

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



Begegnung mit
Michael Kromschröder
mediabit GmbH

Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Alleinstellung und Markenkult
durch Bewegtbild-Strategien
mit cinematischem Anspruch

Jubiläum - 20 Jahre mediabit GmbH:

Kino-Look als Umsatzbringer

Die Flut an Werbevideos und Imagefilmen im Internet wird in den nächsten Jahren weiter zunehmen. Diese explosionsartige Vermehrung von Businessbotschaften im Bewegtbild birgt für kluge, entwicklungsfreudige Unternehmer eine große Chance: aus der Masse können vor allem Unternehmen herausstechen, die mit herausragenden Filmgeschichten ihre Kunden emotional fesseln. Solche Kundenmagneten in Kinoqualität zu erstellen, erfordert mehr als nur filmische Kompetenzen.

Bewegtbild-Strategie und Emotions-Designer Michael Kromschröder bringt seinen Geschäftskunden dieses gewisse Mehr. Mit seinem Team arbeitet er pixelscharf und mit modernster Technologie das Profil von Unternehmen und deren Produkten heraus. Der Überzeugende und durchsetzungsstarke Geschäftsführer der mediabit Studios gilt als der kompetente Ansprechpartner für berührende Unternehmensfilme im deutschsprachigen Raum. Frei von Kreativ-Allüren, mit einer großen Portion Bodenständigkeit koordiniert der Filmprofi die Businessprotagonisten und seine Crew, die täglich mit Leidenschaft und fachlicher Kompetenz Projekte anpackt.

Das Um-die-Ecke-Schauen, Querdenken und Über-den-Tellerrand-Gucken wurzelt in seiner praktischen Erfahrung als Diplom-Wirtschaftsingenieur, der seine Affinität zu Bits und Bytes in den „mediabit studios“ realisiert hat. Immer auf Augenhöhe und nah am Business seiner Kunden visualisiert er mit ästhetischem Gespür die Nutzenversprechen seiner Klientel. **Unsichtbares gesteuert Sichtbar und Komplexes leicht verständlich machen, Vertrauen und Bezug schaffen, begeistern und mitreißen - das sind nur einige der vielschichtigen Aufgaben von mediabit. Er ist ausgerollt, der rote Teppich für hochwertige Produkte und Vorzeige-Unternehmen!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.mediabit-studios.de

„Wir pixeln
Gefühle
nach Maß!“

**Emotions-Designer
Michael Kromschröder
verpackt mit seinem
mediabit-Team
Unternehmensbotschaften
in Kinofilm-Qualität:**

der sympathische Nutzen-
gestalter und Wirtschafts-
ingenieur agiert damit
- jenseits vom Klischee der
klassischen Filmproduktionen -
ganz nah an den Business-
Interessen seiner
Geschäftskunden.



Orhideal IMAGE: Ihr Unternehmen firmiert unter dem Namen mediabit GmbH. Sie sind **DER kompetente Ansprechpartner für berührende Unternehmensfilme. Sie bieten also im Geschäftskundenbereich die Erstellung von besonders aussagekräftigen Image- und Werbefilmen an?**

Michael Kromschröder: Ganz genau. Wir sind Full-Service Partner für professionelle Filme aller Art, auch Recruiting Videos, Produktvideos, Luftbild- und Videoaufnahmen, 3D Animationen und sogar Zeiträuferaufnahmen und mehr.

Für unseren Orhideal-Technopool mit innovativen Mittelständlern haben Sie Produkt- und Unternehmensbotschaften in Bewegtbild umgesetzt. Beeindruckend ist für mich als Imagefotoprofi die besondere Emotionalität Ihrer Bilder. Vielleicht können Sie unseren Unternehmern kurz erklären, wie Sie diese Emotionalisierung schaffen?

Produkte und Unternehmensbotschaften so packend, ja gerade zu cinematisch darzustellen, ist das Ergebnis gut koordinierter Teamarbeit und ausgefeilter Technik. Wir drehen grundsätzlich auf Kino-Kameras in 6K-Auflösung. Genau die Kameras, die auch für Kinofilme wie „The amazing Spiderman“, „The Hobbit“ und vielen anderen Filmen eingesetzt werden. Das schafft den Kinolook unserer Filme.

Das ist sehr cool. Wenn ein Unternehmen im Bewegtbild das ganz „große Kino“ auffährt, dann steigert das automatisch seine Relevanz und erleichtert das Abgrenzen vom Wettbewerb. Sie nutzen also die Vorzüge der digitalen Technik zur Ab-

grenzung durch beeindruckende Kinoatmosphäre. Richtig?

Genau. Anstelle von fotografischem Film setzen unsere Kameras Bildsensoren und digitale Medien zur Bildaufzeichnung ein. Was ist der Vorteil für den Kunden? Ganz einfach. Beeindruckende Filmmomente werden für ihn bezahlbar. In der heutigen Zeit kann wirklich jeder Filme in verträglicher Qualität machen. Davon wird das Internet geradezu überflutet. Unsere Kunden wollen sich aber qualitativ abgrenzen, mit ihren Produkten und Dienstleistungen das Mittelmaß sprengen. Mit einem Film im Kino-Look gelingt das problemlos! Es begeistert! Dafür sind wir die absoluten Profis.

Nun kennen die meisten den großen Aufwand, mit dem Kinofilme gedreht werden. Unternehmen hätten wenig Kapazitäten für zeitintensive Aktionen solcher Art. Sie sind ja sehr gut gebucht und es gelingt Ihnen offensichtlich, die Erstellungsprozesse total zu optimieren. Wie zeitaufwändig sind die Vorbereitungen für den Kunden, wenn er Sie und Ihr Team beauftragt?

Wir sind bekannt dafür, dass wir sehr businessnah und effizient arbeiten. Dazu gehört, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren und eine Geschichte zu erzählen, die in Erinnerung bleibt. Als Außenstehende sehen wir recht schnell, welche Gesichtspunkte visuell die tragende Rolle spielen sollten. Da wir die gesamte Projektsteuerung, Regie, Kamera und die komplette Technologie für Dreh und Postproduktion inhouse abwickeln, sind wir auch kostenmäßig sehr kompetitiv aufgestellt. Mit unserer professionellen Planung läuft ein Drehtag wie geschmiert.

Das wäre meine nächste Frage. Konzernkunden können sich die mediabit-Produktionen sicher leisten. Wie sieht die Kalkulation für mittlere und kleine Unternehmen aus?

Natürlich kann sich unsere Dienstleistung auch jeder Mittelständler leisten. Er kann sich eher nicht leisten, für seine Außenwirkung nichts oder nur halbherzig zu investieren. Mit unserem Rundum-Sorglos-Paket entlasten wir den Auftraggeber, machen Komplexes verständlichen und liefern beste Ergebnisse für Recruiting und Arbeitgeber-Branding. Unser Tun ist gleichzeitig Teambuilding.

Und zwar nachhaltig! Viele Maßnahmen verpuffen nach paar Tagen, ein Imagevideo hält dagegen oft jahrelang, nicht wahr?

Richtig, es ist eine sehr nachhaltige Maßnahme. Zu uns kommen solche Auftraggeber, die ihren Kunden selber gute Qualität bieten und diesen Qualitätsanspruch auch nach Außen hochwertig transportieren wollen. Einen gewissen Aufwand muss man da schon betreiben, wenn man will, dass es kompetent wirkt. Das wissen Sie ja selber aus Ihrem Personenmarketing für Unternehmer. Wer sich nicht wert ist, in sich und sein Unternehmen zu investieren....

...treibt zurück. Das wissen auch meine Foto-coachingkunden. Das Bild des Unternehmers sollte seine Vision transportieren. Damit steigt die Wertschätzung durch die eigenen Kunden. Die kompetente, visuelle Unternehmensdarstellung ist eine Investition, die sich auszahlt.

Genau. Das finde ich auch, Frau Briegel. Die Essenz, die ein Unternehmen ausmacht, präsentieren wir filmisch mit technischer Präzision, optischer Brillanz und mitreißender Emotionalität. Wir lenken die Aufmerksamkeit Ihrer Kunden auf Sie und Ihre Produkte - das ist unser Slogan.

Gerade durch die Verbreitung im Internet kann ein Unternehmen, durch eine professionelle Bildsprache seine Marke aufwerten. Ihre Geschäftskunden wissen das auch sehr zu schätzen?

Ja, sehr. Und wir werden dann von den Unterneh-

„Unsere Kunden wollen sich von der Masse abheben!“

Mr. 6000 Pixel
macht Produkte
emotional erlebbar





Botschafter

„Immer komplexer werdende Produkte und Dienstleistungen werden durch unsere Filme verstanden.“

mern weiterempfohlen, aber natürlich auch von Werbe- und PR-Agenturen beauftragt. Der Return-on-Invest lässt dann auch nicht lange auf sich warten: Wir geben den Interessenten, den Kunden unserer Auftraggeber, Bewerbern und potentiellen Investoren unserer Kunden einen emotionalen und fundierten Einblick in deren Unternehmen, begeistern und steigern damit den Umsatz. Die logische Folge!

Besonders spannend finde ich den Mehrwert durch Ihren persönlichen Background. So wie man bei mir nicht einfach ein Geschäftsführerfoto bestellt, sondern die Strategin und Personenmarketerin dahinter, sind Sie auch nicht bloß der Filmemacher, der in seiner kreativen Box gefangen ist. Schöner Vergleich. (er lächelt mich an)

Es ist wirklich ein Vorteil, dass ich als Diplom-Wirtschaftsingenieur und Industriemechaniker eine sehr technische und businessorientierte Perspektive einbringen kann. Diese Kompetenz nutzt unseren Kunden, weil es auf der einen Seite das Künstlerische ist, durch Filme ein Unternehmen erlebbar zu machen, auf der anderen Seite aber auch die technische und prozessorientierte Anforderung steht, effektiv und strukturiert zu arbeiten, um bezahlbar zu bleiben - bei höchster Qualität! Dem Impuls meines Herzens zu folgen und Filme zu machen war meine beste unternehmerische Entscheidung.

Ich habe Sie als sehr guten Leader und Koordinator erlebt. Mich hat bei Ihrem letzten Projekt verblüfft, wie schnell und unkompliziert Sie die Handlung leiten,

die Protagonisten einstimmen und dadurch Unsichtbares kontrolliert sichtbar machen.

Sie meinen unser Imagevideo für Ihren Unternehmer des Monats, Dr. Burnickl? Das ist während einer Firmenfeier entstanden. Es war sehr turbulent. Aber wir sind gewöhnt unter allen Umständen eindrucksvoll zu drehen, und zwar pro-aktiv. Wir schaffen uns einfach die idealen Bedingungen. So wird unser Filmdreh im Unternehmen sogar zu einem Belegschafts-Event mit Engagement von allen Seiten. Das macht allen viel Spaß und nimmt später auch die Zuschauer mit. Ein hochwertiger Film sagt einfach viel über die Kompetenz eines Unternehmens aus.

Drehen ist Teamarbeit und Sie gelten als extrem zuverlässig. Sie müssen ein Mensch sein, der kühlen

Kopf bewahrt, wenn es hektisch wird, der den Überblick behält, der die Supervision hat, oder?

In unserem Business sind Ausfälle nicht nur unprofessionell, sondern schlichtweg ein Kostenfaktor, der nicht passieren darf. Von uns als Profis wird einfach erwartet, dass alles sitzt. Aus dem Grund bieten wir eine Top-Erreichbarkeit, hohe Drehsicherheit durch redundante Technik, extreme Flexibilität und maximal kurzfristige Reaktionsmöglichkeit beim Drehen, weil wir jede benötigte Technik selber besitzen, wie Kamera, Licht, Drohnen, Ton-Equipment, Schnittsysteme.

Dass Sie das Beste aus einem Drehtag für den Kunden herausholen, davon konnte ich mich persönlich überzeugen. Aber einen großen Teil Ihrer Arbeit bekommt

der Kunde ja nicht unmittelbar mit.

Das ist wahr. Oft rückt nur der Drehtag in die Kundenbetrachtung und wenige können einschätzen, wieviel Zeit und Geschick es braucht, aus dem Material das Endprodukt zu schaffen. Hier gibt es eine Menge zu beachten. Aber die Tatsache, dass in 5 Minuten Film viel Arbeit steckt, ist auch dem Laien mittlerweile bekannt.

Vor allem, wenn mit dem Film nicht nur für Unterhaltung gesorgt wird, sondern auch noch eine Unternehmensstrategie verfolgt wird. Zurück zu der Emotionalisierung in der Werbung. In Ihrem Fach spielt nicht nur das Sichtbare, sondern auch das Hörbare eine große Rolle. Kein packender Film ohne Musik!

Tatsächlich ist der Ton die Hälfte des Erlebnisses! Teilweise komponieren wir den Kunden die eigene Musik. Alles aus unserer Hand macht es auch bezahlbar. Sich Musik von dritter Seite komponieren zu lassen, ist möglich, würde aber in der Regel den Budgetrahmen unserer Kunden sprengen. Übrigens habe ich vergessen zu erwähnen, dass wir die Entwicklung unserer Kunden unkompliziert als Fortsetzung visualisieren können. Bei uns ist eine spätere Erweiterung der bestehenden Filme jederzeit möglich.

Gut zu wissen. Gehen wir zurück zum Technischen. Es gibt anscheinend kein Thema, dass Sie nicht in das Filmische übertragen können. Es geht dabei nicht nur um emotionale Bindung, um das Seh-Erlebnis, sondern auch um Verständnis.

Das ist ein sehr wichtiger Aspekt vor allem bei erklärungsbedürftigen Produkten und Dienstleistungen. Ich würde sagen, das mir hier meine Ingenieurs-Denke sehr zu Gute kommt.

