mit der PERSOsreen®-Toolfamilie durch den gesamten Employee-Lifecycle!



Im Spotlight: ein Weckruf für Unternehmer

Kolumne von & mit
Wolfgang Dykiert

Keine Sicherheitslücken in der Datenflut



Die dykiert beratung wurde 1991 von Wolfgang Dykiert in München gegründet. Wir sind bundesweit tätig, haben Büros in München, Dresden, Nürnberg und Aschaffenburg und konzentrieren uns auf die individuelle Beratung von Startups, Social Entrepreneurs und mittelständische Unternehmen. Auch Unternehmen, Verbänden und Vereinen aus den Bereichen Kultur, Sport, Event und Tourismus stehen wir mit Rat und Tat zur Seite. www.dykiert-beratung.de

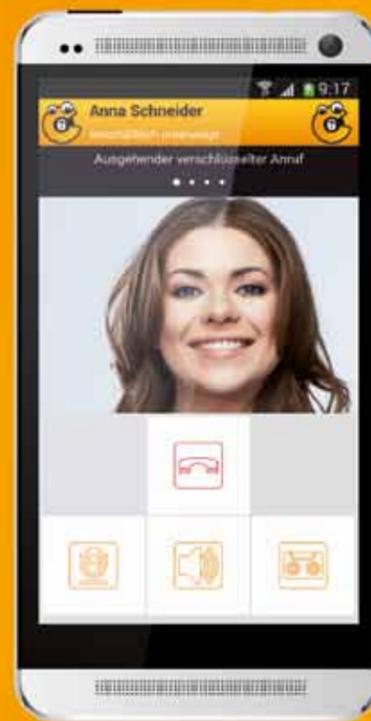
Unternehmenswachstum wird von wachsender Datenmenge begleitet, die der Unternehmer zu bewältigen hat.

Heute stelle ich Ihnen die Live-Hacking Aktion der Firma DIGITRADE vor. *Wolfgang Dykiert*

DIGITRADE veranstaltete zum diesjährigen Safer Internet Day einen Live-Hacking Workshop für Unternehmen.

Der Veranstalter thematisierte die Sensibilität der alltäglichen Geschäftskommunikation und demonstrierte wie leicht Unbefugte an die Inhalte von E-Mails oder Telefonaten gelangen. Mit dieser Visualisierung schockte DIGITRADE seine Gäste und rief zu mehr Vorsicht im Umgang mit den Geschäfts- sowie Privatdaten auf.

Im Anschluss zeigte das Unternehmen seinen Gästen wie einfach die verschlüsselte Kommunikation mit Hilfe der Kommunikationsplattform Chiffry umgesetzt werden kann. In weniger als einer Minute war der Messenger auf dem Smartphone installiert und ist bereit für den verschlüsselten Versand verschiedener Daten, Text- und Sprachnachrichten sowie für die abhörsichere Telefonie. Die App deckt mittlerweile alle großen Smartphone Betriebssysteme wie Android, iOS, BlackBerry und Windows Phone ab. Der Safer Internet Day wurde mit dem Selbsttest „Sicher im World Wide Web“ und der Aktion „60 Tage kostenlos die Chiffry Premiumversion testen“ begleitet. Diese neue bezahlbare Version des Secure Messengers Chiffry steht den Nutzern seit der CeBIT 2016 zur Verfügung.



Chiffry
einfach sicher kommunizieren

Rohstoff der Zukunft

Entlang der Wertschöpfungskette entstehen unendliche Datenmengen. Diese benötigen das richtige Maß zwischen Schutz und Freiheit. Weiterhin benötigen die beteiligten Produktionsstufen eine gemeinsame Plattform zur einfachen, reibungslosen Geschäftsabwicklung. Zeitaufwendige, kostenintensive Datentransformationen zwischen verschiedenen Systemen müssen vermieden werden, um den Wirtschaftsstandort Deutschland zu erhalten und künftig im internationalen Raum wettbewerbsfähig zu bleiben.

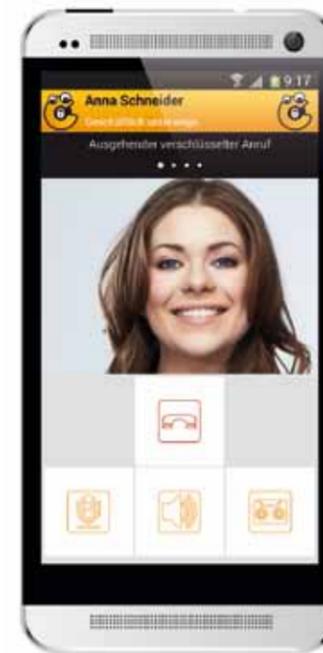
Mit der App Chiffry schafft das mittelständische Unternehmen DIGITTRADE die technische Voraussetzung für eine gemeinsame Kommunikationsplattform, die einen sicheren und datenschutzkonformen Austausch von Nachrichten ermöglicht. Mit Hilfe der App können Anwender die Integrität der Daten eigenständig bewahren. Die versendeten Informationen wer-

den im verschlüsselten Zustand über einen Server in Deutschland an den Empfänger übertragen und anschließend gelöscht. Chiffry ist somit ein wichtiger Faktor zum Selbstschutz made in Germany für private sowie geschäftliche Anwender.

Für seine Benutzer optimiert die DIGITTRADE GmbH stetig die Funktionen sowie die Bedienbarkeit der Chiffry Kommunikationsplattform. Mit Hilfe der App-Anpassung an das Android 6 Betriebssystem können Nutzer Zugriffsrechte selbst verwalten. Weiterhin ermöglicht die informativ, aufgearbeitete Detailansicht des Chatstatus eine optimale Kommunikationskontrolle. Gleichzeitig arbeitet das Unternehmen verstärkt an einer Businessversion der Chiffry-App, um den digitalen Wandel in Deutschland zu fördern und voranzutreiben.

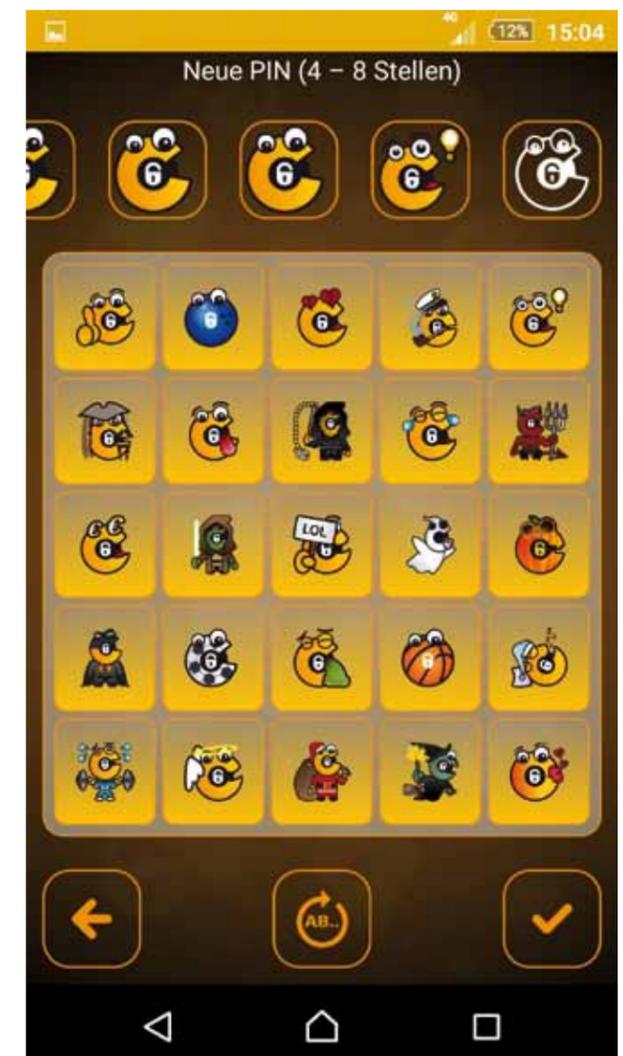


Entwicklungsleiter von Chiffry:
André Gimbut (Foto links)
CEO DIGITTRADE:
Leonid Gimbut
(Foto rechts)



Die DIGITTRADE GmbH entwickelt und produziert seit 2005 externe Datenträger mit Hardwareverschlüsselung, die Geschäfts- und Privatdaten sicher vor unbefugten Zugriffen schützen. Als einziges Unternehmen europaweit bietet DIGITTRADE staatlich zertifizierte Lösungen für die Speicherung personenbezogener Daten auf mobilen Speichermedien an. Dazu zählt u. a. die externe High-Security-Festplatte HS256S, welche sowohl mit dem ULD-Datenschutz-Gütesiegel als auch mit dem European Privacy Seal (EuroPriSe) ausgezeichnet wurde. Die Kommunikations-App Chiffry ist die neueste Entwicklung des Unternehmens mit dem Qualitätszeichen „IT Sicherheit made in Germany“, die jedem Smartphone-Nutzer eine sichere und umfangreiche Kommunikation ermöglicht. Mit Chiffry können Anwender abhörsicher telefonieren und ihre Bilder, Videos, Kontakte sowie Sprach- und Textnachrichten vertraulich versenden. Die DIGITTRADE GmbH ist Mitglied im Bundesverband Informationswirtschaft, Telekommunikation und neue Medien e. V. (BITKOM), im Bundesverband IT-Sicherheit e. V. (TeleTrusT) sowie im Bundesfachverband der IT-Sachverständigen und -Gutachter e. V. (BISG).

www.digittrade.de
www.chiffry.de



Hallschmid - Die Kolumne

Wir kleben Ihnen eine.... **Fassade**

Heute stelle ich Ihnen das WELTPATENT FÜR
OBERFLÄCHENBESCHICHTUNGEN IN STEINOPTIK vor.

Die Lösung für umweltfreundliche Stein-
beschichtungen architektonischer Steinfassaden,
Säulenverkleidungen, sowie die Beschichtung von
Objekten und Skulpturen. Mehr Informationen auf
www.topstone-berger.at



*Kolumne von & mit
Fassadenprofi
Walter Hallschmid*



 **TOPSTONE
BERGER**
Oberflächenbeschichtungen
in Steinoptik

www.topstone-berger.at

Unternehmens expansion



Ich habe schon viele Merger & Akquisitionen miterlebt. In der Mehrzahl der Fälle handelte es sich dabei um Firmen, die dazugekauft wurden, um sich eines Mitbewerbers zu entledigen, oder um sich mit einem Schlag größere Marktanteile zu sichern, die man bei einem natürlichen Wachstum nicht so schnell erreicht hätte. Doch ich habe mich jedes Mal gefragt: Was nützt es einen Mitbewerber vom Markt wegzukaufen und sich einzuverleiben, wenn die Unternehmenskulturen gar nicht zusammenpassen? Selbst, wenn man eine Firma kauft um sie zu zerstückeln und einzelne Teile „gewinnbringend“ weiterzuverkaufen. Worin besteht der Mehrwert? Selbst der Finanzwirtschaftliche Mehrwert, wird trotz Steuervorteilen, Abschreibungsmöglichkeiten etc. nur kurze Zeit währen, wenn überhaupt. Denn, auch ein gekauftes Feld muss bewässert und bestellt werden, damit es wieder blühen kann. Wenn man den Mantel der Gleichheit darüber ziehen will, dann erstickt man genau die Eigenschaften, die diese Firma einmal groß gemacht haben. Also selbst wenn die Produktlinien zusammenpassen und sich ergänzen gilt es auch mit sensiblem Blick auf die Unternehmenskulturen zu achten. Denn eine Firma, die um ihre Identität beraubt wurde, verliert die Strahlkraft und ihre Erfolgsrezeptur. Und der erhoffte Zugewinn bleibt aus, weil die Organisation sich womöglich in einem Kulturschock befindet und trotz vieler „Integrationsbemühungen“ gibt es im geschäftlichen Alltag, hinter vorgehaltener Hand, dann doch – meist über viele Jahre – das „Wir“ gegen „Die“.

