

Oktober 2017 • Sonderedition
13 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Sabrina Kling
**BESONDERS
SICHER**

Unternehmerin des Monats

Podium der Starke Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv
gesehen

ORHIDEAL
media
face 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Gefragt und preisgekrönt:

Sabrina Kling bringt als
Vorzeige-Geschäftsfrau in der
Sicherheitstechnik frischen
Wind in die Branche.

Vorbild-Unternehmerin mit Bühnenpräsenz
Security-Aufklärerin Sabrina Kling weiß,
worauf es bei der unkomplizierten, im Nu
installierten Immobilienabsicherung mit Früh-
warnsystem ankommt. Für Kooperations-
partner eine Chance im Wachstumsmarkt!

www.besonders-sicher.de

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

Sabrina Kling

besonders sicher

Das Mediengesicht der Sicherheitstechnik
auf Erfolgskurs: Qualitäts-Produkt
trifft TOP-Vertriebskonzept!

Die eloquente und charmante Unternehmerin Sabrina Kling ist ein Lichtblick in der klischee-behafteten Branche der Sicherheitstechnik. Ohne Angstszenerien und erhobenem Zeigefinger bringt Sabrina Klings Team mit Selbstverständlichkeit mehr Sicherheit in Haushalte und Gewerbe. Mit viel Technikaffinität und Pragmatismus demonstriert sie nicht nur im Vertriebsalltag, sondern auch in den Medien die zahlreichen Möglichkeiten der Absicherung von Besitz und Mensch.

Bodenständig und doch auch unterhaltsam nimmt die telegene Geschäftsfrau, die vom Technikhersteller sogar als erfolgreichste Frau im Vertrieb ausgezeichnet wurde, dem Thema Sicherheitstechnik die „Schwere“ und schafft damit ein neues Bewusstsein beim Verbraucher. Statt abstrakter, realitätsferner Technik-Beratung wird dem Kunden ganz konkret ein innovatives Frühwarnsystem nahegebracht, das im Nu installiert wird und einfach für jedermann und -frau bedienbar ist. Auch auf Messen, Unternehmerveranstaltungen und auf Diskussionspodien ist sie gerne im Dialog über die Notwendigkeit der Vorbeugung, die sicherheitstechnische Möglichkeiten und den emotionalen Nutzen von Frühwarnsystemen. In digitalen Medien nimmt sie mit Kurzbeiträgen dem Verbraucher die Scheu, sich mit Produkten der Sicherheitstechnik zu befassen.

Der Wiedererkennungswert und die Ehrlichkeit der Marke Sabrina Kling - besonders sicher vereinfacht ihren Mitarbeitern den Geschäftsalltag und Vertriebsaufbau, denn der gute Name eilt voraus und öffnet Türen. Mit der preisgekrönten, gradlinigen Verkaufsexpertin für D-A-CH kooperieren die Mitarbeiter gerne: ihr Fokus ist auf dem Menschen, seiner Entwicklung und seinem Erfolg. So schult die Sicherheitskennerin ihr Team persönlich, unterstützt und gibt ihr Wissen gerne weiter. Ihre verlässliche und unkomplizierte Art macht sie zum Vorbild im Verkauf: die hohe Kunst des Verkaufens bekommt hier wieder Wertschätzung. Denn im Fokus steht der Nutzen für den Käufer und die Kreativität in der Ansprache. Der Rest kommt dann von selbst.

Das Team der klugen Powerfrau wächst stetig und ihre Mitarbeiter gehen mit Begeisterung an die Arbeit. Kein Wunder, in unsicheren Zeiten ist man bei Sabrina Kling nun mal BESONDERS SICHER! Orhidea Briegel, Herausgeberin

Sabrina... Klingt nicht nur sicher - ist auch besonders sicher

Unser Titelgesicht Sabrina Kling interviewte ich in Co-Moderation mit Angst-Experte Martin Schuler, Europa-meister im Stegreifreden 2012, Unternehmer des Monats Orhideal IMAGE April 2013 • www.lebensfreude-ulm.de

Orhideal IMAGE: Ihre Kunden sind begeistert von dem unmittelbaren Nutzen, den Sie bringen. Beschreiben Sie doch kurz das Kerngeschäft von „Sabrina Kling - besonders sicher“.