Was nutzen dem Kunden beispielsweise bombastische Aufnahmen seiner produzierten Dichtungen, wenn damit die Produktbesonderheiten und Alleinstellungsmerkmale nicht transportiert werden. In einem Businessfilm geht es immer um sehen, hören und VERSTEHEN. Wir sorgen dafür, dass die Nutzenversprechen der Unternehmen visualisiert und auch verstanden werden. Diese Symbiose wird dann zu etwas Erlebbar. Entweder, werden wir von einer Agentur beauftragt, die dann schon genaue Vorstellungen für die Umsetzung hat, oder vom Unternehmen selbst. In diesem Fall bringen wir unsere Erfahrungen ein. Bei so einer Produktion erfassen wir dann nicht nur unseren Auftraggeber mit seinen Nutzenargumenten. Wir müssen darüber hinaus auch seine Kunden, also die späteren Zuschauer erfassen und die Nutzenargumente für seine Zielgruppe übersetzen in Film und Ton. Nur wenn der Film-Betrachter auch versteht, was er sieht, und dann noch visuell berührt wird, entsteht der Sympathiefaktor für das Produkt oder das Unternehmen.

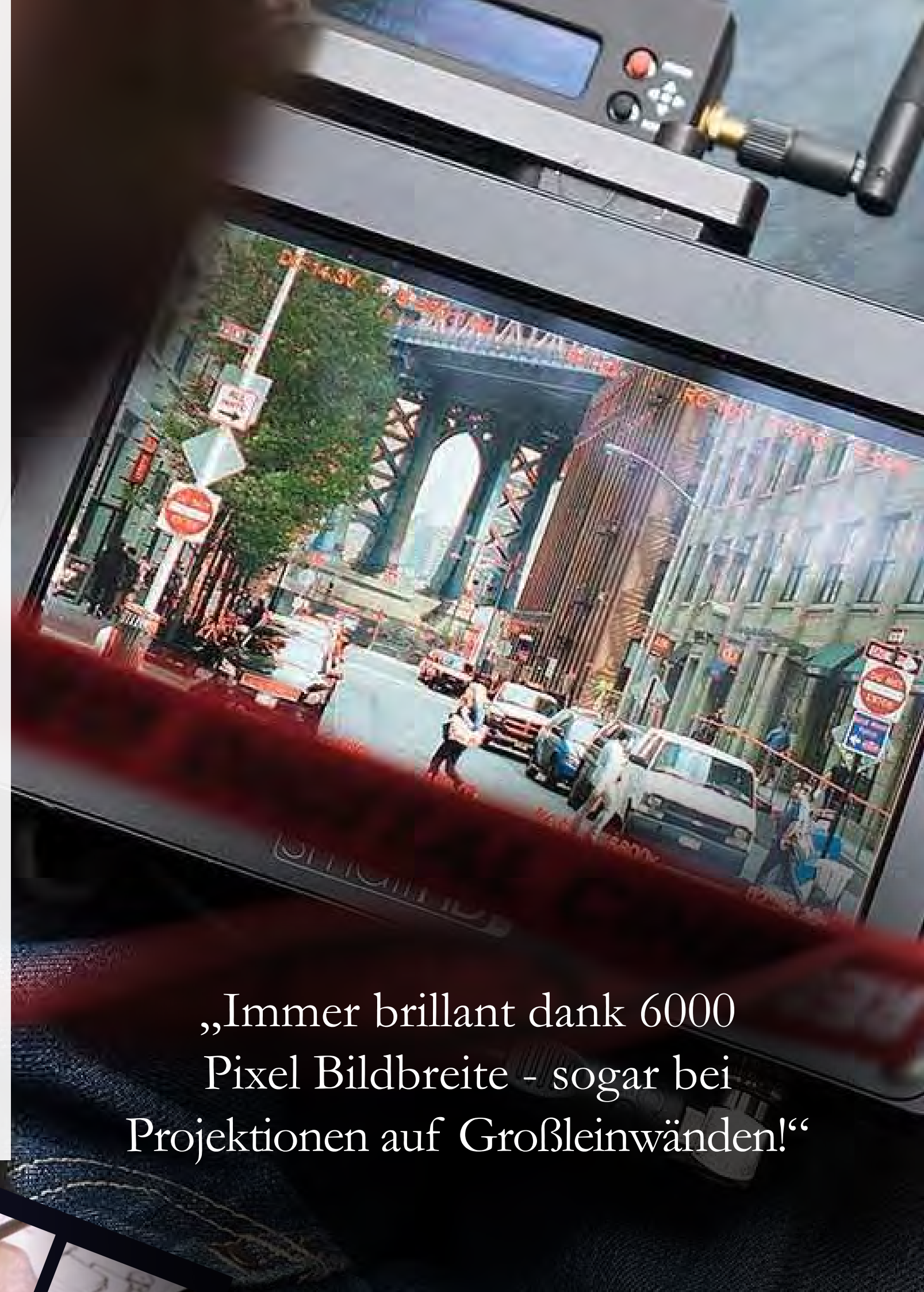
Lassen Sie uns kurz ein paar Einsatzmöglichkeiten skizzieren.

Die sind zahlreich: Filme auf der Website oder auf Arbeitgeberportalen, für Werbung aller Art, wie auf Messen. Egal ob auf dem Smartphone oder auf der Großleinwand, unsere Filme bestechen immer mit Brillanz: wie bereits gesagt, wie drehen mit 6K Auflösung! Zum Vergleich: full HD hat 1920 Pixel Bildbreite, wir drehen mit 6000 Pixeln Bildbreite! Dadurch sind auch wirklich große Projektionen auf Messen oder Veranstaltungen verlustfrei realisierbar. Die Bildeindrücke sind einfach atemberaubend.

Vielen Dank für die tollen Einblicke und herzlich Willkommen in unserem Netzwerk.

Danke, Frau Briegel, ich freue mich auf gute Zusammenarbeit.

mediabit GmbH
Tel: +49 (0)89 / 322 988-88
info@mediabit-studios.de



„Immer brillant dank 6000 Pixel Bildbreite - sogar bei Projektionen auf Großleinwänden!“

Ingenieurskunst
mit Starfaktor

„Orhideal
zeigt Menschen,
die mit ihren Ideen
die Welt bewegen!“

Orhidea Briegel
Herausgeberin

e-match Unternehmenstreff online

Unsere plattform-beteiligten Arbeitgeber, Unternehmer und Geschäftsführer haben einen großen Anspruch an Kontaktqualität, Effizienz und Gedankenaustausch auf Augenhöhe. Das gemeinsame Kommunikationsinstrument Orhideal IMAGE Magazin steht für gelebte Geschäftsbeziehungen und gezieltes Maßnahmen-Sharing.

Mit der Ausdehnung unserer Unternehmertreffen auf die virtuellen Ebene wurden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden.

Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazinbeteiligte ihre Verbreitungspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim MagazinSharing mitwirken wollen.

Wenn Ihnen Netzwerken alleine zu wenig ist, Sie nach einem professionellen Maßnahmenmix suchen, oder wenn sie ganz effizient AN Ihrem Unternehmen und Markennamen arbeiten wollen, ohne in „Meet-eritis“ oder „Social-Media-Wahn“ zu versinken - dann haben Sie hier etablierte Kooperationspartner und Ihren Maßnahmen- und Ideen-Pool gefunden.

Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
0177 3550112

Fragen können Sie mir gerne an orhidea@orhideal-image.com mailen. Entweder hören Sie dann von mir oder unserer Supervision Angelina Naglic.

Bis dahin gute Geschäfte,
Orhidea Briegel
www.orphidea-image.com





ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

TECHNO POOL

Neue Märkte für ihr Business

Relationship-Management auf Entscheidungsebene:
Interdisziplinäre Vernetzung, die Türen öffnet

Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr persönliches Wirkungsfeld.

www.orphideal-image.com/verbreitung/partner/hersteller.html

Wenn Sie unser Team mit Ihrem Fachgebiet ergänzen wollen, sprechen Sie mich an. Tel: 0177 3550112

Orhidea Briegel, Herausgeberin
all experts selected by orhideal[®]

„Neulich im Getränkemarkt“



Warum es manchmal unumgänglich ist, bewusst ein Risiko einzugehen!

Unternehmertum bedeutet immer, Entscheidungen zu treffen, die unter einem gewissen Risiko stehen. Das ist auch oft im Arbeitsrecht so. Warum? Ein Beispiel:

Eine Frau wechselt von einem Anstellungsverhältnis in die Selbstständigkeit. Sie übernimmt einen Getränkemarkt. Der bisherige Betreiber hört aus Altersgründen auf. Auf mich kam die Unternehmerin zu, da sie rechtssichere Arbeitsverträge für ihre zukünftigen geringfügig Beschäftigten wollte. Schriftliche Arbeitsverträge gab es bisher nicht. Also fuhr ich zu der Unternehmerin und hörte erst mal aufmerksam zu. Schnell stellte sich heraus, dass die Arbeitsverträge das kleinste Problem waren. Es stand das Thema Betriebsübergang im Raum. Alle Anzeichen sprachen dafür. Die Unternehmerin übernimmt die Geschäftsräume, den Warenbestand, den Lieferanten, natürlich die Kunden und sie will auch einen Teil der Mitarbeiter übernehmen. Klar war, bisher sind es zu viele Mitarbeiter. Bleibt die Zahl konstant, unterliegt der Getränkemarkt dem Kündigungsschutzgesetz. Das ist kein Zustand den man in diesem Fall anstreben sollte.

Die Lösung:

Gleich vorweg, einen sicheren rechtlichen Weg gab es in diesem Fall nicht mehr. Also rein ins Risiko, und den Blick auf das unternehmeri-

sche Ziel ausgerichtet. Meine Empfehlung war, der bisherige Inhaber soll alle Arbeitsverhältnisse kündigen. Zwar sind Kündigungen sehr wahrscheinlich wegen eines Betriebsübergangs unwirksam. Aber die Unwirksamkeit einer Kündigung muss ein Arbeitsgericht feststellen. Erfahrungsgemäß klagen nicht alle Arbeitnehmer/innen, schon gar nicht, wenn es sich um geringfügig Beschäftigte handelt. Das Risiko ist also, dass vielleicht eine oder zwei Personen klagen. Die finanzielle Belastung durch geringfügig Beschäftigte für weitere zwei bis drei Monate ist zu verkraften. Da das Kündigungsschutzgesetz nach der Übernahme nicht mehr gilt, können dann die klagenden Personen notfalls ohne Kündigungsgrund gekündigt werden. Die Unternehmerin hat den Vorschlag an den bisherigen Betreiber weitergegeben. Dieser hat ihn umgesetzt und alle Mitarbeiter/innen haben den Erhalt der Kündigung bestätigt. Geklagt hat niemand. Und was war mit den Arbeitsverträgen? Wenn Sie sich an die letzte Kolumne erinnern, da waren die Themen Flexibilisierung und zusätzliche Leistungen.

Flexibilisierung

Ich habe der Unternehmerin Flexibilität für den Fall verschafft, dass nächstes Jahr der Mindestlohn angehoben wird. Dann kann die Unternehmerin die Arbeitszeit einseitig reduzieren, so dass die Geringfügigkeitsgrenze weiter eingehalten wird.

Zusätzliche Leistungen

Einer Mitarbeiterin wollte die Unternehmerin einen steuerfreien

Fahrtkostenzuschuss geben. Sie erinnern sich? Keine zusätzlichen Leistungen ohne vertragliche Regelung. Hier habe ich die Regelung so gestaltet, dass für den Fall, dass die Leistung eines Tages steuerpflichtig wird, klar ist, dass die Steuer dann von der Mitarbeiterin zu tragen ist. Außerdem wurde ein Widerrufsvorbehalt vereinbart, denn wer zusätzliche Leistungen gibt, sollte sich immer überlegen, wie er diese notfalls wieder wegnehmen kann. *Markus Schleifer*



Let's rock...
Elektrotechnik

„Burnickl Team in action!“

Kolumne von & mit
Dr. Peter Burnickl

Wirtschaftlichkeit mit System -
Gebäudetechnik in neuer Dimension



Neues Imagevideo produziert
von www.mediabit-Film.de

Über Burnickl Ingenieure:

Sie meinen, man könne das Rad nicht neu erfinden? Schwer gefehlt. Es geht! Mit einem anpackenden Team von klugen Köpfen aus der Praxis setzt Dr. Peter Burnickl neue Maßstäbe in der Ingenieursbranche. Die Helden der unsichtbaren Technik sind ein Beispiel für bodenständige Spitzenleistung auf dem Markt und gelten bei vielen Auftraggebern als DIE Bauprofis, wenn es um nachhaltige Gebäudeplanung geht.

Der charismatische Unternehmer Burnickl setzt auf ganzheitliche Lösungen, die dabei helfen, die späteren Betriebs- und Unterhaltskosten entscheidend zu verringern. Dem Pragmatismus und der Schaffenskraft des Visionärs kann und will man sich nicht entziehen: So avanciert der kommunikative Neudenker zum Botschafter der Wirtschaftlichkeit mit System und trägt mit erstklassigen Gesamtkonzepten zu einer neuen Dienstleistungskultur der kurzen Wege bei. Als Referent und Interviewpartner gibt Peter Burnickl dem Fachpublikum interessante Impulse anhand von spannenden Projektbeispielen. Die global gefragte Marke Burnickl trägt zur Entwicklung von Lebens- und Unternehmensraum bei und macht Wachstum möglich. **Geht nicht? Gibt es nicht! Let's rock it!** *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

www.burnickl.de

Ingenieurwesen mit gelebter Aufbruchstimmung und Leidenschaft. Das Team rockt die Baubranche und bricht Klischees. Angestaubt ist höchstens die Baustelle!