Große Reibungsverluste entstehen. Die Arbeit macht keinen Spaß mehr, somit sinkt die Motivation.. Jeder versucht sein „so sein“ zu rechtfertigen, reibt sich auf im Kampf darum darzustellen wer es „besser“ macht, ohne wirkliche Bereitschaft voneinander zu lernen. Selbst die Kundenmentalität unterscheidet sich sehr häufig. Die Anforderungen an die Ansprache, die Intensität des Kontakts, die Servicequalität. Die Art und Weise aufeinander zuzugehen. Die besten Partnerschaften zwischen zwei Menschen sind die, wenn keiner versucht den anderen umzubiegen, sondern, jeder so bleiben kann wie er oder sie ist, und daraus für beide eine Ergänzung entsteht. Kein weniger, kein gleicher, sondern ein mehr durch die Gemeinschaft, ein Zugewinn für beide, durch die Offenheit voneinander dazuzulernen. So ist es auch bei Firmen.

Was ist dann die natürliche Expansion?

Wann gelingt sie?

Nun, die Antwort liegt im Wort selbst: Expansion. Es geht um eine Ausweitung, um eine Ausbreitung auf natürliche Weise. Man nimmt etwas hinzu, das Sinn macht, das wechselseitige Ergänzung schafft, und zwar dann wenn der richtige Zeitpunkt ist, etwas hinzunehmen. Eine Firma kann nur dann (wieder) erfolgreich sein, wenn etwas zusammenpasst, wenn das Verhältnis stimmt. Wenn der eine Geschäftspartner mit dem Anderen zusammenpasst, der eine Kollege mit dem Anderen, das eine Produkt, mit dem anderen Produkt, die Geschäftsphilosophie mit der anderen. Wenn der Gedanke wofür die Firma steht – also der Unternehmenszweck – auch in der gelebten Realität, mit dem Handeln übereinstimmt. Dann kann die Unternehmensexpansion gelingen.

Was ist bei der Auswahl des richtigen Partners zu beachten?

Wenn sich Firmen zusammenschließen, dann sollten sie eine gemeinsame Unternehmensvision teilen. Nehmen wir ein simples Beispiel, z.B. eine Firma, die sich auf Messer spezialisiert hat. Diese hat die Vision „einen Beitrag für eine schöne Tafel, für ein schönes Essen“ zu leisten. Um den Zweck erfüllen zu können ist dann der erste richtige und wichtige Gedanke bei der Partnerauswahl, dass sich eine Firma, die vorher nur Messer hergestellt hat, mit einer zusammenschließt, die vorher nur Gabeln gemacht hat. Und weil das Geld für Entwicklung und Forschung knapp geworden ist, schließen sich diese wiederum mit einer Firma zusammen, die auch Löffel produziert hat. Warum? weil der Zweck einer Firma im Ursprung der ist, etwas zu haben für etwas anderes. Beispiel: Auch eine Porzellanfirma, die Teller und Schüsseln produziert und Kerzenleuchter, liefert einen Beitrag für eine schöne Tafel. Eine Schreinerei stellt Tische und Stühle dazu für eine schöne Tafel. D.h. Eine Firma sollte, eine Idee, im Sinne einer Vorstellung haben, warum es sie gibt, und sollte das, möglichst in einem Satz, benennen können.

Und wenn diese Idee, dieser Grund, das Ursprüngliche wofür sie da ist, verloren gegangen ist, dann fehlt das Wesentliche, nämlich der Sinn. Wenn unsere Firma, unsere Messerfirma, sagt: Wir produzieren, oder arbeiten nur um Geld zu verdienen, oder dafür, dass die Gehälter bezahlt werden können, oder wir machen das alles wegen der Messer, hat sie zwei Möglichkeiten: Entweder sie fusioniert, um unter einem neuen gemeinsamen Dach eine neue Identität zu finden, oder sie beginnt sich zu erinnern wer sie ist, oder im Ursprung war.

Zurück zur Frage, wann macht eine Expansion dann Sinn?

Wenn das eigene Basis-Geschäft blüht und verstanden wird. Wenn man sein Grundgeschäft versteht und etwas aus einem natürlichen Prozess heraus dazu genommen wird. Also zum Beispiel: Zur Besteckfirma, passt die Firma die Tischdecken, und Tischdekoration produziert. Weil plötzlich die Nachfrage danach besteht, alles aus einer Hand zu bekommen für eine schöne Tafel. Da kann jeder für sich ein Spezialist auf seinem Gebiet sein, und zusammen wird das Angebot einzigartig. Und die Kunden kommen, weil die Begeisterung darin schwingt. Weil die Verbindung, der Bezug zu dem da ist, was man tut. Weil man es gerne tut. Und plötzlich sagt einer „Die Insolvenz ist abgewendet“.

Carmen Eva Leitmann ist unter anderem Spezialistin für Ganzheitliche Unternehmensführung und die weibliche Sicht auf die Dinge. Sie greift auf einen reichen Erfahrungsschatz zurück, wobei sie ihre eigens entwickelten Methoden mit neuesten wissenschaftlichen Erkenntnissen verbindet. Mit ehrlichem Engagement und durch ihre klare Art und Gabe, das Ganze zu sehen, führt sie Unternehmen aus Mittelstand und Industrie zurück in eine fest verankerte Vision und packt anstehende Themen an der Wurzel anstatt nur kurzfristig Symptombekämpfung zu betreiben.

Orhideal-IMAGE.com • THE PORTRAIT BUSINESS MAGAZINE for Presentation & Cross-Marketing

Vorträge, Interviews und Fachbeiträge: Gestaltungsmöglichkeiten im Arbeitsrecht nutzen.

„Ich denke
out of the
box und finde
dabei neue
Wege.“

Markus Schleifer,
Rechtsanwalt
+ 49 (0) 821 50 85 26 60
kanzlei@schleifer-arbeitsrecht.de
www.schleifer-arbeitsrecht.de



Experte des Monats: Thomas Scholz-MD
Integrated Plastic Surgery Institute

Natürlich gut aussehen

Top-Adresse in München: Dr. Thomas Scholz, Plastischer Chirurg aus Süd-Kalifornien, hat ein besonderes Interesse an ganzheitlichen Behandlungsansätzen sowie hochqualitativen und individuell zusammengestellte Therapieformen für seine Patienten. Es ist notwendig die Techniken und Algorithmen der Plastischen Chirurgie auf höchstem Niveau zu verstehen, um Behandlungspläne für jeden Patienten und gemeinsam mit dem Patienten zurecht zuschneiden. Nicht jeder Patient braucht oder will eine chirurgische Lösung. Aus diesem Grunde ist es möglich, dass Nicht-Chirurgische Rejuvenation, Skin Care, Ernährung sowie ein gesundes Körperbewusstsein unter vielen anderen der Behandlungsplan für Sie sein könnte. Einer der sehr wichtigen Bestandteile für Dr. Scholz ist dem Patienten genaustens zu zuhören, um die Wünsche, Sorgen, Fragen und Hoffnungen seiner Patienten vollständig zu verstehen und umzusetzen. Es ist ein faszinierender und besonders gewinnender Prozess mit einem extrem gut informierten Patienten zusammenzuarbeiten und gemeinsam eine Behandlungsstrategie zusammenzustellen, um Ihre ästhetischen und wiederherstellenden Ziele zu erreichen. Aufgrund seiner Tätigkeit in Süd-Kalifornien während der letzten 9 Jahre ist Dr. Scholz überzeugt, dass Kundenservice das höchste Gut seiner Praxis ist.

Der sympathische Experte hat den ästhetischen Blick, die notwendige die Menschenkenntnis und umfangreiche Erfahrung in der Umsetzung, um die gewünschten Ergebnisse zu erzielen. Online erfahren Sie mehr über das rekonstruktive und ästhetische Leistungsspektrum.

Dr. med. Thomas Scholz
Arnulfstrasse 19 • D-80335 München
Telefon: +49 (0)89 / 590 686 999-0
www.thomasscholz.com

TS THOMAS SCHOLZ, MD
Integrated Plastic Surgery Institute



„Die Faszination liegt in der Individualität - deshalb nehme ich mir besonders viel Zeit für die Wünsche meiner Patienten.“

„Der disziplinierte Investor.“



Kolumne von & mit
Markus Wahle • ADFINEO

Liebe Unternehmer,

das Börsenjahr 2016 hat ja nicht gerade berauschend angefangen. Viele Anleger fragen sich, ob ein schlechter Börsenstart auch negative Auswirkungen auf das gesamte Börsenjahr haben könnte? Sie sehen sich bestätigt in dem Glaubenssatz, dass Aktien nun einmal schlecht sind und man für sein Geld halt bei der Bank „keine Zinsen mehr bekommt“. Klingt nach purer Resignation. Und wie wird das Jahr? Hierzu fühlen Sie ja genug „Experten“ berufen, auf allen Kanälen oder in eigenen YouTube Kanälen ihre Prognosen abzugeben. Und was glaube ich? Nichts. Dies wäre nämlich einmal mehr ein Blick in die berühmte Glaskugel, dem wir uns als Gegner von Spekulationen und Vorhersagen prinzipiell verweigern. Erlaubt ist natürlich ein Blick in die Vergangenheit, der es dem geneigten Anleger oftmals ermöglicht, gewisse Tendenzen an den Märkten besser zu verstehen. Im Laufe des Monats Januar verzeichnete der S & P 500 Index eine Rendite von -4,96 % – dies war die neunt niedrigste Rendite seit 1926. Historisch betrachtet, gab es in 59 % aller Fälle nach einem negativen Januar eine positive Rendite von durchschnittlich 7% für das gesamte folgende Jahr. Weder der eine noch der andere Wert liefert „vernünftige Indizien“ für die

Zukunft der Märkte. Gerade jetzt ist es einmal mehr wichtig, diszipliniert in den Märkten zu bleiben und sich keine eigene Prognose zu erlauben, die gewisse Markttendenzen zu erraten scheint.