Sabrina Kling: Gerne Frau Briegel, ich bin in der Lage mit einem innovativen Frühwarnsystem innerhalb einer Minute das Hab und Gut meiner Mitmenschen besonders abzusichern. Dieses Frühwarnsystem ist das wichtigste Haushaltsgerät, das ein schönes Zuhause sichert, damit es erhalten bleibt! Es schützt alles, was einem lieb ist.

Orhideal IMAGE: Das ist in der heutigen, nicht nur gefühlt unsicheren Zeit natürlich ein Wachstumsmarkt. Sie vergrößern deshalb auch Ihr Team?

Sabrina Kling: Genau. Ich biete Interessierten die Möglichkeit, in einem rasant wachsenden Markt ihr eigenes besonders sicheres Unternehmen auf- oder auszubauen.

Martin Schuler: Dann ist es bei Ihnen doppelt sicher. Sicherheit für die Kunden und für das Vertriebsteam.

Sabrina Kling: Sie haben es erfasst, Herr Schuler. Sicherheit ist nach der Maslow-Bedürfnispyramide das zweitwichtigste Grundbedürfnis aller Menschen. Ob es um die persönlich, die häusliche oder die finanzielle Sicherheit geht, bin ich in der Lage mit einem maßgeschneiderten Konzept genau dieses Bedürfnis abzudecken.

Martin Schuler: Sind die Menschen sicherheitsbewusst oder erleben Sie eher den Fall, dass man denkt „Das betrifft nicht mich. Das passiert anderen.“

Sabrina Kling: Unsere Kunden haben eine realistische Einstellung zum Thema Sicherheit. Was nützt das schönste Sofa, der teuerste TV, die tollste Küche die exklusive Einrichtung oder auch der gepflegteste Garten, wenn ein Fremder eingedrungen ist, es verwüstet hat und man sich trotz „Aufräumen und Erneuern“ nicht mehr in seinen 4 Wänden wohl fühlt? NICHTS!!!

Orhideal IMAGE: Wahrscheinlich schreckt viele auch, sich mit komplizierten Sicherheitssystemen auseinanderzusetzen. Wer hat schon Kraft, Zeit und Lust, von Laden

zu Laden zu rennen, um das beste System zu finden.

Sabrina Kling: Das, Frau Briegel, ist in der Tat wahr und darauf basiert unser Erfolgsrezept: Wir kommen zum Kunden und überzeugen durch die simple Funktionalität des Produktes.

Martin Schuler: Was ist mit denen, die sagen: „Bei mir gibt's nichts zu holen!“

Sabrina Kling: Diesen Spruch hören wir natürlich auch ab und zu. Nur weil Sie keine Angst vor einem Autounfall haben, verzichten Sie ja auch nicht auf einen Airbag, oder? Tatsächlich geht es nicht um „etwas“ Geld, was sich in einem Haushalt befindet oder auch nicht um ein defektes Fenster, das von der Versicherung übernommen wird. Es geht vielmehr um unwiederbringliche Werte, wie Erinnerungs- oder Erbstücke oder noch wichtiger ist „das gute Gefühl zu Hause“, der sogenannte Seelenfrieden, wenn dieser zerstört wurde, wenn ein Fremder in mein Zuhause eingedrungen ist. Der „weiße Ring“ ist eine Organisation, die Menschen psychologisch unterstützt, die zum Opfer eines Kriminaldeliktes wurden. Deren Statistik besagt, dass sich 75% aller Einbruchopfer nicht mehr in ihrem Zuhause wohlfühlen.

Martin Schuler: Ja, das ist dann auch ein emotionaler Schaden. Aber schlimm ist es sicher auch für Gewerbetreibende, deren Geschäftsbetrieb durch so einen Vorfall lahmgelegt wird.

Sabrina Kling: Auch diese sind meine Kunden. Unsere Endkundenzielgruppe bewohnt Wohnraum von dem kleinen Appartement bis zu Mega-Villa. Aber auch der Gewerbetreibende, vom Lottoladen bis zum Gewerbeobjekt, maximal 1000 m² vom Keller bis zum Dach über mehrere Etagen gehört zu unseren Kunden. Jeder, der sein Hab und Gut vor möglichen Einbrechern schützen will, und jeder, der das sichere und gute Gefühl zu Hause aufrechterhalten möchte.

Orhideal IMAGE: Herr Schuler, was sagen Sie als Experte für Phobien und Ängste dazu. Handelt es sich bei Einbruchgefahr um reale oder gefühlte Angst?