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



„Guter Name... oder Schall und Rauch?“

Kein Unternehmen ist im geschäftlichen Verkehr namenlos unterwegs oder kommt ohne Werbung aus. Dabei sind zum Thema „Name“ das Recht der Marken oder sonstigen Kennzeichen und zum Thema „Werbung“ das Recht gegen den unlauteren Wettbewerb zu berücksichtigen. Diese beiden Rechtsgebiete sind zusammen mit dem Designrecht und dem Urheberrecht Frank Tyras Tätigkeitsschwerpunkte.

Herr Tyra, mit welchem Leistungsspektrum sind Sie für Ihre Mandanten im Einsatz?

Zu meinem Aufgabengebiet gehören administrative Schutzrechtsverfahren über die Eintragung von Marken und Designs ebenso wie die zivilrechtliche Durchsetzung von Schutzrechten und von lauterkeitsrechtlichen Ansprüchen, umgekehrt aber auch die Abwehr von (unberechtigten) Abmahnungen und Klagen.

Im administrativen Bereich geht es insbesondere zunächst um die Anmeldung von nationalen Schutzrechten beim Deutschen Patent- und Markenamt, von EU-gemeinschaftsweiten Schutzrechten beim Amt der Europäischen Union für geistiges Eigentum (ehem. Harmonisierungsamt für den Binnenmarkt) und von internationalen Registrierungen bei der Weltorganisation für geistiges Eigentum. Im Anmeldeverfahren kann es dann z.B. damit weitergehen, dass das betreffende Amt die Markeneintragung mit dem Argument verweigert, dass das angemeldete Zeichen keine Unterscheidungskraft habe, und dagegen zu argumentieren ist. Auch kann im Markeneintragungsverfahren ein Widerspruch erhoben werden aus einem älteren Recht, z.B. an einer identischen oder ähnlichen Marke oder Firma, wobei entweder der Widersprechende oder der betroffene Neuanmelder von mir vertreten werden kann. Gleiches gilt für Lösungsverfahren, die nach erfolgter Markeneintragung möglich sind, z.B. bei „Fehleintragungen“ oder wenn eine Marke nicht rechtserhaltend benutzt wird. Ebenfalls zu meinen administrativen Tätigkeiten gehört es, die Schutzdauer einer Marke oder eines Designs zu verlängern bzw. aufrechtzuerhalten. Zudem stehe ich in internationalen Schutzrechtsverfahren für die verfahrensleitende Korrespondenz mit Auslandskollegen zur Verfügung.

Im zivilrechtlichen Bereich der Durchsetzung von Schutzrechten und von lauterkeitsrechtlichen Ansprüchen – umgekehrt aber auch der Ab-

wehr von (unberechtigten) Inanspruchnahmen – geht es insbesondere um Abmahnverfahren als Versuch der außergerichtlichen Streitbeilegung dadurch, dass der Rechtsverletzer eine strafbewehrte Unterlassungsverpflichtungserklärung abgibt und damit zwischen ihm und dem Verletzten ein Unterlassungsvertrag geschlossen wird. Gelingt das nicht oder nicht vollständig, kann unter meiner Mitwirkung gerichtliche Hilfe in Anspruch genommen werden. Dabei geht es dann für den auf die Unterlassung der Rechtsverletzung gerichteten Hauptanspruch des Betroffenen in der Regel um das gerichtliche Eilverfahren auf Erlass einer einstweiligen Unterlassungsverfügung und nicht um eine zivilgerichtliche Klage, die nicht von spontaner Effektivität wäre. Wird heute Klage erhoben, kann die mündliche Verhandlung mglw. in drei Monaten erst terminiert werden. So lange mag niemand warten, dessen Recht ernsthaft in Gefahr ist. Den Erfolg von Schutzrechten unterstütze ich gerne auch durch deren Verwaltung und Kollisionsüberwachung.

Darüber hinaus bringe ich meine praktische Erfahrung als Rechtsberater und -vertreter ein, um Unternehmer/innen mit Vorträgen für Fragen aus meinen Rechtsgebieten zu sensibilisieren. Gerne stehe ich aktuell mit den Impulsvorträgen „Guter Name oder Schall und Rauch? Rechtsschutz durch Marken und geschäftliche Bezeichnungen“ (Kennzeichenrecht) und „Werben mit Auszeichnungen/Testergebnissen“ (Lauterkeitsrecht) zur Verfügung, sei es in-house oder ggf. am Stammtisch eines Unternehmernetzwerks.

Welche Zielgruppen sprechen Sie an?

Was ich mache, ist für alle Unternehmer/innen wissenswert. Das gilt für jede Branche und für jede Unternehmensgröße, von Einzelunternehmer/in über KMU bis DAX 30. Alle sind im geschäftlichen Verkehr nicht namenlos unterwegs, sondern heißen irgendwie, und alle betreiben Werbung, die nicht unlauter sein darf.

Dabei ist meine Tätigkeit nicht auf München beschränkt, zumal der Hauptsitz unserer Kanzlei in Köln ist und wir bundesweit Gerichtstermine wahrnehmen und Mandanten beraten. Die Mandantenkommunikation wird meist ohne persönliche Treffen quasi im „Fernabsatz“ erledigt, überwiegend telefonisch oder per E-Mail. Auch bei Produktpiraterie können im ersten Schritt das zu beurteilende Verletzerprodukt und das

Original per Kurier zu uns verschickt werden.

Was ist Ihr Tipp für Unternehmer?

Vorsorge ist immer der klügere Weg! Wegen der dafür entstehenden Kosten werden Recherchen nach älteren Rechten im Vorfeld der Anmeldung und/oder Benutzung einer Marke oder der Benutzung eines Unternehmenskennzeichens nicht immer durchgeführt, insbesondere nicht bei Unternehmensgründung. Die Kosten einer professionellen Verfügbarkeitsrecherche sind in der Regel aber geringer als die Kosten, die man zu tragen hat, wenn das ungeprüft in Benutzung genommene Zeichen das ältere Kennzeichenrecht eines Dritten verletzt und dieser deshalb seine gesetzlichen Ansprüche geltend macht. Wegen der dafür entstehenden Kosten werden Kollisionsüberwachungen für eingetragene Marken nicht immer durchgeführt. Ohne Kollisionsüberwachung erfährt der Inhaber einer eingetragenen Marke in der Regel aber nichts von der etwaigen Neuanmeldung/-eintragung einer identischen oder ähnlichen Marke, gegen die er nur innerhalb von drei Monaten beim betreffenden Markenamt im vergleichsweise kostengünstigen Widerspruchsverfahren vorgehen kann. Danach ist ein Vorgehen zwar noch möglich, dann aber teurer.

Wegen des besonderen Rufs, den sogenannte Abmahnanwälte genießen, gibt es bei Unternehmen, denen zur Verteidigung ihrer Rechte zum ersten Mal das Vorgehen im Wege einer Abmahnung empfohlen wird, manchmal spontane Zurückhaltung. Diese kann getrost abgelegt werden, weil das Abmahnverfahren als kostengünstige Möglichkeit gedacht und geeignet ist, einen Rechtsstreit außergerichtlich und zeitnah zu erledigen. Hinzu kommt, dass eine Obliegenheit zur vorgerichtlichen Abmahnung besteht. Eine sofortige gerichtliche Inanspruchnahme ohne vorherige Abmahnung birgt im Regelfall die Gefahr, dass im Gerichtsverfahren vom Rechtsverletzer ein sofortiges Anerkenntnis erklärt wird und der Verletzte dann die Kosten des Rechtsstreits zu tragen hat, obwohl man im Recht ist. Anderes kann nur gelten, wenn die Abmahnung ausnahmsweise entbehrlich ist.

**Infotelefon: +49 (0) 89 2429506 0
muenchen@schulte-franzheim.de**

www.schulte-franzheim.de

Ausgezeichnet für Hightech Baugruppen



Erneut wurde GBN Systems, der Spezialist im mechatronischen Gerätebau, für technische Lösungsansätze bei Referenzprojekten ausgezeichnet. Das seit 1989 im Markt aktive Mittelstandsunternehmen entwickelt und produziert marktfähige Lösungen als OEM Systemlieferant unter Führung von Geschäftsführer Siegfried Förg.

2016 wurden wieder verschiedene Projekte von externen Jury's bewertet und wie folgt ausgezeichnet. Die Auszeichnung **BEST OF INDUSTRIE PREIS 2016** erhielt GBN Systems für:

Weltweit einzigartige Universal Chip-Bonder von F&S Bondtec entstehen mit bayerischen GBN Systems Hightech Baugruppen.

Die strategische Fertigungsallianz aus bayerischem Baugruppenhersteller und österreichischem Maschinenbauer bietet mit Hightech die Stirn im weltweit härtest umkämpften Bondingmarkt. Dank langjährig aufgebauter Kompetenzen und kurzer Entwicklungs- / Fertigungszyklen vereinen GBN Systems und F&S Bondtec die Kräfte in der Herstellung der Produktserie 53xx für Wire / Die-Universal-Bonder.

Weltweit einzigartige Einsetzbarkeit der Universalbonder bietet deutlich verbessertes Produktionshandling

Die F&S Wire und Die-Bonder sind durch ihre Modularität mit nur minimalen Erweiterungen in Hard- und Software einsetzbar. Statt des Drahtbondwerkzeugs lassen sich in den Transducer Adapter einsetzen, um Standard-Tools zum Chipbonden, sogenannte Die-Collets, aufzunehmen. In ausgeklügelter Modulbauweise entstehen so bemerkenswert kompakte, hochproduktive Fertigungsmaschinen nach idealer Formel: 2 Technologien > ein Bonder > 53xx Serie

Siegfried Seidl, MAS Geschäftsführer der F&S BONDTEC Semiconductor GmbH aus Braunau / Inn freut sich über diese Auszeichnung:

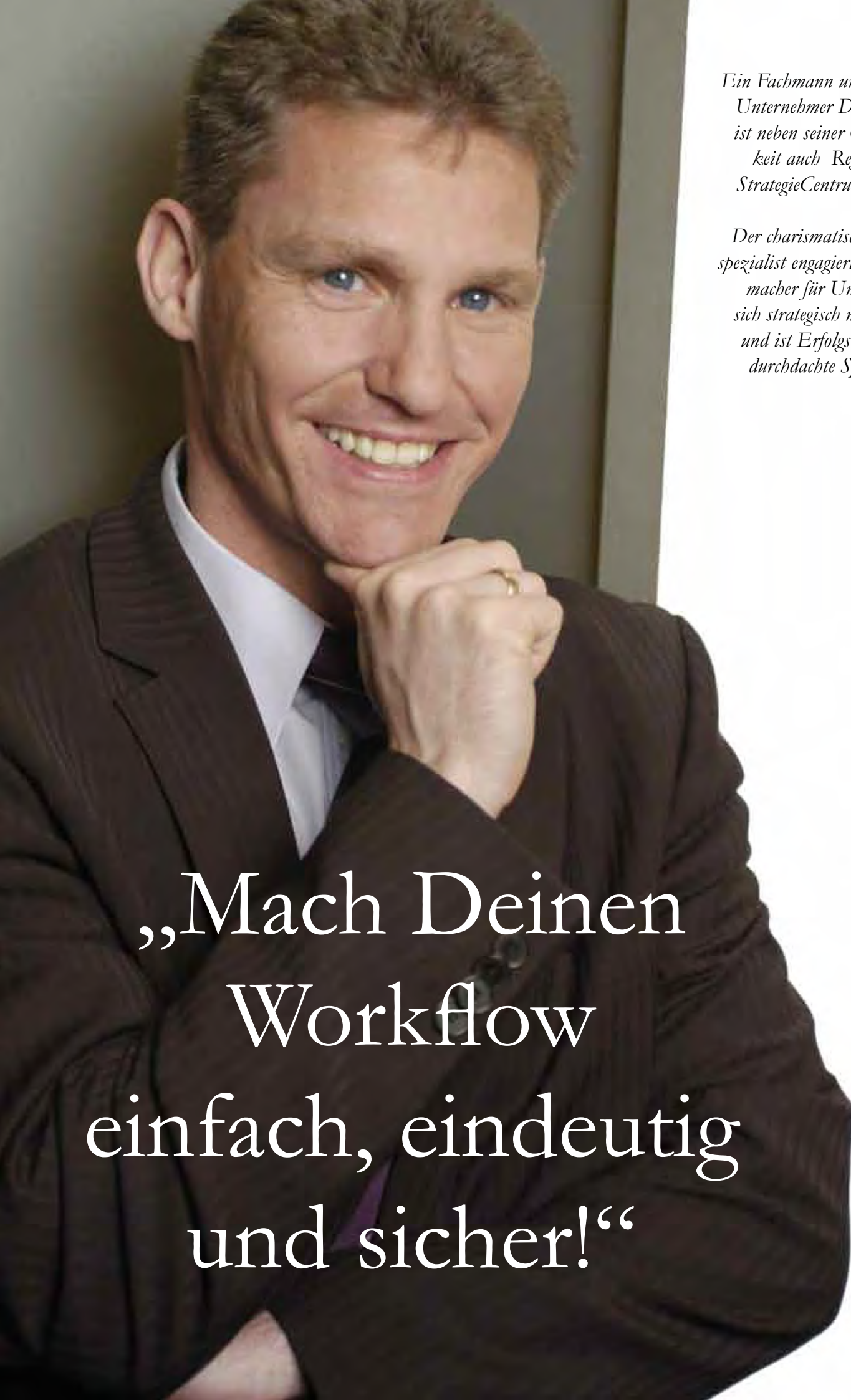
Vielen Dank für die erfreuliche Nachricht! Toll - Gratulation auch an das GBN Team! Seit vielen Jahren ist GBN Systems für uns ein verlässlicher Partner und Lieferant, mit dem wir auch den Grundstein für unseren Erfolg legten. Wir schätzen die zuverlässigen Liefertermine und das sehr gute Preis-/Leistungsverhältnis der mechanischen Baugruppen. Dazu kommen die kurzen Reaktionszeiten der Ansprechpartner bei allen technischen Anfragen und in der Auftragsabwicklung.