Dies ist natürlich die Stunde der Wahrheit für viele Berater und Banken, vermeintlich schlechte Fonds durch bessere auszutauschen und ordentlich den Rubel rollen zu lassen. Die Provision lässt grüßen! Wie so oft, verdient hier nur einer und das ist sicherlich nicht der Kunde. Der Finanzmarkt bietet langfristig positive Renditen, die dem Anleger zugutekommen, der seiner Planung gemäß Schwankungen als normalen Marktmechanismus akzeptiert und keine auf Emotionalität oder Prognose basierenden ad hoc Entscheidungen trifft. Und wie reagiert der Autor dieser Zeilen? Gelassen... Hier ist es wieder einmal Zeit in Erinnerung zu rufen, wie gut funktionierende Finanzmärkte arbeiten und welche Informationen in Aktienpreisen enthalten sind, die die gesamten Erwartungen aller Marktteilnehmer widerspiegeln. Um es noch einmal zu betonen - am Ende verdient nur der disziplinierte Investor. *Markus Wahle*



„Den
Gebäude-
lebens-
zyklus
intelligent
planen und
steuern.“



Burnickl Ingenieur GmbH

www.burnickl.de



© your servant GmbH

von 11.30 Uhr bis ca. 20 Uhr
im Hotel Dolce Munich
Andreas-Danzer-Weg 1
85716 Unterschleißheim

Unternehmertag 2016

am 08. Juli 2016

Profitieren Sie von einer interessanten
Business-Zielgruppe in der Region



Vernetzung sichert Ihnen die Spitzenposition im Markt:
Namhafte Redner, wie Regina Halmich, bis heute die erfolgreichste Boxerin aller Zeiten geben interessante Erfolgspulse für den Businessalltag

Seien Sie dabei!



Wettbewerbsvorsprung durch Verbindungen & Vertrauen

Eine feste Größe im Münchner Norden: der Unternehmertag der www.undernehmer-szene.de mit bis zu 200 Teilnehmern. Im Juli 2016 treffen sich mittelständische Unternehmerinnen und Unternehmer, Gründerinnen und Gründer sowie Führungskräfte, um Kontakte zu knüpfen und Geschäftsverbindungen zu vertiefen. Im Mittelpunkt der Veranstaltung stehen - neben dem regen Infoaustausch untereinander - folgende Themen:

- **Erfolg lebt von Initiative**
- **Unternehmertum der Zukunft**
- **zwischen den Generationen eine Brücke bauen**

IMAGE: Ihr Engagement findet bei Partnern und Sponsoren großen Anklang. Mit wem arbeiten Sie beispielsweise zusammen?

Christine Riederer: Unter anderem mit der ICU Innovative Community Unterschleißheim und dem BDS, und natürlich mit zahlreichen Unternehmen und Verbänden der Region. Es gibt attraktive Möglichkeiten, als Werbepartner Präsenz zu zeigen. Mit dem diesjährigen Motto „Ratio vs. Emotio - Wer führt in (die) Zukunft?“ zelebrieren wir die Erfolgsfaktoren für die Märkte von Morgen: Mut und Innovationsfähigkeit. Hier treffen sich Menschen, die immer wieder mutig über den Tellerrand hinaus blicken.

IMAGE: Neben dem Netzwerken haben Sie ein sattes Vortragsprogramm.

Christine Riederer: Richtig. Durch den Tag begleiten uns Referenten wie, Frau Regina Halmich, ehemalige Boxweltmeisterin, und Herr Felix Plötz, Entrepreneur und Autor und viele andere. Unsere Referenten motivieren in Zeiten des Umbruchs mit ungewöhnlichen Erfolgsgeschichten. In vielen Märkten herrscht ein knallharter Verdrängungswettbewerb. Qualität alleine reicht schon längst nicht mehr, um sich dauerhaft die Spitzenposition im Markt zu sichern. Aus diesem Grund erhalten Sie auch Impulse zum Marketing heute und wie Sie Beziehung und Verbindung schaffen.

IMAGE: Wir haben Sie als warmherzige und leidenschaftliche Gastgeber vor ein paar Jahren bereits erleben dürfen. Hinter Ihrem Engagement für die Unternehmertage steht aber noch eine größere Vision, nicht wahr?

Klaus Brandstätter: Sie haben es erfasst. Dieser Tag ist für Menschen, die etwas bewegen wollen. Die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen – für ihr Unternehmen und für ihr eigenes Leben. Persönliche Kontakte, auch in der Geschäftswelt, sind durch nichts zu ersetzen. Und die knüpft man am besten von Angesicht zu Angesicht. Aus vielen einzelnen persönlichen Kontakten entstehen Netzwerke. Und die sind für einen langfristigen unternehmerischen Erfolg unabdingbar. Wir unterstützen die Vernetzung über die Unternehmertage hinaus.

Susanne Büttner: Unsere Plattform soll ferner die Teilnehmer anregen, Arbeitskreise und Gremien zu bilden, die sich mit Themen, wie Nachwuchssicherung, Fachkräfteausbildung, neuen Managementmodellen etc. beschäftigen. Trotz Globalisierung liegt der Fokus auf der Region Bayern.

IMAGE: Dann ist es ein Muss, sich als Unternehmerin und Unternehmer diesen Tag einzuplanen. Ich wünsche Ihnen viel Erfolg bei der Umsetzung.

Empfehlung des Monats

Als kulturbedingend gilt dieser jährlich stattfindende Tag der Begegnungen für Macher aller Altersklassen, den Sie sich für Ihre Business-Dynamik unbedingt blocken sollten. Mit viel Herzblut und Unternehmerverständnis gestalten die Organisatoren der Unternehmer-Szene das Rahmenprogramm. In 2016 ist das Motto: „Ratio vs. Emotio - Wer führt in (die) Zukunft“. Netzwerkfreudiges Publikum trifft auf inspirierende, namhafte Redner aus Wirtschaft und Medien. Don't wait for fate - save the date!

*Co-Organisatorin
Susanne Büttner beim Vortrag
über vertrauensbildende
Maßnahmen.*

*Herzliche Gastgeber und Initiatoren
Klaus Brandstätter und Christine Riederer,
your servant GmbH*



Das komplette Programm mit aktuellen Ablaufinformationen sehen Sie auf www.undernehmer-szene.de

Mitreißende Referenten, wie z.B. Autor Felix Plötz und die großartige Gelegenheit, sich mit Machern zu vernetzen





Arbeitszeit Lebenszeit

Heute präsentiere ich Ihnen Ulrike Fellwock, Expertin für Firmenfitness...

Wirksame Programme für Einzelpersonen und Gruppen am Arbeitsplatz mit Freude-Garantie!

Die wichtigsten Gründe für ein Gesundheitstraining am Arbeitsplatz:

- ✓ Steigerung der Gesundheit und des allg. Wohlbefindens
- ✓ positive Beeinflussung von Muskel- Skelett- und Herz-/Kreislauf-System sowie psychischer Gesundheit
- ✓ langfristiger Erhalt der Leistungsfähigkeit
- ✓ gutes Betriebsklima und eine starke Identifikation mit dem Unternehmen
- ✓ eigene Positionierung als attraktiver Arbeitgeber

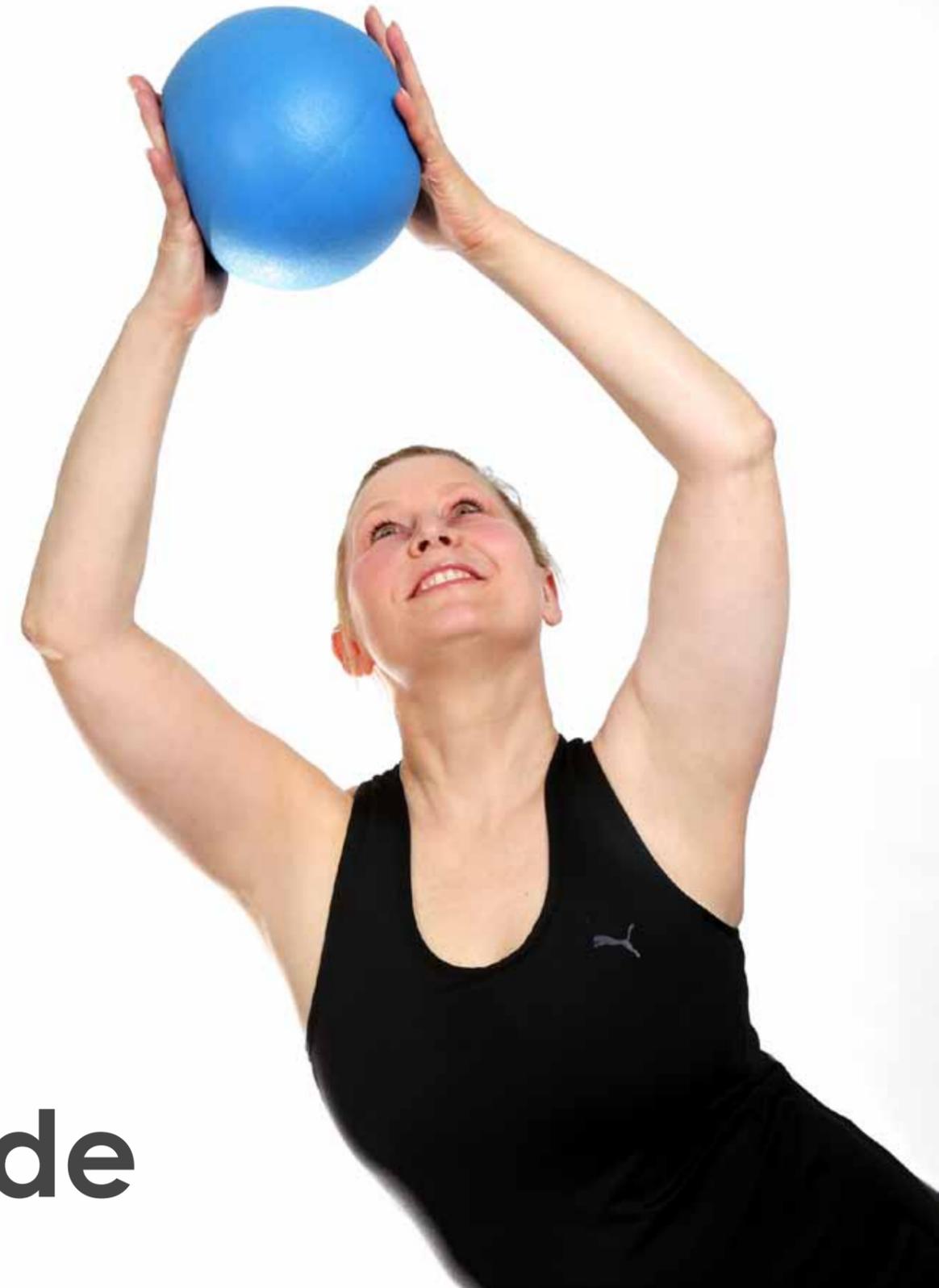


Haben Sie schon einmal daran gedacht in Ihrem Unternehmen ein Betriebssport-Programm in Form von Gymnastik einzuführen?