Martin Schuler: Bei der Einbruchgefahr hat der vermeintlich Leidtragende das Gefühl, seinem Schicksal ausgeliefert zu sein. Das ist natürlich eine reale Angst. Aber vor solchen Gefahren kann man sich schützen bzw. den Schaden reduzieren. So wie man sich bei einem Gewitter durch einen Blitzableiter schützen kann, hilft eine Alarmanlage oder besondere Schutzvorrichtungen an Schwachstellen im Gebäude, die Gefahr eines Einbruchs zu minimieren.

Sabrina Kling: Ganz genau. In unserem Bereich der Sicherheit ist nicht nur die subjektive Wahrnehmung der Bevölkerung geschärft, sondern es zählt auch, was an Einbruchszahlen und Statistiken täglich belegt wird. Eine statistische Zahl spielt jedoch für ein Opfer eines Einbruchs oder einer Gewalttat keine Rolle, ob es häufig oder weniger häufig passiert. Vielmehr sollte man abwägen: „Wie fühle ich mich, wenn es mir selbst passiert? Was hat es für Konsequenzen für mich, für mein Zuhause oder gar für meine Familie und Kinder? Wie ist die Außenwirkung auf meine Kunden, wenn in meiner Firma eingebrochen wird, z.B. bei einem Arzt, Rechtsanwalt, Notar? Steht die Existenz meiner Firma wegen Stillstand auf dem Spiel?“ Das sind alles unmessbare Schäden, die in einer Statistik nicht vorkommen, aber große Verluste verursachen können. Denn nur Gegenstände und Sachschäden können in der Versicherungsstatistik nachgelesen werden.

Orhideal IMAGE: Sie haben Erfolg mit zahlreichen Empfehlungen nicht nur durch ihre Kunden, sondern auch durch Kooperationspartner und Mittler. Beispielsweise hat sich auch unser Vorbildeinrichter Gerhard Osterried Ihrem Team angeschlossen.

Sabrina Kling: So ist es. Neue Partner müssen nicht zwangsläufig Einzelpersonen sein. Es gibt eine Masse an Unternehmen, nicht nur aus dem Immobilienbereich, die mit unserem Produkt ihr Portfolio ergänzen können. Menschen geben ein Vermögen aus für ein neues aber auch bestehendes Zuhause, jedoch oft ohne es zu sichern. Wenn man die Investition im Verhältnis zu der Anschaffung eines Frühwarnsystems setzt, liegt die Sicherheit im Prozent-, wenn nicht gar nur im Promillebereich. Wir sorgen dafür, dass diese wichtige Investition auch tatsächlich nicht versäumt wird.

Martin Schuler: Könnte man so ein Frühwarnsystem nicht auch im Internet bestellen? Dennoch betreiben Sie ein Face-to-Face-Business.

Sabrina Kling: Wir haben uns mit dem Frühwarnsystem für den Weg des Direktvertriebs entschieden. Es ist mehr als wichtig, dass ein ausgebildeter Sicherheitsberater vor Ort die Funktionalität präsentiert, wie auch beweist. Wir setzen auf persönliche Beratung zu Hause, die übrigens kostenlos und unverbindlich ist! Mit unserem innovativen Produkt bieten wir dem Kunden, dass er nicht die „Katze im Sack“ kauft, sondern das gesamte System bei sich zu Hause testen, sich von der Funktion überzeugen kann, bevor er kauft. Dieser Beweis der Funktionalität ist eines unserer stärksten Alleinstellungsmerk-

Ehrbare Kauffrau und Sicherheitstechnikprofi:
Sabrina Kling und ihr Team zeigen beim Kunden VOR ORT wie einfach die Installation und Inbetriebnahme sein kann. Auch als Werbegesicht ist die Geschäftsfrau gerne gesehen!

„Wir verblüffen
unsere Kunden
täglich positiv.“

Mitarbeiter gesucht

www.besonders-sicher.de

Machen Sie mit im
Wachstumsmarkt!

Durch fundierte Schulungen macht „Sabrina Kling
besonders sicher“ die Zusammenarbeit möglich für:

Nebentätigkeit

für Berufstätige, vom Kellner zur Friseurin oder der Arzthelferin, der Immobilienmakler, Finanzdienstleister, Versicherungsfachmann etc. – also alle, die in Kontakt mit Leuten stehen, aber auch sämtliche Handwerker, vom Zimmermann zum Fensterbauer, und alle, die Interesse haben, sich nebenbei mit 10 – 20 Stunden in der Woche ein tolles Nebeneinkommen zu sichern.