Weiterführende Informationen zu F&K BONDTEC erhalten

Sie hier: www.fsbondtec.at

Sehen Sie hier ein Videostatement von der Messe SMT 2016 (mit © konradin mediengruppe)





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

*Der charismatische Werkzeug-
spezialist engagiert sich als Mut-
macher für Unternehmer, die
sich strategisch neu orientieren,
und ist Erfolgsbeispiel für gut
durchdachte Spezialisierung.*

„Mach Deinen
Workflow
einfach, eindeutig
und sicher!“

SonderWerkzeug

Sie brauchen schnell 3 passende Angebote für Ihr Sonderwerkzeug?
Dann sind Sie hier genau richtig!

Vielleicht sind die Zeiten, in denen Sie tagelang auf verschiedene
Angebote warten müssen.

Mit nur einer Anfrage erhalten Sie immer die passenden Angebote
von Spezialisten. Das Besondere bei deal4tool: die Angebote der
verschiedenen Hersteller sind auf einen Blick vergleichbar.

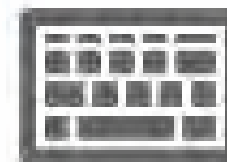
Bei uns sind Ihre Daten durch anonyme Anfragen sicher!

deal4tool ist e - e - s = einfach, eindeutig, sicher!
Dafür stehe ich - rufen Sie mich bei Fragen an.
Tel.: +49 22 33 90 80 77-0

Herzliche Grüße,
Ihr Dirk Hagelberg



1 Beschreiben Sie Ihr
Wunschwerkzeug



2 Vergleichen Sie
die Angebote



3 Wählen Sie das beste
Angebot aus



Unser besonderer Service:

- + Das einholen Ihrer Anfrage ist kostenfrei
- + Sie werden über jedes eingehende Angebot per Mail informiert
- + Alle Angebote werden nach Ihrer Priorität sortiert
- + Alle Angebote sind in einem Dokument aufgeführt und sofort vergleichbar

Sie erhalten:

- + Angebote von qualifizierten Herstellern aus Deutschland, die von uns zugelassen werden
- + Angebote genau nach Ihren Vorstellungen
- + Die besten Angebote des Marktes - ohne Händlersaufschlag

Melden Sie sich jetzt kostenlos und unverbindlich an und testen Sie unseren Service!

Jetzt kostenlos Angebote einholen *

In Rekordzeit zu fertig gedruckten Werkteilen:

Drücken-to-go als Weltneuheit



Ansprechpartner:
Helmut Schön, Vertriebsleitung

Um die Leistungsfähigkeit ihrer Drückmaschine PREMIO möglichst eindrucksvoll zu beweisen, stellt sich die Abacus Maschinenbau GmbH auf der Fachmesse EuroBLECH (25. bis 29. Oktober 2016) einer besonderen Herausforderung: Direkt auf dem Messestand M 70 in der Halle 27 werden die Osnabrücker die Skizzen von Besuchern innerhalb weniger Minuten in fertig gedruckte Werkstücke verwandeln. Das „Drücken-to-go“-Konzept soll die erhebliche Vereinfachung und Verkürzung des Druckprozesses anschaulich auf den Punkt bringen. Grundlegend ist dafür das präzise Zusammenspiel der mit Servomotoren ausgestatteten Drückmaschine PREMIO mit der intelligenten Software aus eigener Entwicklung.

„Interessenten können gern eine CAD-Zeichnung (DXF) für ein Musterprodukt zum Beispiel auf einem Datenstick mitbringen. Es macht uns aber nichts aus, den Schwierigkeitsgrad noch ein wenig zu erhöhen. So können wir mit dem Gast zusammen direkt an der Maschine eine Skizze eingeben. Unser neues Feature übersetzt sie in wenigen Augenblicken in ein Programm, mit dem unsere PREMIO zunächst einen Kunststoff-Rohling bearbeitet. Die so erstellte Druckform bildet die Basis für den anschließenden Druckvorgang – schon ist das eben erst erdachte Teil zur Realität geworden“, erläutert Helmut Schön, Vertriebsleiter der Abacus Maschinenbau GmbH.

Die Abacus Maschinenbau GmbH erhielt 2004 den Innovationspreis des Niedersächsischen Handwerks für die Entwicklung eines neuartigen Elektrodenwechslers für Startlochrodierturbinenmaschinen. Die innovative Drückmaschine PREMIO 600 von Abacus wurde Anfang 2014 mit dem VR-Mittelstandspreis und im Oktober 2014 mit dem „Euroblech Award“ ausgezeichnet.

Kein „Einteichen“ mehr nötig

Selbst eine Freihandzeichnung lässt sich schnell in eine für die Anlage praktikable Form bringen. Am Bildschirm werden die Radien exakt definiert und einige Parameter in Abhängigkeit vom verwendeten Material der Runde feinjustiert. Das bisher nötige „Einteichen“ der Form bzw. der Bearbeitungsschritte entfällt, und gerade für die Bediener wird der Vorgang erheblich vereinfacht. Nach Angaben des Herstellers ist dieses Verfahren eine Weltneuheit, die den gesamten Druckprozess erheblich beschleunigen kann. Benötigt beispielsweise der Prototypenbau vom ersten Entwurf bis zum fertig gedruckten Muster mehrere Wochen, lässt sich der Prozess nun auf wenige Minuten verkürzen.

Innovation drückt neben Formen auch die Kosten

Gerade im Entwicklungs- bzw. Designprozess macht sich die Zeitersparnis besonders bemerkbar: Sollte sich zum Beispiel herausstellen, dass die ursprünglich entworfene Form doch noch optimiert werden muss, lässt sich das Design direkt und ohne Zeitverlust anpassen, anstatt wochenlang auf das neue Muster zu warten. „Nach unseren Berechnungen lassen sich im Prototypenbau die Stückkosten erheblich drücken. Selbstverständlich können die ermittelten Parameter für die verschiedenen zu erzeugenden

Rundungen ebenso in der Serienfertigung genutzt werden. Darum können wir selbstbewusst sagen, dass unser neues Feature den Druckprozess revolutioniert. Gemeinsam mit unseren Kunden entdecken wir ständig neue Anwendungsmöglichkeiten unserer Technologie“, so Helmut Schön weiter.

Auf der Fachmesse EuroBLECH zeigt Abacus die Bearbeitung kaltverformbarer Materialien an einer PREMIO 600 in einer skalierten Umsetzung. In der Realisierung bei den Kunden kann die Technologie ebenso für andere Ronden- und Produktgrößen Anwendung finden. Darüber hinaus sind Erweiterungen des Verfahrens nach kundenspezifischen Anforderungen möglich. So hat Abacus gemeinsam mit dem Fraunhofer Institut eine laserunterstützte Drucktechnologie zur punktgenauen Erwärmung der Ronden für warmverformbare Materialien entwickelt. Die PREMIO Drückmaschinen funktionieren dank ihrer Servomotoren im Vergleich zu hydraulischen Anlagen deutlich energiesparender. Bis zu 14 einzelne, frei programmierbare CNC-Achsen sorgen hier für außergewöhnliche Flexibilität. Das Einrichten der Maschine für die Umformung neuer Werkstücke funktioniert daher besonders schnell. So können beispielsweise bereits früher verwendete Bearbeitungsprogramme einfach abgerufen und geladen werden, um die Produktion innerhalb kürzester Zeit wieder aufzunehmen.

Text: Frank Beushausen, www.perfectsoundpr.de

Abacus Maschinenbau GmbH

Vertrieb: Helmut Schön
Eduard-Pestel-Str. 12
D-49080 Osnabrück

Tel: 0541 99021-40
h.schoen@abacus-gmbh.de

www.abacus-maschinenbau.de

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



Storytelling – das innovative Instrument für B2B-Unternehmen

Kolumne von & mit
Martina Zrenner

„Es war einmal...“

Wie Geschichten Ihr Business beleben



Sicher haben Sie schon einmal von Storytelling gehört. Wissen Sie auch, was sich genau dahinter verbirgt? Stellen Sie sich den Geschäftsführer eines mittelständigen Unternehmens vor, der jeden Tag große Mühe hat, den Überblick über seine Produktion zu behalten, da diese von sehr komplexen Prozessabläufen geprägt ist. Von A wie Auftragseingang bis Z wie Zugangskontrolle. Nun sollen Abläufe vereinfacht werden. Er sucht nach einer passenden Lösung. Informationen über Informationen im Internet. Angebote über Angebote. Er muß sich durch zahlreiche Datenblätter wühlen, bis er das vermeintlich passende und zuverlässige Produkt gefunden hat. Im schlimmsten Falle bricht er die Suche komplett ab – und damit hat keiner einen Erfolg erzielt: kein Lösungssuchender und kein Problemlöser.

Storytelling als zentraler Kommunikationsansatz

Genau in diese Kommunikationslücke greift die Storytelling-Methode. Dem Anbieter fehlt die richtige Zielgruppen-Ansprache, denn der potenzielle Kunde erkennt sein Produkt nicht als DIE Lösung für sein Problem. Im Storytelling sind nun statt Feature-orientierten Aufzählungen Customer-orientierte Geschichten gefragt. Botschaften und Produkte von B2B-Unternehmen werden emotional kommuniziert. Darin verflochten sind deren USP's und Business Values, die der Zielgruppe die optimale Lösung aufzeigen. Dabei ist es besonders wichtig, dass sich der potenzielle

Kunde mit seinem Problem in der Geschichte wiederfindet und für sich die perfekte Lösung erkennt. Im Zuge des Storytelling ist es möglich, komplexe Produkte und Lösungen viel einfacher und metaphorisch darzustellen. So werden in wenigen prägnanten Sätzen die sonst technischen Inhalte verständlich erklärt.

Ein Beispiel aus der Praxis

gbo datacomp bringt den Durchblick in der Produktion

Der in Augsburg ansässige MES-Softwareanbieter gbo datacomp baut schon seit Jahren auf ein modernes Marketingkonzept. Die Schlüsselkompetenz seiner Software ist die durchgängige Produktionsdatenerfassung, -verarbeitung und -auswertung. Mit Hilfe der Storytelling-Methode emotionalisiert das Marketing diese Aussage im Slogan „360°-Produktionsblick“.

Daraus eröffnen sich zahlreiche neue Möglichkeiten für spannende Geschichten rund um die Softwarelösung inklusive Key-visual (innovative Gegenstände wie 3D Kameras und Brillen), Events (MES-Gipfeltreffen) und PR-Aktionen ... Besonders Online-Medien profitieren von einer durchgängigen Story, die vielseitig eingesetzt und über die immer wieder geschrieben werden kann. Rein nach dem Motto: Content is King!

Verbessern Sie Ihre Geschichte

Sind Sie schon fit im Erzählen von Geschichten? Gerade im B2B sollte man mit spannenden Stories neue Kunden werben und bestehende binden, denn trockene Fakten sind langweilig und werden schnell vergessen. Zudem kommt die Vergleichbarkeit der Produkte und deren Darstellung. Wenn Sie technische Inhalte und Eigenschaften in den Kundennutzen umkehren, dann fühlt sich Ihre Zielgruppe direkt angesprochen. Die Nutzenargumentation steht so im Mittelpunkt, nach dem Motto: Dieses Produkt ist UNSERE Lösung! Sie bleiben im Kopf.

Besuchen Sie dazu unseren interaktiven Marketing-Workshop „Storytelling im B2B-Geschäft für IT-Unternehmen“. Martina Zrenner, Diplom-Wirtschaftsinformatikerin und Content-Marketing-Expertin, zeigt Ihnen neue Methoden zur Entwicklung nachhaltiger Marketingstrategien. Sie erlernen das Erzählen nutzenorientierter und mitreißender Stories über Ihre Produkte, Lösungen und Ihr Unternehmen. Praxisnah. Flexibel einsetzbar. Ideen, die Sie sofort in der Praxis umsetzen können.

*Ich freue mich über Ihre Rückmeldungen,
herzlichst Martina Zrenner*

team::mt
marketing 4 tomorrow

Martina Zrenner (ehem. Thomas) Diplom-Wirtschaftsinformatikerin, Geschäftsführende Gesellschafterin der team::mt gmbh, Dozentin an der Rheinische Fachhochschule Köln gGmbH und am Campus M21/ München. Seit 1993 ist Ihr Unternehmen auf B2B-Marketing für erklärungsbedürftige Produkte spezialisiert. Ihr Leitsatz: Design folgt Content.

Martina Zrenner
m.zrenner@team-mt.de
KÖLN Telefon +49 221 669429-18
MÜNCHEN Telefon +49 89 2000216-18

www.team-mt.de



www.instandhaltungstage.at

Call for Papers

Instandhaltungstage 2017

Wir laden alle Praktiker und Experten aus dem Bereich der Instandhaltung, Asset und Facility Management herzlich ein, aktuelle Projekte, neue Lösungen und visionäre Ansätze für die INSTANDHALTUNGSTAGE 2017 in Klagenfurt (Kärnten) einzureichen!

Wir suchen:

- Einreichungen zu Fachbeiträgen (Jahrbuch) und Vorträgen (Kongresstag, 06.04.2017, Klagenfurt) zu organisatorischen, technischen und strategischen Themenstellungen aus Praxis und Forschung.