Grundsätzlich besteht bei Arbeitnehmern ein großes Interesse für betriebssportliche Aktivitäten. Ihr Unternehmen ist dabei ein guter Ort, um Arbeitnehmer mit Sportangeboten zu erreichen und für alle Beteiligten einen nachhaltigen Mehrwert zu schaffen.

Was ist Ihnen ein gesunder und sportlicher Mitarbeiter bzw. eine gesunde und sportliche Mitarbeiterin in Ihrem Unternehmen wert?

Mein Training ist einfach, effektiv und mit einer gezielten Wirkung. In meinen Rücken- und Pilates Kursen biete ich mit viel Spaß, ein gut strukturiertes und leicht nachvollziehbares Trainingsprogramm an. Damit kommen ihre Mitarbeiter schnell und gesund in Form!



„Mit Computern
lassen sich die
Probleme lösen,
die man ohne sie
nicht hätte...“

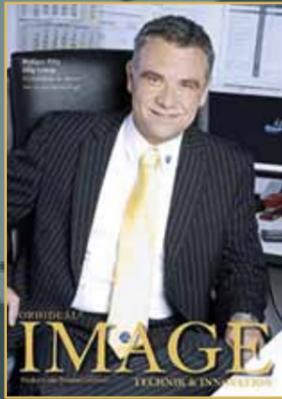
u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

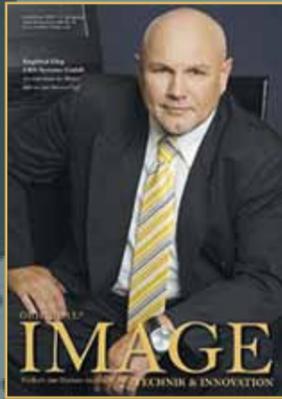
Die Tunnelbauer



Feinmechanik



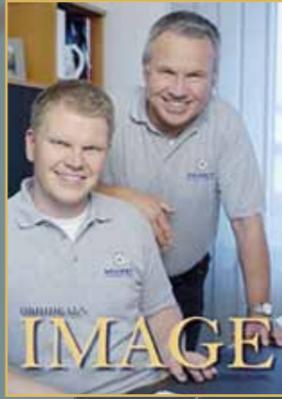
Die Mechatroniker



Chemiebranche



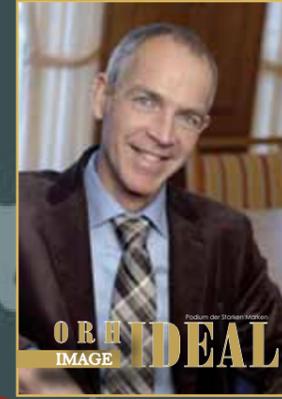
Edel-Maschinenbau



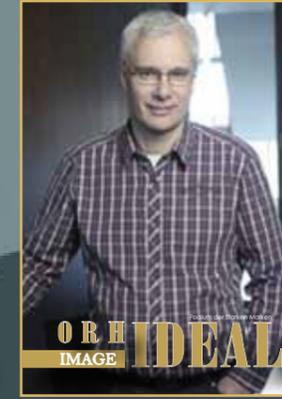
Motorantrieb



Schleiftechnik



Leitsysteme



Flughafen München



GHM Handwerksmesse



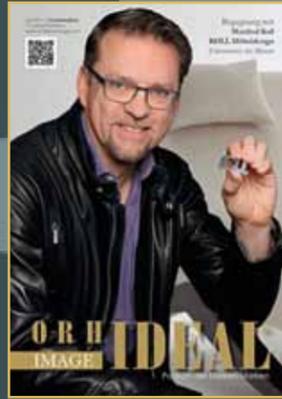
Blendschutz Hersteller



Raumakustik Hersteller



Möbel Design Hersteller



„Im Branchenmix
von Bayern in die ganze Welt...“

Ein Auszug aus unserem umfangreichen Archiv:

alle Story's unter
www.orhideal-image.com/magazin
als PDF oder auch
in Google abrufbar

IT for small business



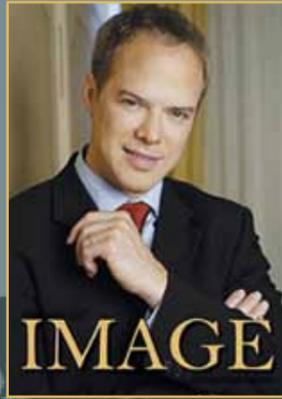
BIG DATA business



Kosmetik Hersteller



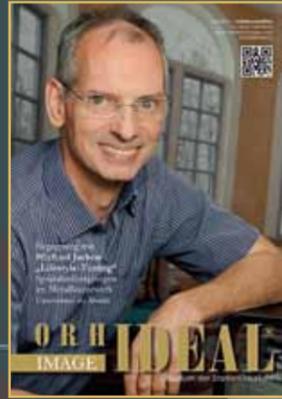
Em-eukal Hersteller



Taschen Hersteller



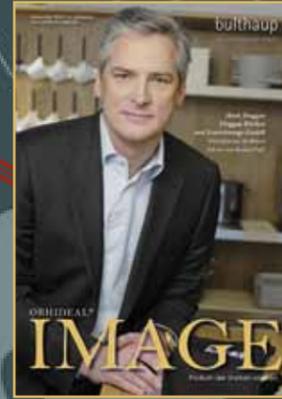
Metall Sonderanfertigung



Wetcast Industrie



Luxus Küchen Handel



Hocker Hersteller



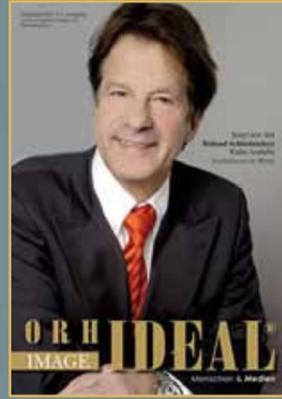
Schraner Brandschutz



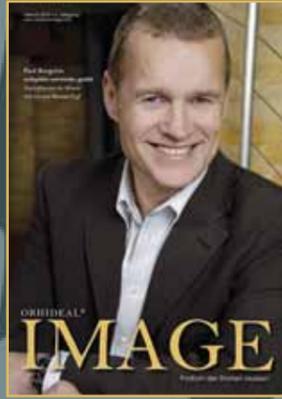
Beton Verschalungen



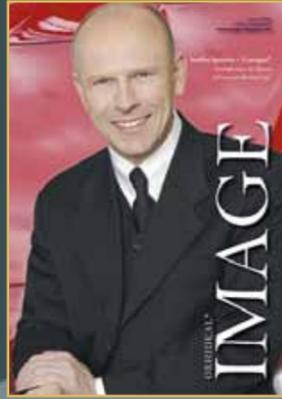
Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



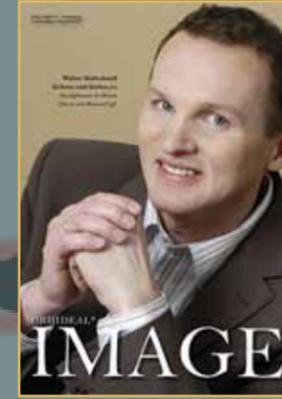
Notariat



Hörakustik



Fassaden Verklebung



Solar-Zentrum Bayern



Winterdienst



Nur das Logo?
Für uns zählt
das Gesicht
dahinter...



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

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

Seitens Orhidea Briegel und der Experten kann keine Haftung übernommen werden. Nachdruck und Kopie - auch auszugsweise -, Aufnahme in Online-Dienste und Internet, Vervielfältigung auf Datenträger wie CD-Rom, DVD usw. nur mit schriftlicher Genehmigung von Orhidea Briegel und der Experten. Für unverlangt eingesandte Manuskripte und Fotos keine Gewähr. Die für sich werbenden Unternehmen (Experten) tragen alleine die Verantwortung für den Inhalt und die rechtliche Zulässigkeit der für die Insertion zur Verfügung gestellten Text- und Bildunterlagen sowie der 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.

Bildnachweis: eingereichte Material der für sich werbenden Unternehmen • Motive von Fotolia.com © IvicaNS, © xy, © Neiron Photo, © alexandre zweiger, © fotodesign-jegg.de, © FrameAngel, © Mopic, © MK-Photo, © JFL Photography, © WavebreakMediaMicro, © icsnaps, © Mopic, © poplasen, © Radoslaw Frankowski

Danke an <http://de.123rf.com/>

April 2016 • Sonderedition
12 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Wilfried Hägele
Hägele Invest
Die Profis für individuelle
Denkmal-Immobilien
Unternehmer des Monats

HÄGELE INVEST
INDIVIDUELLE DENKMAL-IMMOBILIEN

Podium der Starke Marken

ORPH IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Denkmalimmobilie als Anlage:
individuelles Wohnen im Unikat &
aussergewöhnlicher Vermögenszuwachs

Königsklasse im Investment

Geschätzt für ein hochprofessionelles Netzwerk und seine umfassende Expertise hat sich Wilfried Hägele seit über zwanzig Jahren den Investitionsmöglichkeiten in Denkmalobjekte verschrieben. Als kompetenter Ansprechpartner begleitet er den Kauf von Immobilien als Investment. Es handelt sich dabei überwiegend um denkmalgeschützte Industriegebäude, Sanatorien und weitere charakterstarke Ensembles. Revitalisiert und in Wohnungen umgewandelt, bieten sie aussergewöhnliches Wohnen in individuellem Ambiente und beste Renditen für den anspruchsvollen Anleger.

In Kooperation mit Finanzfachleuten, preisgekrönten Bauträgern und serviceorientierten Steuerberatern bieten sich mit Hägele Invest maßgeschneiderte Lösungen für den Vermögensaufbau. Könnler und Aufklärer Wilfried Hägele ist darüber hinaus interessanter Interviewpartner, wenn es um die Risiken und Chancen bei einer der letzten Steueroptimierungsmöglichkeiten geht. Mit viel ästhetischen Gespür und fundierter Marktkenntnis geht der gewinnende Denkmalprofi auf die individuelle Situation seiner Kunden ein und ist vertrauensvoller Begleiter während und auch nach der Kaufabwicklung. Das reale Ergebnis besticht!

Beim Orbideal-Unterehbertreff auf der Bühne: Wilfried Hägele, Hägele Invest, informiert den Geschäftsführerkreis



www.haegele-invest.com

ORHIDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

**Passionierter Wachstumsprofi
für Privatvermögen:**

Mit seinem Expertenteam betreut Wilfried Hägele seit über 20 Jahren erfolgreich Kunden auf dem Gebiet des Immobilienkaufs als Investment. Dabei liegt der Schwerpunkt des Unternehmens auf Kulturdenkmälern für die gehobenen Ansprüche der Anleger in Kooperation mit renommierten Bauträgern.