- Besonders erwünscht sind umgesetzte bzw. in Umsetzung befindliche Praxisprojekte sowie innovative Forschungs- und Entwicklungsansätze.

Save the date!
04.-06. April 2017

**Instandhaltungs
tage '17**
04.-06. April 2017



Fotos: ©wildbild für Instandhaltungstage



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



ALLEIN.STELLUNG.
ART.GERECHT.



ORH **IDEAL**
IMAGE
Podium der starken Marken

Kooperation mit den Instandhaltungstagen





EINE bewegende Mannschaft...

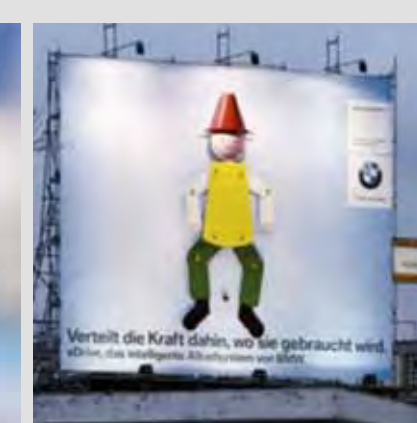
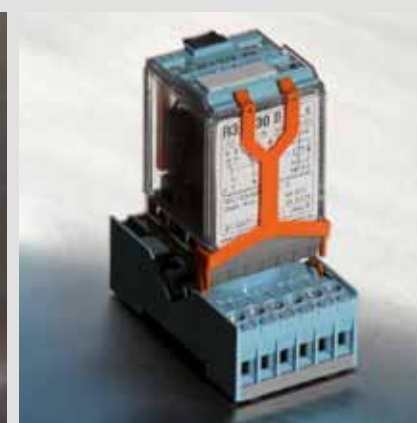


...für ZWEI Technologie-Welten.



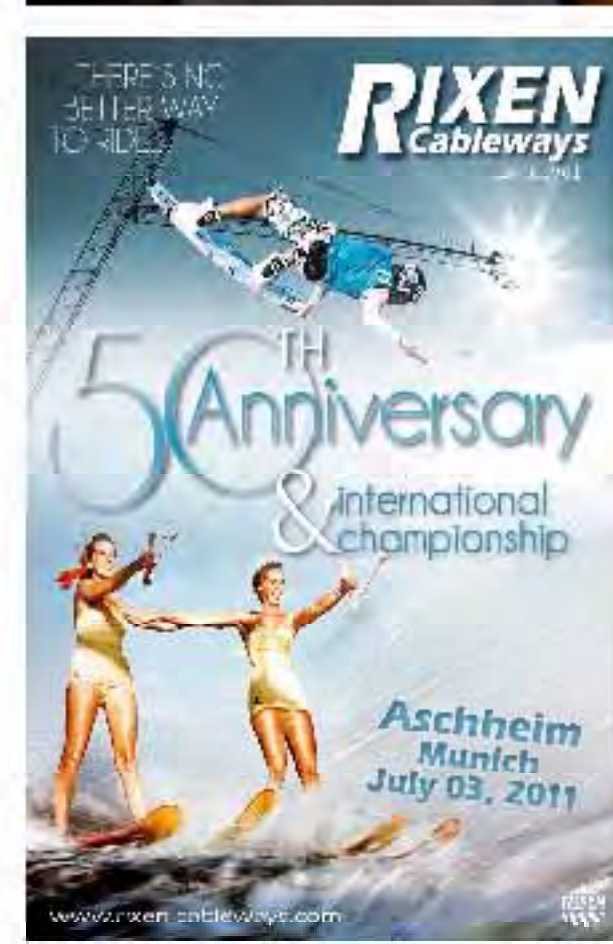
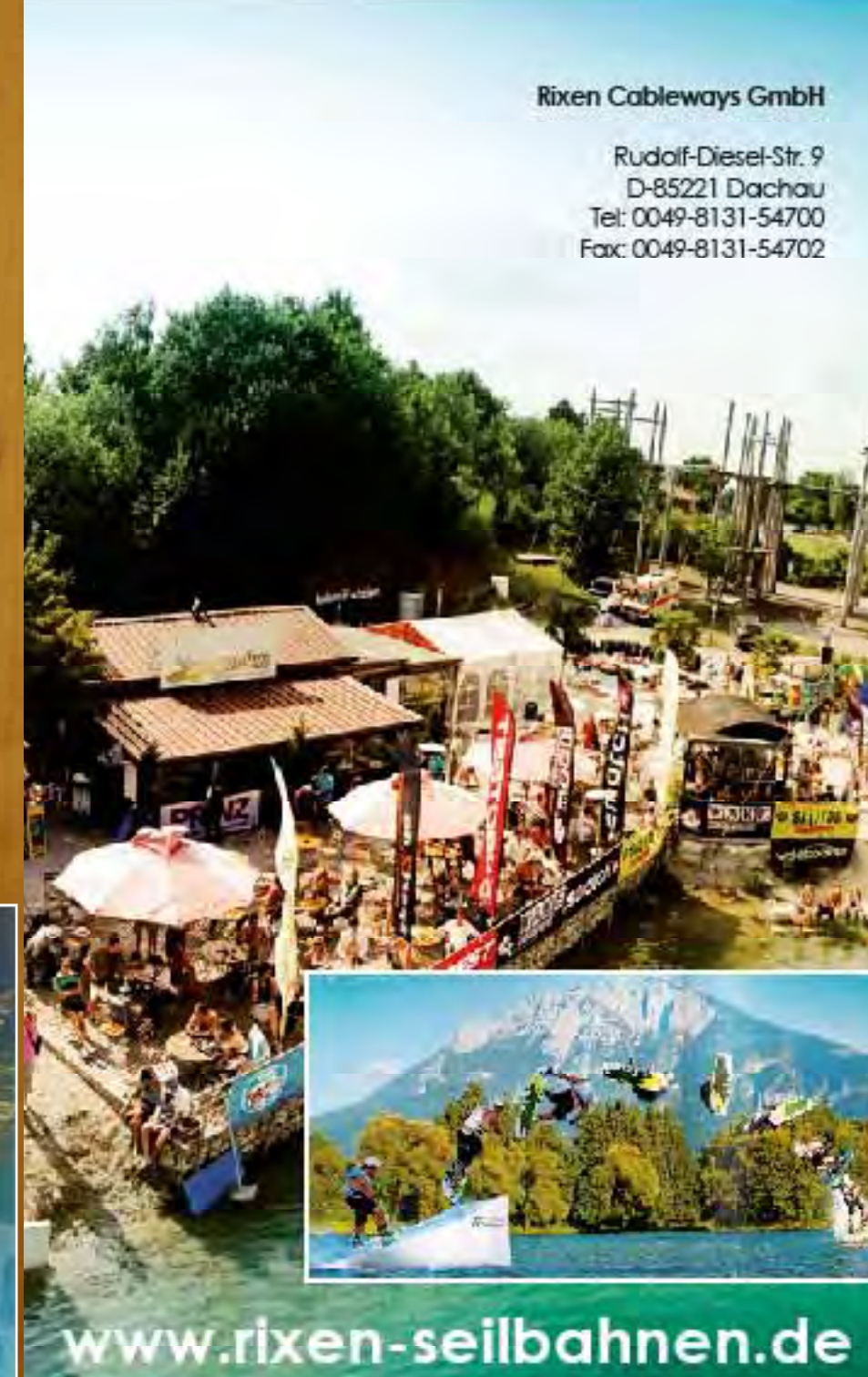
www.comatreleco.de/ansprechpartner.html

Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:



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

www.rixen-seilbahnen.de





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

Ingenieurskunst mit Starfaktor:

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

Die hohe Ingenieurs-Kunst

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

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

IMAGE: „Was kann man von MBU erwarten?“

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Für die Fa. Acamp AG, die Gartenmöbel herstellt, haben wir diverseste Fertigungsstraßen zur Stahlsesselfertigung geliefert. Und nicht zuletzt mehrere Polyamidgussanlagen von den Trägerölbeheizten Aufschmelzbehältern bis hin zu den vollautomatischen Gießanlagen für div. Formteile oder Rohmaterialien.

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

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

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

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

Es muss nicht immer ein Tunnel sein...

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

Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:

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



Kann man seine Berufung schon in der Schulzeit entdecken?“

Berufsfindung ist gar nicht so einfach. Das sehe ich derzeit wieder am Beispiel meiner Tochter, der es besonders schwerfällt, sich so jung für einen Beruf entscheiden zu müssen.

Die Schulausbildung, welche vorwiegend auf die Vermittlung kognitiven Allgemein-Wissens abzielt, ist so normiert, dass die individuellen Begabungen der einzelnen Schüler wenig berücksichtigt und Fähigkeiten, welche im beruflichen Alltag nötig sind, spärlich entwickelt werden. Der Sprung in die Berufswelt scheint dann gewaltig.

Hätten Berufseinsteiger weniger Mühe, ihren Traumberuf zu finden, wenn Schulen, die individuellen Begabungen der einzelnen Schüler mehr förderten? Ich glaube nicht, dass dies reichen würde, denn Berufung ist mehr als nur seine Begabung auszuleben. Es geht auch darum, dem Tun einen Sinn zu geben.

«Wo sich deine Talente mit den Bedürfnissen der Welt kreuzen, dort liegt deine Berufung.» (Aristoteles)

Wenn ich meinen eigenen Berufsweg reflektiere, so hat mir das „Wissen-Weitergeben“ schon lange gefallen. Kein Wunder, dass ich da in den Lehrerberuf eingestiegen bin. Doch das Schulsystem hat mich richtig krank gemacht und ich musste feststellen, dass dieses Schüler-mit-Wissen-Abfüllen und Durch-die-Leistungspresse-

zum-Abitur-Führen, immer weniger mein Ding war. Der Mensch war in diesem System nicht mehr im Vordergrund. Es hat dann sehr viel Mut gebraucht, von einer sehr gut bezahlten und sicheren Gymnasiallehrer-Stelle, den Sprung ins kalte Wasser zu wagen und sich selbstständig zu machen. Heute bin ich im Elternbildungs- und Lehrerfortbildungsbereich unterwegs und bringe „das Weiche“, „das Menschliche“ ins System. Es geht immer noch darum, „Wissen weiter zu geben“, aber das Setting ist neu. Dabei hat sich nicht nur das Zielpublikum verändert (Erwachsene statt Jugendliche), sondern auch das Ziel: etwas bewegen und bewirken zu können, damit es den Kindern und Jugendlichen besser geht.

Zum „Wissen-Weitergeben“ ist vielleicht noch die Komponente der „Primär-Prävention“ hinzugekommen, weil Prävention viel effizienter und günstiger ist, als Intervention. Prävention nicht nur in den Bereichen der Gesundheit, sondern viel mehr in Kommunikation, in Konfliktbewältigung, in Kooperations- und Resilienzförderung, was wiederum auch Fertigkeiten sind, die im Berufsalltag, in Unternehmen, im Privatleben essentiell sind. Dieses Bewegen- und Bewirken-Können ist enorm befriedigend. Begabung mit Sinn zu verbinden. Einen Beitrag in der Gemeinschaft leisten zu können. Ich glaube, das ist (meine) Berufung.

Zurück zu den heutigen Schülern:
Es gibt Schüler, die von Anfang an schon einen konkre-

ten Berufswunsch haben. Ein inneres Feuer treibt sie an. Sie sind enorm motiviert. In manchen Fällen gibt es dann während der Karriere doch eine neue Richtung, weil sich z.B. die Rahmenbedingungen verändert haben, was derzeit in vielen Berufen der Fall ist. Manchmal sind es auch Lebenskrisen oder Begegnungen, die dazu führen, dass man einen neuen Weg einschlägt. Ich selber wollte als Kind Tierärztin werden. Da begegnete ich meinem neuen Deutsch- und Philosophie-Lehrer, der mich faszinierte. So studierte ich Literatur- und Sprachwissenschaften.

Es gibt aber auch viele Schüler, die von zu Hause aus so vernachlässigt, verwöhnt, überbehütet oder durch die Fördermaschinerie gezogen werden, weil die Eltern befürchten, dass ihr Kind sonst keine guten Berufschancen haben könnten, dass die Kinder nie wirklich in Kontakt mit ihren eigentlichen Wünschen, Fernzielen und Begabungen kommen.

Ein Kind, das, wie meine Tochter, sich als Fernziel setzt, die Welt verbessern zu wollen, wird ihre Berufung bestimmt nicht auf erstem Ausbildungsweg finden. Oftmals braucht es für die eigentliche Berufung, einen Reifeprozess und immer wieder die Fragestellungen: was kann ich gut? Was mach ich gern? Was ist mein Ziel? Was kann ich damit bewirken? *Christelle Schläpfer*

www.edufamily.ch
www.christelle-schlaepfer.com



Kolumne von & mit
Christelle Schläpfer



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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

Mit zugeschnittenen Präsentations-
möglichkeiten für Gastronomie,
Hotellerie und den Einzelhandel.

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH
FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen...

[Start](#) [München](#) [Reiseinfos](#) [Sehenswürdigkeiten](#) [Freizeit & Erholung](#) [Kultur & Musik](#) [Shopping](#) [Essen & Trinken](#) [Hotels](#) [Karte](#)

[FAV](#)

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

Stöbern, entdecken, buchen & entspannen - Ihr Urlaub ab dem ersten Klick!

Wir haben für Sie mit viel Liebe einen freundlichen und ruhigen Platz geschaffen, an dem Sie alle Informationen bekommen, die Sie für die Planung Ihres Aufenthaltes in München benötigen. Weit weg von den blinkenden, lauten und manchmal sehr stressigen Werbeplätzen im Internet.

Planen Sie Ihren Aufenthalt mit Merkzetteln bequem auf Ihrem PC oder Ihrem Laptop und rufen Sie die Informationen direkt schnell und bequem auf Ihrem Smartphone ab - ohne dass Sie eine App installieren müssen.

Unseren gesamten Inhalt können Sie sich anhören, zwar nur mit synthetischer Stimme, aber die ist schon ganz gut. Damit können Sie unsere schöne Stadt entdecken, ohne die ganze Zeit abgelenkt zu werden.

Wir hoffen sehr, dass es Ihnen gefällt! Wenn ja, erzählen Sie es weiter, wenn nicht, [erzählen Sie es bitte uns](#).

Ihr Team FORA VISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



- Entspannen & Reise planen
- Kein Geblinke und Gervie
- Hotels finden & buchen
- Sehenswertes entdecken
- Reiseinfos bekommen
- Touren & Aktivitäten buchen
- Restaurants finden
- Alles auf Merkzetteln speichern



Alle Infos in München dabei haben

Eine Version für Smartphones & kleine Tablets



- Angelegte Merkzettel bequem, schnell und einfach abrufen
- Orte besuchen und sich alle Infos vorlesen lassen!
- Gesamter Inhalt von ForAVisit verfügbar!
- Keine App nötig!



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten



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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen

User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

Mit zugeschnittenen Präsentations-
möglichkeiten für Gastronomie,
Hotellerie und den Einzelhandel.

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH
FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen...

[Start](#) [München](#) [Reiseinfos](#) [Sehenswürdigkeiten](#) [Freizeit & Erholung](#) [Kultur & Musik](#) [Shopping](#) [Essen & Trinken](#) [Hotels](#) [Karte](#)

[FAV](#)

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

Stöbern, entdecken, buchen & entspannen - Ihr Urlaub ab dem ersten Klick!

Wir haben für Sie mit viel Liebe einen freundlichen und ruhigen Platz geschaffen, an dem Sie alle Informationen bekommen, die Sie für die Planung Ihres Aufenthaltes in München benötigen. Weit weg von den blinkenden, lauten und manchmal sehr stressigen Werbeplätzen im Internet.

Planen Sie Ihren Aufenthalt mit Merkzetteln bequem auf Ihrem PC oder Ihrem Laptop und rufen Sie die Informationen direkt schnell und bequem auf Ihrem Smartphone ab - ohne dass Sie eine App installieren müssen.

Unseren gesamten Inhalt können Sie sich anhören, zwar nur mit synthetischer Stimme, aber die ist schon ganz gut. Damit können Sie unsere schöne Stadt entdecken, ohne die ganze Zeit abgelenkt zu werden.

Wir hoffen sehr, dass es Ihnen gefällt! Wenn ja, erzählen Sie es weiter, wenn nicht, erzählen Sie es bitte uns.

Ihr Team FORA VISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



- Entspannen & Reise planen
- Kein Geblinke und Geklingel
- Hotels finden & buchen
- Sehenswertes entdecken
- Reiseinfos bekommen
- Touren & Aktivitäten buchen
- Restaurants finden
- Alles auf Merkzetteln speichern



Alle Infos in München dabei haben

Eine Version für Smartphones & kleine Tablets



- Angelegte Merkzettel bequem, schnell und einfach abrufen
- Orte besuchen und sich alle Infos vorlesen lassen!
- Gesamter Inhalt von ForAVisit verfügbar!
- Keine App nötig!



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten



Bühnenreif

Sie oder Ihr Produkt

mit Martin Schuler
Europameister im Stehgreifreden

**Entweder machen wir
Sie fit für die Bühne**

Rhetorik-Training Martin Schuler
in Kooperation mit Orhideal

**oder Sie lassen sich auf der
Bühne professionell vertreten**

Martin Schuler bringt
als „Ghost-Speaker“ Ihr
Fachwissen auf die Bühne

ORHIDEAL
media
face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Infotelefon:

0160-93436369

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



Begegnung mit
Maria Tsertsidis
Prinzregenten 54
Ihre Repräsentanz
am Friedensengel
Unternehmerin des Monats

Podium der Starken Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Produktivitätssteigerer mit persönlicher Note:

Einzigartige Must-Have-Geschäftsadresse
in Münchens Bestlage und Rundum-Service

Business Kosmos für Teamplayer

www.prinzregenten54.de

„Flexible Lösungen?
Diese Extrameile für
unsere Kunden gehen
wir gerne. Denn wir
sind alles andere,
bloß kein Klischee.“

Herzblut-Unternehmerin Maria Tsertsidis ist eine Gewinnerin in der Nische: mit ihrer einzigartigen Bürorepräsentanz in exklusiver Lage setzt sie erfolgreich auf qualitatives Wachstum.

Statt einen Standort nach dem anderen „aus dem Boden zu stampfen“, baut die weitsichtige Geschäftsfrau die Prinzregentenstraße 54 stetig aus und steht für ihren modernen Qualitätsservice höchstpersönlich mit ihrem guten Namen ein. Das bodenständige Tsertsidis-Team wirkt als Produktivitätssteigerer für Geschäftskunden in jeder Hinsicht: Einfach mit dem Business sofort loslegen, statt sich mühsam selber die benötigte Infrastruktur zusammenzusuchen. Bequemer geht es nicht! Aus dem Grund schätzen nicht nur Solopreneure und mittelständische Firmen auf so persönliche Weise in München vertreten zu sein, sondern auch Großunternehmen. Personalabteilungen der Konzerne senden ihre Mitarbeiter nach München in den Tsertsidischen Kosmos: denn neben Büros auf Zeit, Tagungsmöglichkeiten und virtuellem Office bietet die Möglichmacherin sogar möbliertes Wohnen auf Zeit.

So reisen Geschäftsleute aus aller Welt zu dieser Top-Adresse mit dem einzigartigen Flair, hochwertigem Ambiente und technischer Best-Ausstattung. Hier wird Willkommenskultur, Teamgeist und das Extrameile-Gehen für die Kunden gelebt. Wer in einem konstruktiven Umfeld mit Niveau arbeiten will, kann hier seine heiß begehrte Geschäftsadresse bekommen. Wer sich gut aufgehoben, verstanden und geschätzt fühlen will, wird sich freuen, das hier MEHR als nur Standard, also ganz flexibel nach Bedarf abgewickelt wird. Lebhaft und voller Elan packt Maria Tsertsidis mit ihrem Team dort an, wo Hilfe gebraucht wird. Dem Begriff Gastfreundlichkeit gibt sie mit ihrer Haltung eine neue Dimension.

Für uns Mittelständler ist „Prinzregenten 54“ ein bestechender Beweis dafür, dass ein Unternehmen nicht groß sein muss, um großartig zu bewirken. Wenn die Inhaberin und erfahrene Qualitätsmanagerin mit leuchtenden Augen ihr Bestes gibt, um für ihre Geschäftsklientel optimale Arbeitsbedingungen zu schaffen, dann wird Business beseelt! Liebe Unternehmer, mit einer Nische haben auch Mittelständler Chancen, „die Welt zu erobern“. Maria gegen Goliath! **Let's do business in Munich. Suchen und leben Sie Ihre Nische! Ihre 1a-Geschäftsadresse in einer Münchner Prachtstraße haben Sie dafür schon mal gefunden ;-))! Orhidea Briegel, Herausgeberin**

Persönliche Betreuung mit Herz, anstatt anonymes Großraumbüro

This unique business centre is an exclusive environment with modern, attractive interiors and elegant furnished office space available. There is also a top of the range conference room, fully equipped and overlooking the Schack Gallery.

All suites are available on flexible terms, and tenants benefit from access to all the services and facilities this centre has to offer. Facilities include the use of this premier address, along with modern, professional offices suites and conference rooms, and excellent secretarial services. There is also an elegant reception area, manned by a friendly and professional staff who will be happy to greet and welcome your clients.

„Frau Qualitätsmanagement“ definiert
Kundenorientierung in ihrer Branche
neu - immer innovativ, stets ein offenes
Ohr und das Herz am richtigen Fleck:
Maria Tsertsidis in ihrem Element

„Geht nicht,
gibt's nicht!“



Ungestört Arbeiten **mitten in München**

Orhideal IMAGE: Frau Tsertsidis, in einem Segment, das sehr nüchtern und standardisiert abgearbeitet wird, schaffen Sie es die besondere, persönliche Note beizubringen. Sie betreiben erfolgreich ein geradezu einzigartiges Business-Center. Ist es nicht schwer als einzelne Bürorepräsentanz neben den Branchenriesen zu bestehen?

Maria Tsertsidis: Ich bin ein anpackender Typ und kein Mensch großer Worte, Frau Briegel. Als ich damals „Die Repräsentanz am Friedensengel – Prinzregenten54“ gründete, war mein Leitgedanke, eine Nische zu finden und mich von den großen Anbietern abzugrenzen. Meine Strategie, mehr Augenmerk auf das Persönliche zu legen, bekommt täglich Bestätigung durch die Begeisterung unserer Kunden.

Um so mehr freut es mich, dass wir zeigen können, wer hinter der repräsentativen Adresse steckt. Sie sind ja das Herz dahinter. Und ich bin als treibende Kraft tatsächlich lieber im Hintergrund. Aber wir brauchen da nicht zu philosophieren: Mir macht es einfach Spaß, auf Menschen einzugehen und individuell mit Kundenbelangen umzugehen. Sich aufgehoben fühlen und ein gutes Team um sich zu haben, das ist doch, was sich jeder wünscht.

Eine Kundin schwärmte besonders von Ihrer Flexibilität. SIE machen es möglich. Was meinte sie damit?

(sie lächelt) Ich sage immer: „Es kommt sowieso alles anders als man denkt“. Genauso lebe ich dann im Team auch das „Geht nicht, gibt's nicht“. Wir finden immer einen Weg! Jeden abzuholen, wo er ist, verstehen, was gebraucht wird - das liegt uns. Und ich betone uns. Meine Assistentin und unsere Netzwerkpartner leben dieses Motto genauso.

Was bieten Sie denn für Serviceleistungen an? Es ist nicht nur die gute Adresse, oder? Neben der Geschäftsadresse mit Postservice, Virtual Office mit Post- und Telefonservice, Komplett ausgestattete Büros für Kurzzeit oder Langzeit Anmietung bieten wir auch die Anmietung unseres Konferenzraumes an und möbliertes Wohnen auf Zeit (Lehel living). Genauso breit ist auch das Spektrum unserer Business-Klientel aus dem Dienstleistungsbereich.

Eine sinnvolle Kombination der Geschäftsbereiche: arbeiten und bei Bedarf auch wohnen. Finde ich klasse! Nur für große Unternehmen oder auch Einzelkämpfer? Bei uns sind natürlich gerade Einzelunternehmer bestens aufgehoben, als auch internationale und nationale Firmen, die neben der Geschäftsadresse teilweise ihre Mitarbeiter in München auf Zeit einsetzen und für diesen Zweck nicht nur Büros, sondern auch Appartements suchen. Wir leben von persönlichen Empfehlungen und Vermittlungen durch speziellen Agenturen für

Büros oder möbliertes Wohnen auf Zeit. Ich bin immer offen für Kooperationen.

Diese persönliche Note oder die Extrameile, die Sie für ihre Kunden gehen - können Sie mir diese konkretisieren?

Oja, es ist ja nicht nur das gute Gefühl des Gut-Aufgehoben-Seins, sondern auch die Taten, aus denen das Gefühl resultiert: Wir halten den Kunden den Rücken frei, so dass sie sich um ihr Kerngeschäft kümmern können. Wir verknüpfen Kontakte aus dem eigenem Netzwerk und übernehmen Aufgaben wie beispielsweise Recherche- oder Akquise-Arbeit. Wenn es einen Extrawunsch oder unerwartete Aufgabenstellung gibt, finden wir immer eine Möglichkeit für unsere Kunden. Es würde jetzt hier den Rahmen sprengen, all die täglichen, aber doch wichtigen Kleinigkeiten aufzuzählen, die eine persönliche Atmosphäre schaffen. Aber jeder Mensch merkt schnell, wenn man sich wirklich für ihn und seine Anliegen einsetzt. Wir sehen darin unsere Hauptaufgabe.

Ist das auch Ihr wichtigstes Nutzenargument? Der Mensch im Mittelpunkt? Ja sicher. Aber ich werde Ihnen jetzt keine klassischen Verkaufsargumente liefern, denn ich sehe mich selbst definitiv nicht als Verkäufer! Es liegen keine Verträge zur Unterschrift bereit, nur weil ein potentieller Kunde zur Besichtigung kommt. Unser Kunde



Für ganz frische Firmengründungen
gibt es ein STAR UP SPECIAL.