„Der Weg zum
Realeigentum:
Mit geringem
Zeitaufwand
zum optimalen
Resultat.“





Interview im Orhideal IMAGE Studio mit Titelgesicht Wilfried Hägele, Experte für Immobilien-Investments, auf Initiative von Felicitas Gräfin Waldeck, Buchautorin und JIN SHIN JYUTSU-Expertin www.jin-shin-fee.de



Gräfin Waldeck: Als Denkmalprofi geben Sie Einblick in eine hochwertige Möglichkeit des schönen Wohnens. Die Objekte, mit denen Sie sich befassen, sind faszinierend und zeichnen sich durch ihre besondere Lage aus. Wie sind Sie auf diese Spezialisierung gekommen?

Wilfried Hägele: Wie Sie eben schon sagten, mich begeistert das schöne Ambiente und der hochwertige Wohnstil seit nun schon über 20 Jahren. Es ist schon etwas Besonderes, wenn Menschen von der Arbeit kommen und ein einzigartiges Zuhause betreten. Ich sehe mich als Möglichmacher...

Orhideal IMAGE: ...der Steuerersparnis?

Wilfried Hägele: Ganz genau. Der Erwerb einer Denkmalimmobilie bietet den Käufern und dem Gebäude selbst viele Vorteile. Meine Kunden bewahren so nicht nur ein kulturelles Relikt vor dem Verfall, sondern investieren gleichzeitig in die effizienteste Immobilienklasse. Denn die Auswahl von exklusiven Kulturdenkmälern, überwiegend Lofts, bietet als Investment hohe Abschreibungsmöglichkeiten nach dem Einkommensteuergesetz. Objekte voller Geschichte und Geschichten werden zu neuem Leben erweckt. Das ist nicht nur steuerlich attraktiv, es ist geradezu fesselnd. Mal ist es eine alte Mälzerei oder Fabrikgebäude, mal ein Schloss....Nostalgie und Moderne ergeben dann mittels professioneller Sanierung eine neue Dimension des hochwertigen Lebensraumes und - aus meiner Investor-Warte betrachtet - eine hervorragende, nachhaltige Wertschöpfungsmöglichkeit. Entscheidend dabei sind drei planbare Wachstumstreiber für das private Vermögen: ein hoher Steuervorteil, eine effiziente Finanzierung sowie allumfassend recherchierte Wachstumslagen.

Orhideal IMAGE: Sie warnen dabei aber vor dem Alleingang. Vorhin haben Sie betont, man muss Denkmalimmobilien nicht kennen, sondern können! Was meinen Sie damit genau?

Wilfried Hägele: Es gibt sehr interessante und aussergewöhnliche Industriegebäude, Sanatorien und weitere charakterstarke Ensemble, die als individuelle und unverwechselbare Immobilien eine spannende Anlageform

darstellen. Als Möglichkeit der Steuersenkung sind Denkmalschutzimmobilien sehr begehrt. Allerdings erfordert eine Denkmalimmobilie als Kapitalanlage eine hochprofessionelle, fundierte Herangehensweise, um Risiken zu vermeiden.

Aus diesem Grund arbeite ich ausschließlich mit Bauträgern, die seit Jahrzehnten mit dem gleichen Markennamen auf dem Markt agieren. Nur so ist völlige Transparenz und der Nutzen für alle Parteien sichergestellt. Mich fasziniert diese Anlageform sehr, weil sie den Leistungsträgern unserer Gesellschaft eine solide Möglichkeit bietet, Steuern zu sparen. Ich rate ab, sich selber in Sanierungsabenteuer zu stürzen. Es ist sicherer, sich auf die Expertise anerkannter Profis zu stützen, um dadurch nah am Markt zu sein. Bei der Investition muss man sich mit den Abschreibungsmöglichkeiten der Bundesrepublik Deutschland und dem gesamten Prozedere und Fristen sehr gut auskennen. Dieses Know-how ist die Grundlage, um Vermögenszuwachs wirklich planbar zu machen. Wir dies professionell umgesetzt, gibt es drei Wachstumsfaktoren, mit denen die Kunden rechnen dürfen: zum einen erhalten sie einen Steuervorteil in Höhe von etwa einem Drittel der Kaufsumme. Des Weiteren erhält der Kunde Ersparnisse bei der Gestaltung der Finanzierung. Ein weiterer Wachstumstreiber für das private Vermögen ist die zu erwartende Wertsteigerung am jeweiligen Standort. Diese wird durch belegte Wachstumsindikatoren schnell transparent.

Grafin Waldeck: Ist denn der Standort also ein maßgeblicher Faktor für die Wertsteigerung, Herr Hägele?

Wilfried Hägele: Absolut! Die Investment-Planung hängt natürlich von der individuellen Situation des Mandanten ab. Das Grundprinzip einer gelungenen Immobilieninvestition kann ich Ihnen gerne auf den Punkt bringen. Bevor ein Projekt realisiert wird, ist eine umfassende Recherche des Standortes die Basis. Nur wenn die Lage attraktiv ist, macht ein Denkmalprojekt überhaupt Sinn. Bei der Auswahl meiner Bauträger-Partnerschaft bin ich dementsprechend sehr qualitätsorientiert.

„Mit dem Kauf einer Denkmalimmobilie investieren Sie in die effizienteste Immobilienklasse.“

Grafin Waldeck: Ich verstehe. Und wenn alles abgewickelt ist? Wie aufwendig ist die Betreuung solcher Wohnungen nach dem Kauf? Als vielbeschäftigte Unternehmerin hätte ich keine Zeit, mich um Mietverhältnisse zu kümmern.

Meine Bauträger bringen nicht nur die eben erklärte Standortexpertise mit, sie kümmern sich auch um eine Vollvermietung und die Verwaltung. Das Resultat daraus sind marktkonforme Mietsteigerungen, sowie ein nachvollziehbarer Wertzuwachs. Nur mit einer hochprofessionellen Verwaltung ist die Qualität einer Immobilie über Jahrzehnte gesichert.

Orhideal IMAGE: Um nochmals den kulturellen Aspekt anzusprechen - die Investition in Denkmalimmobilien hat für die Kunden noch den entscheidenden kulturellen Mehrwert, nicht wahr? Als Investor ist man auch Mitgestalter von Kulturgut? Was sind das für Mieter, die in solchen Immobilien wohnen?

Wilfried Hägele: Sowohl auf Käufer, als auch auf Mieterseite handelt es sich um gut situierte Persönlichkeiten, die ein aussergewöhnliches Ambiente schätzen. Die Eigenheiten alter Gebäude mit hohen Decken, kombiniert mit modernster Bauweise entfalten einen eigenen Charme. Die Projekte meiner Bauträger-Partner, die ich begleite, könnten nicht unterschiedlicher sein.

Oft geht mit der Wiederbelebung so eines historischen Gebäudes auch die allgemeine Steigerung der Standortattraktivität einher. Bei einem unserer Projekte, dem Château de Roon®, wird der Schlosspark nach historischem Vorbild wiederhergestellt. Dabei wird die freie Sicht auf das Schloss wieder möglich. Die Stadt möchte so einen Bürgerpark schaffen und das historische Zentrum zurückgewinnen. Das Plus für die Käufer ist ein schöneres Ortsbild und eine höhere Anziehungskraft für die Bewohner.

Orhideal IMAGE: Das kann ich nachvollziehen. Unseren ersten exklusiven Orhideal Unternehmertreff hatten wir

damals in so einem schlossähnlichen Objekt, nämlich in der Gästelounge des daran angeschlossenen Golfclubs. Es hatte wirklich einen besonderen Flair. Aber ich muss nochmals nachhaken. Dass Ihre Bauträger unter stets dem gleichen Markennamen agieren, ist das dann ein Qualitätsversprechen?

Aber sicher. Um profitable Objekte zu schaffen, bedarf es nicht nur der Erfahrung, sondern auch der Professionalität. Wenn ein Bauträger 45 Jahre am Markt ist, und das in zweiter Generation, dann ist das ein Qualitätskriterium. Mit seinem guten Namen verwaltet mein Kooperationspartner über 13.000 Wohnungen zur vollsten Zufriedenheit der Kunden. Der gute Ruf ist hier schon extrem wichtig. Es spricht sich schnell herum, wenn Projekte schlecht umgesetzt werden.

Grafin Waldeck: Für mich ist guter Service immer das Wichtigste. Investitionen sollten nicht nur gute Rendite bringen, sondern auch stressfrei sein. Was beinhaltet denn der Fullservice Ihrer Bauträger-Partner?

Schauen Sie, zwei Dinge haben alle unsere Kunden gemeinsam: ihre Bonität ist exzellent, ihre Zeit knapp bemessen. Aus diesem Grund ist Effizienz und ein hoher Wirkungsgrad unsere oberste Priorität. Nach dem Kauf ist die Nachbetreuung also auch eine Selbstverständlichkeit. Dieser Fullservice umfasst das Spektrum rund um die Objektbetreuung. Eine Vollvermietung und die Verwaltung bei allumfassend recherchierten Wachstumsstandorten gewährleistet Mietsteigerungen und nachvollziehbaren Wertzuwachs. In Zahlen gesprochen sind bis zu 60 % Nachsteuer-Rückfluss in 12 Jahren möglich. Im Interessenten-Termin kann ich konkret und maßgeschneidert auf die jeweilige Situation und das persönliche Budget eingehen. So Sorge ich für die konsequente Ausschöpfung von Steuervorteilen durch die Investition in Sachanlagen. Keine Immobilienfonds, ausschließlich Realeigentum!

Orhideal IMAGE: Sie arbeiten im Netzwerk. Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit und wer ist dabei?

Ich kann sagen, meine beste unternehmerische Entscheidung war die Spezialisierung auf die Denkmalimmobilie. Die Themen Vermögensverwaltung und Investitionen in Beteiligungen übertrage ich an Geschäftspartner. Meine Kunden empfehlen mich weiter. In meinem Netzwerk arbeite ich mit Menschen mit Standing, heisst vertrauensvollen Kontakten. Beispielsweise exklusiv agierende Versicherungsvermittler, Finanzierungsberater, Steuerberater etc. Wir ergänzen unsere Kompetenzen.

Grafin Waldeck: Was mich daran reizt ist, dass Sie mit geringem Zeitaufwand zum optimalen Resultat führen. Wie ist dabei der zeitliche Ablauf, wenn ich interessiert bin, mehr zu erfahren?

Meine Interessenten investieren die Zeit für ein Beratungsgespräch, in dem ich sie kurz, jedoch transparent über die wesentlichen Details unseres Konzepts informiere und ihnen geeignete Möglichkeiten aufzeige. Darauf aufbauend erstellen wir die optimale Lösung für ihre individuelle Situation. In der für den Kunden angenehmsten Art und Weise – auch in Zusammenarbeit mit seinem Steuerberater – sorgen wir uns um alle Details. Selbstverständlich kümmern wir uns auch nach dem Kauf der Immobilie um alle Belange. Wir bleiben der Ansprechpartner unserer Kunden.

Orhideal IMAGE: Ich habe gelesen, dass im Hägele Repertoire sogar viele preisgekrönte Projekte stehen. Geben Sie uns ein paar Beispiele. In welche Denkmal-Projekte haben Ihren Kunden investiert?