Bodenständig und umsetzungsfreudig:

Das Office-Team rund um Maria Tsertsidis macht es Geschäftskunden einfach, effizient zu arbeiten. Das positive Umfeld wirkt:

„Maria Tsertsidis hat mich gleich überzeugt, schon beim ersten Kennenlernen. Mit Ihrer offenen, herzlichen und gewinnenden Art macht sie keinen Unterschied zwischen Klein- oder Großkunde. Kunde ist Kunde und für den bringt sie sich mit Ihrer starken Serviceorientierung und Professionalität hundertprozentig ein.“

Für mich war schnell klar, mit dieser engagierten Unterstützung und ihrer stilvoll eingerichteten Location ist sie meine perfekte Repräsentanz und das beste Backoffice in München, das ich mir vorstellen kann.“

Katrin Oppermann-Jopp
Oppermann Consulting GmbH
www.oppermann-consulting.de



„Wir möchten uns für die sehr gelungene Zusammenarbeit und ihren vorzüglichen und persönlichen Service im Zuge der Anmietung in Ihrem Hause recht herzlich bedanken. Die Vermietung war von Beginn an sehr gut durchorganisiert und alle Abmachungen wurden eingehalten und sofort umgesetzt. Die Lage ist exzellent und die Ausstattung (Möbel, Verkabelung, Telefonanschlüsse) sind hervorragend. Wir haben uns in Ihren Räumlichkeiten sehr wohl gefühlt und können die Repräsentanz uneingeschränkt weiter empfehlen.“

Implenia Bau
www.implenia.com



„Danke für die individuellen, flexiblen, stets professionellen Hilfestellungen und Lösungen sowohl bei Fragen der Einrichtung als auch bei allen technischen Angelegenheiten. Persönliche Betreuung mit Herz, anstatt anonymes Großraumbüro. Diese – ihre Philosophie – haben wir als Mieter in Ihrem Hause kennen und schätzen gelernt. Nicht nur Sie, sondern auch ihre MitarbeiterInnen geben uns das Gefühl in der Prinzregentenstraße 54 zu Hause zu sein.“

Lothar Trummer
www.consultancy-media.com

soll sich im Hause wohl fühlen, ein angenehmes Arbeitsumfeld haben und nach Möglichkeit in dem Budgetrahmen bleiben der gesteckt wurde.

Das finde ich gut. Mit Begeisterung anstecken und Qualitätsdienst leisten, das verkauft letztendlich von selbst. Die Lage spricht ja auch für sich. In München ist es nicht leicht ein schönes Büro zu finden. Von der persönlichen Betreuung ganz zu schweigen.

Doch, bei uns. *(wir lachen)*

Aber Miet-Parkplätze sind nicht vorhanden, oder?

Ach, Frau Briegel. Es gibt doch in der Innenstadt generell kaum Parkplatzmietmöglichkeiten. Das wissen unsere Interessenten ohnehin. Unsere Kunden wollen ihr Business mit einer guten Münchner Adresse betreiben. Wenn Ihnen also jemand Büros mit Stellplätzen anbieten würde, dann müssten Sie sofort zugreifen!

So ein Idealfall ist aber sehr unwahrscheinlich für München! Und unbezahlbar, denke ich.

Genau! Das nächste Problem ist nämlich: falls ein Stellplatz angeboten werden kann, will der Kunde in der Regel den verständlich hohen Preis nicht bezahlen. Die Frage ist also: will ich einen Parkplatz mieten oder ein Büro, eine schöne Wohnung oder virtuelle Niederlassung? Unsere Kunden finden hier schon ihre Parkplätze, mal vor dem Haus, mal in den Nebenstraßen. Und wenn sie ins Grüne wollen, haben sie die Auszeit direkt vor der Nase. Einfach mal kurz in den Englischen Garten gehen!

Sehr cool. Das Lehel (Stadtteil der Prinzregentenstraße) ist natürlich ein genialer Ausgangspunkt. Ich habe auch schon manche Mittagspause im Englischen Garten genießen können und hier gibt es sehr interessante Unternehmen in der Nachbarschaft. Was macht die Prinzregenten-Straße noch zu einer außergewöhnlichen Adresse?

Die Prinzregentenstraße ist eine der vier städtebaulich bedeutendsten Prachtstraßen Münchens. In der Nähe haben wir den Friedensengel, die Villa Stuck, das Haus der Kunst. Wussten

Sie, dass die Prinzregentenstraße als Ensemble-Baudenkmal geschützt ist?

Sehen Sie - trotz 25 Jahre München-Erfahrung - das wusste ich nicht. Aber von hier aus kann man auch schön die Isar entlang spazieren. Und - ich weiß, dass es fast unmöglich ist, hier gute Geschäftsräume zum erschwinglichen Preis zu bekommen. Gut, dass es Ihre Bürorepräsentanz gibt! Planen Sie weitere Standorte?

Frau Briegel, ich lebe doch meine Idee. Dann würde mir ja der direkte Bezug zum Kunden fehlen und das Persönliche verloren gehen. *(sie lächelt mir verschmitzt zu)*. Wirklich ‚DA‘ sein, kann man eigentlich nur an einem Standort. Aber trotzdem bin ich für gesundes Wachstum, jedoch vor Ort - mit Erweiterung der Flächen. Das ist übrigens mein nächstes Projekt. Und es ist ein gutes Gefühl, dass wir einen Geschäftspartner schon vor Projektbeginn gewinnen konnten, um die Voraussetzungen zu schaffen, bevor es überhaupt losgeht, um einen Leerstand möglichst zu vermeiden.

Dann ist es das Beste, bei Ihnen einfach mal hineinzuschauen und sich selbst einen Eindruck zu verschaffen.

Jederzeit! Interessenten sind herzlich Willkommen, unsere Räume und Lage zu besichtigen.

Zu guter Letzt, das Markenzeichen oder markante Eigenschaften der guten Seele hinter Prinzregenten 54 mit paar Schlagworten?

Begeisterung, Geduld, Tatkraft, ...hmmm...Beharrlichkeit...und nicht zu vergessen *(sie fängt an zu lachen)* ...Cardigan und Schlapperl!

Frau Tsertsidis, das gefällt mir an Ihnen: nicht viel reden, einfach machen! Da fühle ich mich gleich verstanden. Willkommen im Orhideal Netzwerk!

Danke, Frau Briegel, dito.

Prinzregenten 54

Prinzregentenstr. 54

80538 München-Lehel

Telefon +49 (0)89 / 890 555 222

maria.tsertsidis@prinzregenten54.de

Lehel Living - Wohnen am Friedensengel

High-class equipped apartments in an exclusive location and a great place for leisure activities, with the English Garden just five minutes away on foot, and many other amenities can be found nearby. The location also benefits from great transport links.

Any questions?
Contact Mrs. Maria Tsertsidis
+49-89-890 555 222





Auf Erfahrung bauen...

The Holistic Business Architect

Ich bin ganzheitlich sehende Geschäftsarchitektin und Impulsgeberin, eine Erbauerin, die auf eine reiche Erkenntnisquelle zurückgreift und auf praxisorientiertes Know How. Mit großer Freude und ehrlichem Engagement füge ich Menschen - Projekte und Unternehmen wieder zusammen und erschaffe sie neu.

Unter dem Motto: Das Ganze sehen - unterstütze ich Sie als Person an den Ursprung zu gehen und Ihr ganz persönliches Potential zu entdecken und zu entfalten.

In Ihrer Aufgabe als Unternehmer/in, und Führungskraft ermutige ich Sie dazu, bei Ihrem Blick auf das Unternehmen wieder den Gesamtaspekt zu betrachten. Denn genauso, nämlich - im Ganzen- wird Ihr Unternehmen von Kunden, Mitarbeitern, Partnern und in der Öffentlichkeit, wahrgenommen und erlebt. Wie in jedem lebenden Organismus sind auch in Unternehmen alle Komponenten eng miteinander verbunden, beeinflussen sich gegenseitig und können nur zusammen erfolgreich funktionieren und gesund sein: Die Menschen die dort arbeiten, der Unternehmer, die Mitarbeiter/innen und Ihre Vorgesetzten, ihre Einstellungen zu sich, ihre Freude und Spaß an der Arbeit. Die Art wie Menschen zusammenarbeiten, welche Werte sie leben, ist genauso wichtig, wie die strategische Ausrichtung und die Qualität der Produkte und Dienstleistungen.

Aus dem Blickwinkel der ganzheitlichen Unternehmensführung betrachte ich Sie und Ihr Unternehmen und beleuchte besonders die Aspekte, die Sie bisher noch nicht gesehen haben: Die guten, wie die weniger guten.

Ich lade sie ein, sich wie der Architekt eines mehrstöckigen Hochhauses zu fühlen, in dem sich viele Läden, Passagen, Restaurants, Geschäfte, Parkplätze und Kellergewölbe befinden.

Das Erfolgsrezept dieses Architekten ist es, dass er von vornherein und zu aller Zeit das ganze Gebäude im Blick hat, und sich vorstellt, wie es aussehen und sich anfühlen muss, wenn es floriert und wenn alle Komponenten zusammenwirken.

Diesen Blick möchte ich mit Ihnen entwickeln und für Sie halten, wenn Sie wieder ins Tagesgeschäft eintauchen. Mit großer Sicherheit und ohne Kompromiss. Darauf freue ich mich.
Mit herzlichem Gruß

Carmen Eva Leitmann
Dipl. Betriebswirtin

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

Entscheider

Treffen bei TRIGEMA

Zu Gast bei unserem Titelgesicht Wolfgang Grupp mit Unternehmern des Monats aus verschiedenen Jahrgängen und Spezial-Gästen aus der Region.

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





Herzlicher Empfang

Am Einlass sorgte der herzliche Empfang im TRIGEMA Eingangsbereich für eine angenehme Atmosphäre. Die für manche doch recht weite Anfahrt kompensierte sich schnell durch interessante Kennenlerngespräche und die darauf folgende Begrüßungsrede durch Wolfgang Grupp.

Das TRIGEMA TEAM und die ganze Familie Grupp machten unseren Aufenthalt im TRIGEMA Werk zu einem spannenden Erlebnis mit vielen Einblicken in das unternehmerische Tun des Vorzeigeunternehmers.

Titelgesichter aus den Orh-ideal IMAGE Ausgaben aus ganz Deutschland freuten sich auf den persönlichen Dialog.



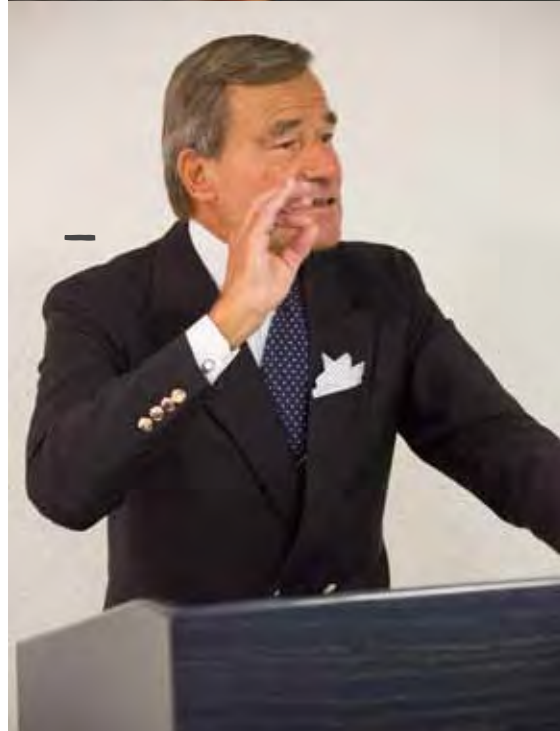


Wolfgang Grupp über
die Rolle des Unternehmers:
damals und in der Zukunft

„Wir müssen das Ganze überblicken...“

Unterhaltsame **Begrüßungsrede**

Auf dem Programm standen Unternehmerthemen, wie Methoden der Mitarbeiterbindung, Nachhaltigkeits- und Innovationsansätze, Markenbewußtsein und die Tugenden ehrlicher Kaufleute.



Jenseits vom üblichen Medien-Rampenlicht erlebten die Gäste unseren pragmatischen Gastgeber hautnah und humorvoll mit Beispielen aus der Praxis.





Besichtigung der Produktion

Barbara Kästle führte uns durch die einzelnen Produktions-Stationen. „Faszinierend: Trotz modernster Technik sieht man hier keine Roboter, sondern viele Beschäftigte.“





Mittendrin im **offenen Büro**

Die Teilnehmer erwarteten nicht, dass der Chef mit seinen Mitarbeitern in einem Raum sitzt: kein Kontrollwahn, sondern schlichtweg kurze Wege machen TRIGEMA erfolgreich!

„Ich habe immer



ein offenes Ohr
für alle Anliegen.“

„Unternehmer müssen
ihre Entscheidungen
verantworten...
gegenüber Kunden,
den Mitarbeitern und
den Lieferanten.“

*Verkörpert ein faires Miteinander:
Gastgeber Wolfgang Grupp*



Orhideal Unternehmertreffen

zeichnen sich aus, durch die persönlichen Gespräche und die Zusammenführung passender Gesprächspartner. So war das auch bei TRIGEMA.

Elisabeth und Wolfgang Grupp, und Sohn Wolfgang, haben an den B2B Gesprächen am ganzen Nachmittag teilgenommen und mit unseren Titelgesichtern Meinungen und Informationen ausgetauscht. Mit ihrer bodenständigen und zugänglichen Art hat die sympathische Unternehmerfamilie unsere Gäste begeistert. Einige nutzten die Gelegenheit, im TRIGEMA Store nebenan einzukaufen.

Am Ende der Veranstaltung waren sich alle einig: die Fahrt nach Burladingen war es Wert! So viel Inspiration und positive Energie tankt man nicht alle Tage.