Zum Beispiel in „DIE ALTE MÄLZEREI“ in Pankow, das ehemalige „GÄSTEHAUS“ der DDR, ebenfalls in Pankow, sowie die „PREUSSENSIEDLUNG“ in Berlin Altglienicke. Drei „Ferdinand von Quast Preise“ wurden dafür von der obersten Denkmalpflege verliehen. Dies

bedeutet für den Bauträger, mit drei „OSCARs“ der Immobilienbranche ausgezeichnet zu sein.

Noch nicht prämiert, weil noch im Verkauf, jedoch auf dem besten Weg dahin ist „THE SPORTS & COUNTRY CLUB“. Es handelt sich um ein schlossähnliches Ensemble in der Nähe von Heidelberg, eine ehemalige Klinik. Das Arboretum, ein Parkgrundstück mit über 50.000 m², bildet mit über 250 exotischen Gehölzen den privaten Schlossgarten.

Es entstehen Wohnungen von 50 bis 180 m² Wohnfläche im neoklassizistischen Schlossgebäude. Abgerundet wird das Aussergewöhnliche durch Weinkeller und eigene abgeschlossene Weinregale. Eine TV-Lounge im historischen Gewölbekeller, sowie Sport und Wellnessmöglichkeiten mit Fitness-Raum und Sauna, sowie einem Werkraum für Bastler. Meine Kunden schätzen dies sehr.

Orhideal IMAGE: Dann wünschen wir Ihnen weiterhin viel Erfolg mit den anstehenden Projekten.

**Hägele Invest
Individuelle
Denkmal-Immobilien**

Wilfried Hägele
Betriebswirt BWA
Unternehmens- &
Wirtschaftsberatung

Tel. +49 (0)89 – 90 40 5 – 470
Fax +49 (0)89 – 90 40 5 – 471
Mob. +49 (0)171 – 77 30 107
wilfried@haegele-invest.com
www.haegele-invest.com

HÄGELE INVEST
INDIVIDUELLE DENKMAL-IMMOBILIEN

„Ein einzigartiges Konzept mit drei Erfolgsfaktoren:
Die Auswahl von exklusiven Kulturdenkmälern.
Die konsequente Ausschöpfung von Steuervorteilen.
Die maßgeschneiderte Beratung.“



Expansion für Rixen Cableways



„Liebe Orhidea,
ich hoffe es spricht nichts dagegen, dass ich mit Euch meine FREUDE teile: Am 11.11.2010 habe ich Herr Rixen kennen gelernt, in Dachau, auf der „Export-Tournee Bayern“. Nun endlich konnten wir die Vertretung seiner Firma in Venezuela konkretisieren. Vieles kam durch Dich und Euer Wirken zustande.

Herzliche Grüße
an das ganze Orhidea-Team
von Thomas Obermüller“

Thomas Obermüller
Projektleiter: 1986 hat er als Vertreter des deutschen REISEMARKT Magazins den Tourismus in Venezuela sehr erfolgreich beworben und leitete für 10 Jahre seine Reiseagentur. Seit 1995 koordiniert er Produkt- und Unternehmensentwicklungen in – zum Teil – internationalen Projekten.

Als ein Windsurfer „der ersten Stunde“ bewirbt er nun begeistert die Verbreitung vom Cableski.



Feuer & Flamme

seit 50 Jahren

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



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

Mitlerweile ist Rixen Cableways GmbH auch Partner in Planung und Betreuung von kompletten Freizeitanlagen. Der Erfolg basiert nicht nur auf den technischen Innovationen, sondern auch auf dem Servicegedanken, den das 15-köpfige Rixen-Team lebt. „Wir begleiten Sie von Ihrer ersten Anfrage über die Unterstützung bei behördlichen Genehmigungsverfahren bis hin zu Rentabilitätsstudien und Businessplänen für Finanzierungen durch Ihre Bank. Ein eigens ausgebildeter Mitarbeiter betreut Sie während dieser enorm wichtigen Phase und unterstützt Sie Schritt für Schritt bei den Genehmigungsverfahren.“, erklärt Bruno Rixen, der zu seinen Kunden reist und sich mit der Komplett-Service einen Namen gemacht hat. Von der realistischen Rentabilitätsstudien, bei Bedarf mit einem Businessplan für die Finanzierung Ihres Gesamtprojektes, bis zur Hilfestellung bei der Vermittlung von Fremdkapital über die Landesförderbanken oder im Rahmen eines Beteiligungsmanagements - das Team macht es möglich.

„Gemeinsam mit Ihnen erarbeiten wir dann das beste Layout für Ihre Wasserski-Seilbahn. Unser technisches Büro fertigt dazu verschiedene auf Ihren Standort zugeschnittene Layouts an. Diese professionellen CAD Pläne erlauben neben einer sehr genauen Planung auch die Zusammenarbeit mit Ihren Architekten, die diese Daten direkt bei uns abrufen können um sie in ihre Pläne einfließen zu lassen.“ Die Begleitung der gesamten Bauphase, eine reibungslose Vorbereitung des Aufbaus, wie eine fachgerechte, zeitgenaue Montage der Wasserskiseilbahn durch unsere Monteure und ein technischer Aftersales-Service steht Ihnen während der gesamten Lebensdauer Ihrer Bahn mit Rat und Tat zur Seite. Durch ständiges Qualitätsmanagement können wir Ihnen einen perfekten Rundum-Service anbieten.“



Olympiazentrum München

Hängebrücke Tierpark Hellabrunn



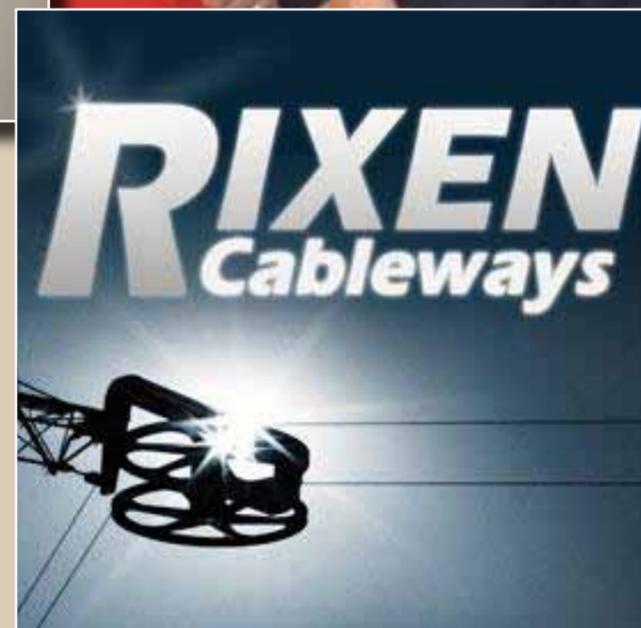
RIXEN
Cableways

das Rixen-Team



Rückblende **Bundesverdienstkreuz** für Bruno Rixen

Bruno Rixen arbeitet mit 81 Jahren immer noch als Chef seiner Firma, fliegt das ganze Jahr um die Welt. So war er letztes auf den Philippinen - dort wird das Olympische Komitee mal den Sport begutachten: Vielleicht hat das Wakeboardfahren eine Chance bei den Olympischen Spielen 2020. Seit einigen Jahren ist nicht mehr Wasserskifahren sondern Wakeboarden die beliebteste Sportart am Lift - wie beim Snowboarden stehen die Sportler quer auf einem Brett. Das Wakeboarden hat mittlerweile die Massen erreicht. Bruno Rixen's Leidenschaft wurde durch sein unermüdliches Engagement zum Breitensport. Genial und weiter so!



Machen Sie
Ihren Standort
attraktiver mit

[www.rixen-
cableways.com](http://www.rixen-cableways.com)

Werner Sulzinger
Steuerberater
Kanzlei Sulzinger
Experte des Monats
lädt ein zum BusinessTreff

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

Steuererklärung, Buchführung und Jahresabschluss

- Steuererklärungen (betrieblich & privat)
- Finanz- und Lohnbuchführungen einschließlich aller notwendigen sozialversicherungsrechtlichen Tätigkeiten
- Jahresabschluss, Einnahmen-/Überschussrechnung
- Rat und Auskunft in Steuerangelegenheiten
- Gutachten

Steuerdurchsetzung

- Prüfung von Steuerbescheiden
- Unterstützung bei Außenprüfungen
- Vertretung in außergerichtlichen Rechtsbehelfen, vor Finanzgerichten

Mandantenbuchhaltung

Gerne unterstützen wir Sie auch bei der Einrichtung einer Mandantenbuchhaltung in Ihrem Betrieb, sowie bei der Erledigung bestimmter Arbeiten bei Ihnen.

Durch ein persönliches Gespräch zeigt sich schnell, welche Aufgaben am besten im Betrieb verbleiben sollten und welche Sie durch uns erledigen lassen können.

Werner Sulzinger, Steuerberater
Marktplatz 18
D-83607 Holzkirchen

Postanschrift:
Postfach 13 63
D-83603 Holzkirchen

Telefon: +49 (0) 80 24 - 30 58 - 21
Telefax: +49 (0) 80 24 - 30 58 - 29
kanzlei@sulzinger.info

www.sulzinger.info



Imagefoto & Titel (Story) : © www.orphidealimage.com

„Trotz Zahlen
und Technik
- der Mensch
steht bei uns im
Mittelpunkt.“

Die Instandhaltung.

Der unterschätzte Partner

Internationaler Branchentreffpunkt in Klagenfurt gibt Einblick in eine zukunftsorientierte Branche.

Mit einem neuerlichen Besucherrekord ist der Branchentreffpunkt für Instandhalter in Klagenfurt über die Bühne gegangen. Bei den INSTANDHALTUNGSTAGEN 2015 diskutierten Teilnehmer und Aussteller aus Deutschland, Österreich, den Niederlanden und der Schweiz aktuelle Themen wie Industrie 4.0, Energieeffizienz, sowie Praxisprojekte aus Industrie- und Kommunalbetrieben.

Auch die Ehrengäste Ing. Manfred Ebner (Land Kärnten), Dr. Claudia Mischensky (Industriellenvereinigung Kärnten) und Jürgen Mandl (Wirtschaftskammer Kärnten) ließen sich von der positiven Aufbruchstimmung anstecken. Sie machten klar, dass besonders in einem kleinen Industrieland wie Kärnten Initiativen zur Stärkung der Unternehmen unumgänglich sind. In Zeiten starken internationalen Wettbewerbs tritt der Bereich der Instandhaltung vermehrt in den Fokus.

Gemeinsam mit den Veranstaltern Jutta Isopp (Messfeld GmbH, Klagenfurt) und Andreas Dankl (dankl+partner consulting, MCP Deutschland) schworen sie die zahlreichen Teilnehmer des Kongresstages im VIP Bereich des Wörthersee Stadions ein, auch weiterhin für die Sichtbarkeit der Instandhaltung zu kämpfen.

Die INSTANDHALTUNGSTAGE werden von den Firmen Messfeld GmbH (Klagenfurt), dankl+partner consulting gmbh (Salzburg) und MCP Deutschland GmbH (München) abwechselnd in Salzburg und Klagenfurt organisiert und haben sich in den letzten Jahren zu einem wichtigen Branchentreffpunkt entwickelt. Die INSTANDHALTUNGSTAGE 2016 finden von 12. bis 14. April 2016 in Salzburg statt. Aktuelle Informationen finden Sie auf

www.instandhaltungstage.at

Macht sich stark für die Belange der Instandhaltung:
Andreas Dankl, CEO
dankl+partner consulting gmbh



„Titelgesichter auf der Kongressbühne“

Mit Initiator Andreas Dankl:
Martina Thomas, Unternehmerin des
Monats Mai 2015, bringt produzierende
Unternehmen in die Pole-Position

team::mt
marketing 4 tomorrow

www.trainpers.de
Christine Riemer-Mathies, www.trainpers.de
kümmert sich um den Faktor Mensch



ALLEIN.STELLUNG.
ART.GERECHT.



ORH IDEAL
IMAGE

Kooperation mit den
Instandhaltungstagen 2016



Wir sind Frauen! Wir sind erfolgreich! Am 30.04.2016 wird der Feminess Business Kongress noch selbstbewusster und ruft aus: „Wir sagen: Erfolg ist weiblich!“

Erfolgsbewusste Frauen erleben am 30.04. acht hochkarätige Referentinnen, die aus verschiedenen Perspektiven den Kontext „Weiblichkeit und Erfolg“ intradisziplinär beleuchten. Erfahrungen, Lebensgeschichten und Wissenschaft bilden die Basis.

Es wird aufgezeigt, wie der weibliche Führungsstil, unterstützt durch psychologisches und strategisches Know-how, Ziele souverän und mit Stil erreichen lässt.

Besuchen Sie unsere Orhideal IMAGE Unternehmerin des Monats am Orhideal Stand!



„Erfolg ist weiblich.“

ORHIDEAL
media face 2015
Kompetente Interviewpartner für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen



„Die Welt ist Schwingung - schwingen Sie mit!“



www.feminess-kongress.de

FEMINESS
BUSINESS KONGRESS

Grußwort

zur Burn Out - Burn In Selbsthilfe

Burnout ist mittlerweile zu einer allgemeinen Volkskrankheit geworden. Die Symptome sind vielfältig und stellen für den Betroffenen eine große Belastung im ohnehin bereits hektischen Alltag dar. Wie aber kann der Körper wieder in Einklang kommen und zur nötigen Entspannung und inneren Ruhe finden? Selbsthilfe – Mit dem Auflegen der Hände in der traditionellen Jin Shin Heilkunst können Sie mit einfachen Mitteln immer und überall sich selbst helfen und mit sich selbst in Einklang kommen. Mit diesen einfach nachvollziehbaren Anleitungen erfahren Sie die wohltuende Wirkung von Jin Shin Heilströmen und gewinnen wieder Wohlbefinden und Lebensfreude. Nehmen Sie sich die Zeit, in diese Selbsthilfe-Übungen einzutauchen und deren wohltuende Wirkung zu erfahren. Jin Shin Jyutsu ist eine traditionelle Heilmethode, die den eigenen Körper anleitet, die Energie zur Selbstheilung in die richtigen Bahnen zu leiten.



Mit einem Vorwort von Felicitas Waldeck - Etwa 84 Seiten, Taschenbuch 20,3 x 12,7 cm, ISBN 978-3-942603-20-1 Creative-Story, 03/2014

Die Mittel dafür sind immer vorhanden und jederzeit anwendbar, selbst wenn Sie sich gerade in einer hektischen Besprechung am Arbeitsplatz befinden. Frain Benton ist ein Schüler von Felicitas Waldeck, der bekannten Heilpraktikerin und Autorin zum Thema Jin Shin Jyutsu, und hat das Wissen um die alten Heiltraditionen von Jin Shin Jyutsu neu zusammengestellt und auf das allgegenwärtige Problem Burnout angewandt. Nun erscheint dieses Wissen prägnant aufbereitet und schnell anwendbar als Anleitung zur Selbsthilfe.

www.jin-shin-fee.de

Local Heros und Global Player verbinden sich auf der Orhideal B2B-Plattform
Konzentrierte Geschäftsführerkommunikation auf höchstem Niveau

Entscheider

Treffen auf Augenhöhe

B2B Kommunikation auf allen Kanälen:
Gelebter Austausch mit den Titelgesichtern jeder Ausgabe und deren Lesern.
Orhidea Briegel koordiniert die Plattformsynergien.

Orhidea Briegel stellt Unternehmer des Monats vor: Ron Traub, Musikunternehmer, Alexandra Wiedemann, Best Ager Wohnprojekte und Gerhard Ostenried, Ostenried Einrichtungen



Ein großes **Hallo**

Nachdem Prof. Dr. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel (links), www.prof-schlegel.de die Gäste begrüßt hatte, benannte **Orhidea Briegel** die anwesenden Geschäftsleute aus den Gegenden der DACH-Region unterhaltsam mit Namen und Firmensitz. Darunter waren beispielsweise:

Tobias Dankl, xDims Kitzbühel

„Feuerwerk der Ideen: Unternehmer des Monats begegnen sich.“

Sebastian Adam,
geniux GmbH München

Gabriele Kowalski
Delta Institut

Dr. med. Thomas Scholz

...gab es an unserem Dezember Orhideal Unternehmer-Treffen bei Prof. Dr. Dr. Dr. Schlegel.

Die moderne Praxis im Renaissance-Gebäude in München war an diesem Tag elegante Anlaufstelle für Unternehmer aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Schlegel-Team und der Orhideal-Einlass kümmerten sich um die ankommenden Gäste. Groß war bei jedem Unternehmer des Monats die Neugier, endlich die Menschen zu treffen, bei denen IMAGE Magazin ebenso fleißig im Einsatz und Umlauf war. Aus 12 Jahren Orhideal IMAGE trafen sich etwa drei Titelgesichter-Jahrgänge aktueller, aber auch der Erst-Ausgaben. So wechselten viele Belegexemplare ihre Besitzer und die Stimmung war sehr ausgelassen. Wie immer fasste Orhidea Briegel bei der Begrüßung unkompliziert und mit viel spontanem Witz die Gästeliste zusammen, vernetzte aus dem Stehgreif und schaffte eine ungezwungene Basis für gute Gespräche. Gästekommentare: „Den weiten Weg aus Berlin habe ich nicht bereut“, „Ich war überrascht, wie viele Geschäftsführer mich als März-Gesicht erkannten, auf mich zukamen und noch mehr über mich erfahren wollten.“, „Endlich habe ich mein Titelpendant kennengelernt.“, „Jede Menge Kontakte und Ideen für meine Firma nehme ich jetzt mit nach Hause.“, „Nächstes Mal komme ich wieder.“, „Orhidea, ich bin überwältigt von der angenehmen Atmosphäre und der Qualität der Gäste.“

Links hinten im Bild: u.a.
Markus Unger, Fa. vit:bikes

Uwe Reger Maschinenbau, Hannover
vorne rechts: Makus Wahle, adfineo

Werner Dück von www.good-spirit.com interviewte die aktuellen Titelgesichter, wie sie das Magazin einsetzen. Jeder hatte seine Exemplare zum Austausch dabei...

„Erkannt! Deine Story habe ich auch schon im Internet gelesen.“

...hatte Spaß - Tanja Völl, GF Online-Handel BeDiamond Aachen





Gelesen wurde sogar schon beim Treff:
Hier die Titelstory von Monika Thomas,
www.team-mf.de



Schon seit 2007
mit Prinz Luitpold
dabei: Bernd Dornach,
www.uni-marketing.de



Multi-Entrepreneur,
Top-Speaker & Buch-
autor Kishor Sridhar
www.perfectscore.de
plaudert über
Prozess-
Optimierung



Von Titel zu Titel:
Verena Schraner,
www.erfolgslabor.com
bespricht eine
Kooperation.

Alle Eventfotos von www.herrmueller.info

Erfahrungsaustausch vor der Kamera:

Die Mitarbeiter von Chris Pampel, Captide Vertriebs GmbH, verteilen seine Ausgabe auf Roadshows und Vorträgen. „Meine Story kommt ausgezeichnet an und unser Team kann meine Vision viel besser transportieren.“, so der sympathische Mittelstandsfinanzierer.

Werner Dück fragte beim filmen die Geschäftsleute, wie sie das Magazin benutzen (Bilder unten). Jeder hat sein Sonderdruck dabei und es fand wildes Tauschen der Titelstorys statt, wobei die Gäste viel Spass hatten (Bild unten rechts)



„Geniales Medium,
tolles Event,
fähige Initiatorin!“

Orhideal IMAGE Magazin
**Multiplikatoren und Türöffner
im Zusammenschluss**

**Geschäftsführerkommunikation
auf höchstem Niveau.**

**Sorgfältig ausgewählte und markant
aktive Unternehmer.**

**Interdisziplinäre B2B-Vernetzung:
Unternehmer als wertvolle Multiplikatoren
und Türöffner durch ihr Wirkungsfeld**

„Unsere Händler
haben uns die Titel-
story förmlich aus den
Händen gerissen und
benutzen sie am POS.
Besser und unver-
fälschter können wir
unsere Vision nicht
transportieren lassen.“

www.lubana.de Hersteller Kosmetik Luxussegment

Alle Eventfotos von www.herrmueller.info



Spontanbesuch aus
Baden-Württemberg
mit Initiatorin Orhidea Briegel



Corporate Health Gespräche: Personalprofi
Gudrun Gramm, www.PersoGramm.de und
Johannes Pfaffenhuemer, www.pfaffenhuemer.at



Wiedersehen nach längerer Zeit: Unternehmer
des Monats August 2009, Markus Christopeit
www.markus-christopeit.de



Im Dialog mit
Praxisteam
www.prof-schlegel.de



Über Erfolgspaare: Buchautor Samy Bakry
www.emoratio-paarberatung.de repräsentierte
die Titelstory September 2015



Frisch aus der Schweiz eingetroffen: Andres
Michael Roth aus St.Gallen begleitete unser
Titelgesicht November 2005



Hersteller aus
Deutschland:
Anita Kraus
GF von
www.lubana.de



Berlin meets Munich: Henry Krey, Unternehmer
des Monats www.erfolgreicherwerden.de, im
Dialog mit www.dykiert-beratung.de



„Schön zu sehen, wie
sich die Plattform
die letzten 10 Jahre
entwickelt hat.“
Peter Musser,
www.petermusser.de



Ruhe vor
dem Ansturm:
Roland Gartner
Unternehmer und
Verbandsvorstand
www.bag-company.com und
www.ethiks.de
mit Dr. jur.
Ernst Pechtl



Bau- und Immobili-
enprofis im regen
Austausch:
Preisträgerin
Andrea Dangers
[www.homestaging-
muenchen.de](http://www.homestaging-
muenchen.de)
mit Architekt und
Projektentwickler
Axel Meyer
www.archimax.de