In diesem Sinne, bis zum nächsten Mal, und viele gute Ideen wünscht...
Orh-idea





KAUFEN

JETZ

The image shows a screenshot of the Trigema website. At the top center is the Trigema logo, which consists of a stylized 'V' shape in blue and red above the word 'trigema' in a black box. Below the logo, it says '100% MADE IN GERMANY'. To the right of this is a search bar with the word 'Suche' and a magnifying glass icon. Below the search bar is a navigation menu with a home icon and the following categories: DAMEN, HERREN, KINDER, TOPSELLER, and UNTERNEHMEN. The main banner features a man and a woman sitting on a white sofa. The man is wearing a black long-sleeved shirt and red and black plaid pants. The woman is wearing a white long-sleeved shirt and grey pants. They are both smiling. Overlaid on the banner is the text 'Zum Wohlfühlen aus Baumwolle' in a black box. Below this text are two buttons: 'HERREN' and 'DAMEN'. At the bottom of the banner, there is a row of text: '100% MADE IN GERMANY', '100% NACHHALTIGKEIT', 'UNSER SERVICE', '100% SICHERE ZAHLUNG', and 'TRIGEMA TREUEBONUS'. Below the banner are three smaller images: a man in a grey t-shirt with a graphic, a woman in a grey long-sleeved shirt, and a man in a light blue t-shirt with a deer graphic.

www.trigema.de



Damen Jack

JETZT KAUFEN

Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

Die Tunnelbauer



Feinmechanik



Die Mechatroniker



Chemiebranche



Edel-Maschinenbau



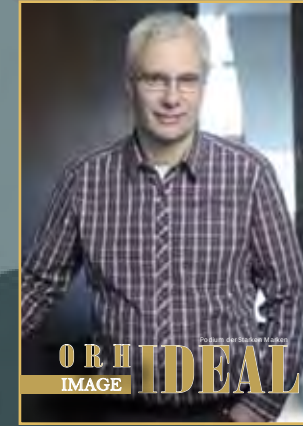
Motorantrieb



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



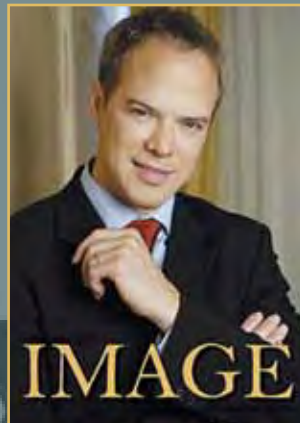
BIG DATA business



Kosmetik Hersteller



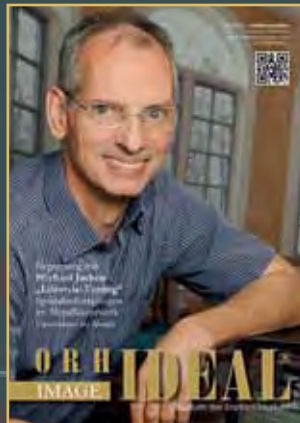
Em-eukal Hersteller



Taschen Hersteller



Metall Sonderanfertigung



Wetcast Industrie



Luxus Küchen Handel



Hocker Hersteller



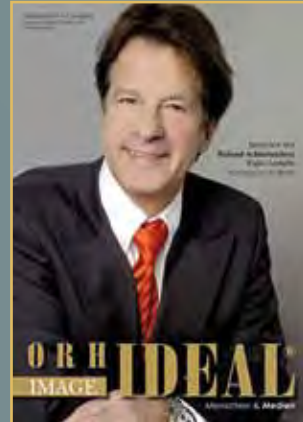
Schraner Brandschutz



Beton Verschalungen



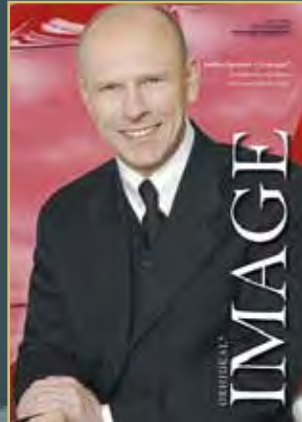
Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



Notariat



Hörakustik



Fassaden Verklebung



Solar-Zentrum Bayern



Winterdienst



„Qualität aus der Porzellanmanufaktur“



Mit der exklusiven Leuchten-Edition aus feinem BoneChina der NEUZEUGHAMMER Porzellanmanufaktur holen Sie Licht, Stil und Wohlbehagen in Ihr Heim. BoneChina oder Knochenporzellan ist als das edelste und beste Weichporzellan bekannt und wird aufgrund seiner Feinheit und hervorragenden Lichtdurchlässigkeit speziell für die Herstellung von Geschirr und Leuchten verwendet.

ROXANE



NINA



LINDA



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



PORZELLANMANUFAKTUR UND KERAMIKWERKSTATT

www.neuzeughammer.at

EINFACH BEDIENEN, LEICHT AUTOMATISIEREN

Über die App können Sie alle Funktionen Ihres Smarthome zu Hause und unterwegs jederzeit vom Smartphone oder Tablet aus steuern. So können Sie sich einen Gute-Nacht-Schalter anlegen, der beispielsweise das Licht ausmacht, die Rollläden in Ihrem Fertighaus herunterfährt, die Alarmanlage anschaltet und die Stand-by-Geräte ganz ausschaltet. Alles mit einem einzigen Tastendruck.

Außerdem erledigt Ihr intelligentes Fertighaus auch viele Aufgaben, ganz ohne dass Sie sich darum kümmern müssen. Dank der Sensoren identifiziert Ihr Smart Home viele Situationen von selbst und reagiert entsprechend darauf: Anwesenheit, Temperatur, Wetter, Einbruch, Sonnenuntergang und noch vieles mehr erkennt das System selbst und reagiert beispielsweise durch Absenken der Temperatur in der Nacht oder Alarm bei Einbruch. Beschattung bei Hitze und vieles mehr.

Entdecken Sie die intelligenten Fertighäuser von Bien-Zenker mit Smart Home Technologie von Loxone.

www.bien-zenker.de



FIRSTCLASS-VON A NACH B

„Kompetenz

visualisieren...“

Kolumne von & mit
Ralph Zoberbier
www.firstclasschauffeur.de



Wer auf eine Beförderung mit Stil Wert legt, kennt distingo, die Marke für Maßkonfektion (Damenmode und Herrenmode). Resultierend aus den wachsenden Kundenbedürfnissen nach hochwertigem Angebot, Nachhaltigkeit, Service und „Entschleunigung“ hat Inhaberin Petra Muthmann mit 20 Jahren Erfahrung in der Maßkonfektion eine einzigartige Möglichkeit geschaffen, den eigenen Stil perfekt zu unterstreichen.

„Distingo“ bedeutet „Ich unterscheide“. Ich unterscheide mich auch in Hinblick der Qualität meiner Kleidung. Im Zentrum des Geschäftes im Ateliercharakter steht ein restaurierter ehemaliger Schneidertisch. Hier kann der Kunde in Ruhe Stoffe „schmökern“, sich dabei von erfahrenen Stilexperten beraten lassen und herausfinden, welcher Schnitt und welche Farbe ihm am besten entsprechen. „Wir sind den ganzen Tag schützend umhüllt von unserer Kleidung. Diese wirkt auf das Außen, darum sollten wir mehr Bewusstsein auf unsere Kleidung legen, gemäß dem Prinzip der Resonanz“, so Kleidungsexpertin Petra Muthmann. Und das Beste: die Preise sind für diese einzigartigen individuellen Maßprodukte absolut fair kalkuliert: Maßhemd ab 99€, Maßanzug ab 649€, Maßhose ab 229€, Maßjeans ab 229€, Maßgehrock ab 599€, Maßweste ab 179€, Maßsakko ab 469€, Maßjanker ab 569€, Maßmantel ab 599€, und das alles auch für Damen, zum Beispiel Maßbluse ab 109€ oder Maßrock ab 139€. *Ralph Zoberbier*

www.distingo.de





MEHRERE TERMINE

Der Dialog im Unternehmen - Dialogue- Facilitationstraining für Führungskräfte...

von Oppermann Consulting GmbH

583,10 € – 940,10 €

BESCHREIBUNG

Führungskräfte aufgepasst: So bringen Sie das Beste aus Ihrem Team hervor:

Eine gekonnte Dialogue Facilitation ermöglicht die "KUNST DES GEMEINSAMEN DENKENS". Einen Prozess, der die CO-CREATION im Team stimuliert. Teams wachsen dabei weit über die Einzelleistungen ihrer Mitglieder hinaus.

Wie gelingt eine solche Dialogprozessbegleitung, in der alle mit dem, was ihnen wirklich wichtig ist, zu Wort kommen und dennoch nicht alle durcheinander reden? Wie entsteht Begeisterung und Engagement in diesem freien Fluss des Gesprächs? Was sind die Wirkprinzipien und Gesprächshaltungen, die dahinter stehen?



www.oppermann-consulting.de

Stimme für die Tiere

Internationale Künstler spielen für das Münchner Tierheim:

**Herzliche Einladung zum Konzert
für den guten Zweck am 04.11.2016 um 19h
im Herzen Münchens, in Hl. Geist
am Viktualienmarkt**

Singt Margriet Buchberger Barockmusik, kommen Kritiker oftmals ins Schwärmen. Bereits mit 17 Jahren bekam das damalige Naturtalent die Gelegenheit, von Gabriel Garrido bei der Teilnahme an einem Meisterkurs für alte Musik entdeckt, sich mit ihrem ersten solistischen Engagement bei der Produktion einer Barockoper, auf internationaler Bühne zu beweisen. Zahlreiche Engagements folgten und heute gibt es kaum ein Stück im barocken oder klassischen Konzertrepertoire, das die lange Zeit in Italien lebende Margriet Buchberger noch nicht gesungen hätte.

Zwei Dinge halten Margriet Buchbergers Seele im Gleichgewicht. Die Musik und alles was vier Pfoten hat. So hatte sie, zu ihrem eigenen Golden Retriever "Aristoteles" lange Zeit auch die Patenschaft für den nicht mehr vermittelbaren Hund "Benni" im Münchner Tierheim. Dieses Jahr ist Benni verstorben und stellvertretend für Ihn, möchte Margriet Buchberger auch weiterhin etwas für heimatlose Tiere tun.

Mit Ihren Musiker Kollegen, dem hochvirtuosen, holländischen Flötisten Arie Hordijk und dem versierten Organisten und Dirigenten Ulrich M. Pakusch gibt die Sopranistin nun am 04.11. ein Barockkonzert in der Hl. Geist Kirche am Viktualienmarkt in München. Die Musiker spielen ohne Gage und der Reinerlös kommt den heimatlosen Tieren des Münchner Tierheims zugute.

Sie sind herzlich eingeladen, dieses gefühlvolle Konzert für Tiere, für Menschen und für München zu besuchen. Infos zum Event:

<https://www.facebook.com/events/182403068854008>





PROFIS-FOR-YOU.DE VERMITTELT REGIONALE HANDWERKER & DIENSTLEISTER ALLER ART



Profis-for-you.de ist eine Auftragsvermittlung von regionalen Handwerkern und Dienstleistern aller Art.

Für Auftraggeber - egal ob Privat oder Gewerbe - ist unser Service kostenfrei, unverbindlich und stressfrei.

Aktuell vermitteln wir Fachfirmen aus dem Landkreis Freising und Erding (weitere in Planung).

VORTEILE FÜR AUFTRAGGEBER

Persönlich

Persönlicher Ansprechpartner für alle Fragen
per
- Telefon unter 08161 / 97 62 62 - 0
- E-Mail oder
- Onlineformular

Kostenfrei

Ja, unser Service ist für Sie als Auftraggeber
wirklich zu 100 % kostenfrei.
Keine versteckten Kosten oder Gebühren.

Unverbindlich

Sie entscheiden, ob und wer Ihren Auftrag
ausführen soll.

Gwenn Wunderlich

Künstler-Portrait
des Monats

A combination of Mia Wasicowska's classy elegance and Amanda Seyfried's free spirit. But don't be fooled! She has the passionate drive of Juliet Lewis and is always ready for action.

After studying at Strasberg in NYC she visited Joanne Baron/D.W. Brown Meisner School of Acting in Los Angeles and graduated in July 2016.

She is currently working with director Andy Rodriguez on the feature film „The Prodigal Son“.

Gwenn is looking to play parts in periodic and fantasy pieces as a girl whose noticeable gentleness rests upon a vigorous core.

www.gwennwunderlich.com

Follow on
www.facebook.com/WunderlichGwenn
www.instagram.com/gwennwunderlich
www.twitter.com/wunderlichgwenn





Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

„Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.“

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

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

Bis bald, Orhidea Briegel

Beziehungsmanagement für Entscheider



**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen

**Orhideal
media
face 2015**
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Dies ist ein Sonderdruck der Extrastory
„Qualitätsanbieter des Monats“: QR-
Code scannen, informieren und online
die **Gesamtausgabe mit Video-
Impressionen** ansehen



Die Titelstory ist eine Empfehlung von



www.the-hba.com
**Ganzheitliche
Unternehmensführung**

**Ich bin ganzheitlich sehende
Geschäftsarchitektin & Impulsgeberin,
eine Erbauerin, die auf eine reiche
Erkenntnisquelle zurückgreift und
auf praxisorientiertes Know How.**

Carmen Eva Leitmann
+49-(0)151-1168 5050

www.orhideal-image.com/magazin
Aktuelle Magazin-Mitwirkende:

www.prof-schlegel.de • Experte des Monats
www.instandhaltungstage.at • Premiumpartner
www.the-hba.com
www.gesundheitszentrum-feelgood.de
www.hrc-coaching.com
www.bag-company.com
www.heinemannimmobilien.de
www.villa-flora-munich.de
www.gekonnt-wirken.de
www.andrea-randt.de
www.carstensomogyi.de
www.stb-scanlan.de
www.fm-muenchen.de
www.phoneon.eu

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unter-
punkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage
DANKE an die kreativen Partner: **www.stevemoe.de**
www.ende.tv • www.fotolia.de • www.123rf.com

“E-MATCH“ - jeden Monat neu!
Orhideal® UnternehmerTreff Online
Von 16-18 Uhr vor Ihrem Bildschirm

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die
Unternehmer der neusten Ausgaben „zum Greifen nah“.
Magazinbeteiligte und Zuschauer aus deutsch-
sprachigem Raum begegnen sich online zum
interaktiven Kooperationsabgleich und
Erfahrungsaustausch.

www.orhideal-image.com/termine

Sie möchten Ihr Business präsentieren oder uns einen „hidden champion“ vorschlagen ?
www.orhideal-image.com oder Telefon: 0177 - 3550112