International
aktiv:
Walter
Hallschmid,
www.hallschmid.eu
diskutiert seine
neuesten
Produktentwicklungen
mit Tobias Thalhammer
www.rhinos-energy.com



B-to-B-Könnerninnen
GF Martina Thomas www.team-mt.de
mit Carmen Eva Leitmann



Christina Dragu
www.cristina-dragu.de



Vegan-ProduktHersteller
www.PALONEO.de
Yvonne Reichelt und Robert Schillack



Mr. Water reiste aus Österreich an:
www.pfaffenhuemer.at Johannes
Pfaffenhuemer mit Unternehmerin des Monats
GF www.monika-schmuck.de/



Titelgesichter über BGM und BAV:
www.immoheinrich.com und
www.klaus-dieter-boese.de



Seit 2009 dabei:
GF Silke Bentlage



Aus der Nachbarschaft
dazugekommen:
MA www.paula-bewegt.de



Gabriele-Kathlen Kowalski
GF www.deltainstitut.de



Top-Speaker Kishor Sridhar
www.sridhar.de



Unternehmerin des Monats Oktober 2014
www.the-holistic-business-architect.com



Zwei Generationenprofis und Titelgesichter:
Klaus-Dieter Böse, <http://www.klaus-dieter-boese.de/> und Christiane Paschka DB-Trainerin
<http://christiane-paschka.com/>



Werner Dück, www.good-spirit.com
mit Roland Gartner,
www.bag-company.com



Innovationsmacher digitaler Erlebnisse:
GF Sebastian Adam
www.geniuxconsulting.de



GF Martin Reh Technologie-Experte
www.wire-cleantec.de



„Endlich sehen wir uns persönlich.“ Geschäftsfrau und Geschäftsmann des Monats Mai 2015



IMAGE-Partner aus Netzwerk:
www.omegaconsulting.de

Alle Eventfotos von www.hermueller.info



3 Familienunternehmen aus einer Hand:
von Kitzbühel angereist Fam. Dankl mit
www.instandhaltungstage.at,
www.xdims.com und Skischule



Buchautorin meets Skischule:
September-Titel 2015 Tanja Bakry
www.emoratio-paarberatung.de



Der Weg aus Chemnitz war nicht zu
weit für die Mittelstandsfinanzierer Juni
2015, Unternehmer des Monats



„Ist immer wieder schön, den anderen
Verbreitungspartnern zu begegnen.“



Tennispro Tobias Dankl steigt als
Gesellschafter in das Familienunter-
nehmen ein



GF BeDiamond GmbH aus
Aachen eingeflogen



Im Gespräch über Musik- und Film-
industrie....



„Du bist doch in der aktuellen
Ausgabe.
Habe ich doch gleich erkannt!“



Story April 2013 -
Dr. med. dent. Petra
Döhring erklärt
das Zahnlifting:
www.dr-doehring-lumineers.de



M & A Profi:
Unternehmer C. Pampel



Arbeitsrecht ist total spannend und mit ei-
nem Satz kann ein Unternehmer sich viel
sparen: www.schleifer-arbeitsrecht.de



„Das ist lecker. Fruchtku-
geln aus der PALONEO
Produktion macht
Mitarbeiter fit.“



Generationendolmetscherin Paschka als
aktuelle Unternehmerin des Monats im
Dauergespräch



Markus Wahle, Orhideal Kolumne,
GF www.adfineo.de

Alle Eventfotos von www.hermueller.info

Ikone und Botschafterin für eine gelungene Zusammenarbeit von Schulmedizin und alternativen Heilmethoden: Annette Müller überzeugt mit Ergebnissen und ist gefragte Interviewpartnerin und Vortragsrednerin.

Der außerordentliche Erfolg ihrer Schule, in der 20 Mitarbeiter tätig sind, liegt nicht allein in profunder und überzeugender Wissensvermittlung begründet. Das sagen und belegen bisher über 300 Frauen und Männer, die aus ganz Deutschland und unter anderem aus Schweden, Frankreich, Belgien, Irland, Polen, Russland, Österreich und der Schweiz kamen, und in der ÉCOLE SAN ESPRIT ihre Heilerbeziehungsweise SKYourself-Ausbildung gemacht haben.

Die beliebten Schüler- und Absolvententreffen der École San Esprit werden von internationalen Gästen begleitet, wie zuletzt von Wissenschaftler Dr. Yasuyuki Nemoto und Akiko Stein aus Japan, Katie Fisher, Ärztin aus Hawaii, Robin Johnson Eventmanagerin aus Mallorca.

www.san-esprit.de



Botschafterin für Zusammenarbeit im Gesundheitswesen

Mediengesicht Annette Müller bringt Schulmedizin und alternative Heilmethoden zusammen.

Der bodenständigen Speakerin gelingt es mit sachlicher Betrachtungsweise, mit spirituellen Ansätzen und Klarheit, die Zusammenarbeit von Schulmedizin und alternativen Heilmethoden mehr und mehr zu fördern. So ist sie auf dem besten Wege, einer Renaissance alten Wissens den Boden zu bereiten und die Vorurteile gegenüber alternativen Heilmethoden zu minimieren.

Als Netzwerkerin bündelt Annette Müller weltweit Kooperationspartner aus dem Gesundheitswesen und findet mit ihnen zusammen ständig neue Möglichkeiten, aus Visionen Taten zu machen. Da sie auch in den USA ihre SKYourself Seminare hält, wächst auch dort die Zahl ihrer Anhänger stetig.

In den USA findet sie Unterstützung durch ihre Tochter Anya Gwenn, die dort als Heilerin und Schauspielerin arbeitet.

Über 300 Belege für ihren Erfolg

Was Annette Müller als Heilerin und Dozierende tut, kann durchaus zu Irritationen führen. Insbesondere bei Menschen, die es gelernt haben, wissenschaftlich zu denken und jegliches Agieren auf seine Berechenbarkeit zu stützen. Das gilt nicht zuletzt für Mediziner. Aber gerade sie erleben im geistigen Heilen so Erstaunliches, dass sie ihr ärztliches Selbstbild kritisch reflektieren und sich durch die unglaublichen Möglichkeiten dieser Heilmethode in ihrem Beruf bereichert erleben. Ihre Erfolge haben Annette Müller innerhalb von zehn Jahren zu einer international bekannten und geachteten Heilerin gemacht. Diese Karriere begann mit einem schweren Schicksal. Durch einen Autounfall erlitt die damalige Verlagskauffrau im Jahre 2004 so schwere Verletzungen, dass Schul- und Alternativmediziner zwar sämtliche Register zogen, ihr aber nicht helfen konnten.

In dieser ausweglos erscheinenden Situation geriet Annette Müller in die Praxis eines Geistheilers und erfuhr dort die Hilfe, an die sie selbst kaum noch geglaubt hatte. Dieses Ereignis war so beeindruckend, dass es ihr komplettes Leben veränderte. Es brachte sie zu dem Entschluss, das geistige Heilen zu erlernen und es möglichst weltweit zu etablieren.

Nach zahlreichen Ausbildungen im In- und Ausland entwickelte Annette Müller mit amazinGRACE und SKYourself ihre eigenen Heilmethoden. Sie ist Gründerin der ersten stationären Klinik für geistiges Heilen in Deutschland und der daran angeschlossenen Heilerschule ÉCOLE SAN ESPRIT.



Vorträge im Gesundheitswesen international und multi-lingual

Wo Schulmedizin und geistiges Heilen an ihre Grenzen stoßen, schafft die erfahrene Institutsleiterin und mehrsprachige Top-Speakerin Verbindungen zwischen beiden Bereichen: junges und altes Wissen in eine Symbiose zu bringen, zum Wohle der Menschheit. Fernab von Hokus-pokus und Heil-Klimbim erklärt die engagierte Expertin, warum wir Vorurteile abbauen und alternative Methoden integrieren sollten.

„Es ist
die Zeit der
Zusammen-
arbeit...“

...und des
Entdeckens.“



mit Dr. Nemoto

mit Bürgermeister Josef Huber

bei der Begrüßung zu DO UT DES

und Besuch aus Hawai:
mit Ärztin Katie Fischer

mit Robin Johnson, Radio &
Bleep-Event-Management



Fasziniert und begeistert ihr Publikum: Annette Müller ist gefragt als Expertin im Bereich Bewußtseinsentwicklung und Geistiges Heilen.

„Wir freuen uns über die wachsende Akzeptanz bei Schulmediziner.“

Sehen wir uns bei Annette Müller?
Besuchen Sie uns am Orhideal-Stand



HEILERTAGE IM PARK
DO UT DES
— ich gebe damit Du gibst —

EINTRITT FREI

**VORANKÜNDIGUNG
2016**

EHRENGAST
DER BERÜHMTE BIOLOGE UND BUCHAUTOR
RUPERT SHELDRAKE

RUPERT SHELDRAKE
DER BERÜHMTE
BIOLOGE UND BUCHAUTOR
„DAS SCHÖPFERISCHE UNIVERSUM“
„DER SIEBTE SINN DES MENSCHEN“
„DER SIEBTE SINN DER TIERE“.....

WEITERE INTERNATIONALE GÄSTE
**HEILERN BEGEGNEN
FRAGEN STELLEN**

MORPHOGENESIS
A New Science of Life
By Dr. Rupert Sheldrake

HEILERTAGE IM CHIEMGAU
24.- 25. SEPTEMBER 2016

www.heilertage.de • www.do-ut-des.eu

SAN ESPRIT® | STATIONÄRES FACHKLINIKUM UND TAGESKLINIK FÜR GEISTIGES HEILEN | HEILERSCHULE

Cruising im Cabrio

mit Entscheidern in bester Gesellschaft...

Spezial-Angebot für Orhideal-Leser und Mitwirkende:

Individuell und stressfrei sind die von Tanja und Norbert Reif organisierten Cabriotouren.

Reisen und Fahrspaß mit Gleichgesinnten erleben:

Schöne Strecken und ausgesuchte Hotels, in exklusiven Reisegruppen!

Der Reisespaß für Individualisten und Freunde guter Gesellschaft.

Mehr Informationen auf...

www.reif-tours.com





Impression vom
Image-Fototag
für Ingenieure

Mehr zu unserem
Technopool
erfahren Sie bei
Orhidea Briegel.

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL®

IMAGE

Podium der Starken Marken

Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Beziehungspflege

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

Orhideal PhotoDays auf Kongressen & Messen



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

Vorurteile nutzen

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

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

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

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

Unter den weltweiten Kontakten der engagierten Geschäftsfrau finden sich Unternehmer aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel bis hin zu Unternehmen, die unternehmensnahe Dienstleistungen anbieten. Darunter sind zahlreiche prominente Entscheidungsträger unterschiedlichster Branchen im B2B-Segment vertreten, wie beispielsweise Wolfgang Grupp, Geschäftsführer der Marke Trigema und Ikone für den

Standort Deutschland, Luitpold Prinz von Bayern, König-Ludwig-Brauerei, oder Alfons Schuhbeck als Vorbild für das Personenmarketing.

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



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

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