Haupttätigkeit

für Personengruppen, wie oben beschrieben und freie Handelsvertreter, die in Vollzeit 40 – 60 Stunden pro Woche arbeiten und dieses Geschäft für sich auf- oder ausbauen möchten.

Marktausbau für Unternehmer oder Visionäre

Für Persönlichkeiten, die sich mit diesem Produkt ihr Portfolio ergänzen oder ein eigenes Unternehmen mit eigenen Sicherheitsberatern aufbauen möchten.

Die Vorzüge auf einen Blick:

- Qualitätsprodukte, die Kunden begeistern
- Top-Schulungen und Unterstützung
- Mitarbeit in einem starken Team
- abwechslungsreiche Tätigkeit
- interessante Kunden-Begegnungen
- lukratives Einkommen

Wer bei Sabrina Kling mitmachen will, ist herzlich willkommen. Einfach den Fragebogen unter www.besonders-sicher.de beantworten und mehr erfahren:

Sabrina Kling
besonders sicher
info@besonders-sicher.de

www.besonders-sicher.de

„Ich bin ein Team-
player. Andere
in den Erfolg zu
führen, liegt mir
am Herzen!“



Abwechslungsreich: Arbeitsalltag bei Sabrina Kling, im Kundendialog, beratend auf Location, bei Schulungen, vor der Kamera, immer im Dialog...

„In meinem Team erreicht jeder genau mit seinen Stärken das maximale Ergebnis.“

Unvoreingenommen und sozial: diese Eigenschaften machen Sabrina Kling nicht nur zur Kundenversteherin, sondern auch zur TOP-Teamleaderin. Mit ihrer unternehmerischen Vision beflügelt sie andere, ihr bestes ICH zu leben.

male gegenüber dem Wettbewerb. Beim Kauf im Geschäft oder im Internet ist dies nicht gewährleistet und hat meiner Meinung nach nichts mehr mit Sicherheit zu tun, da beim Kauf der Kunde keine Garantie hat, ob es bei ihm zu Hause oder in seinem Geschäft überhaupt funktioniert.

Gleiches gilt auch für unsere Selbstschutzprodukte die bei einer „Home-Party“ anzusehen, zu probieren sind und natürlich umfangreich erklärt werden. Ob mir ein Produkt liegt, kann ich dann entscheiden, wenn ich es einmal in der Hand hatte und probiert habe.

Orhideal IMAGE: Sie stammen aus einer Unternehmerfamilie aus der Heizölbranche. Ist diese unternehmerischen Erfahrungen ein Vorteil beim Teamaufbau?

Sabrina Kling: Oja, der Dialog mit Haushalten und dem Gewerbe ist für mich Routine. Wir haben hier schon über Jahrzehnte eine Marke aufgebaut, die für Vertrauen und Zuverlässigkeit steht. Meine Ideen und Erfahrungen aus meinen 18 Jahren, die ich im Vertrieb tätig bin, kann ich gut weitergeben. Außerdem habe ich eine Firma im Hintergrund, die sich seit fast 27 Jahren mit dem Thema Selbstschutz und Sicherheitsprodukten am Markt etabliert hat. Mein direkter Kontakt in die Geschäfts-, wie auch Vertriebsleitung, und ebenfalls in die Technik wie auch die Logistik, sorgt für reibungslose Abläufe. Dieses Gesamtpaket macht mein Vertriebsteam erfolgreich. Durch unser konsequentes Schulungskonzept kommt jeder ohne Irrwege zum Ziel. Nicht nur in der Theorie begleiten wir unsere neuen Vertriebler, sondern auch in der Praxis, beispielsweise beim Kundentermin, beim Messeauftritt und vieles mehr. Der Ablauf ist systematisiert. Die Vorgänge und die Ankerpunkte sind klar definiert. Ich lege Wert darauf, dass die fachliche Kompetenz erworben wird, die ich als Trainerin ebenfalls schule.

Orhideal IMAGE: Ihre anpackende Art hat mich von Anfang an begeistert. Viele reden, Sie machen! Das finde ich gut. Von einem greifbaren Vorbild wie Ihnen zu lernen, ist sicher toll. Sie geben dem Vertrieb das positive Bild der ehrbaren Kauf-frau zurück.

Sabrina Kling: Danke, danke! Ja! Wir wollen für unsere Kunden die beste Lösung. Es handelt sich hier um eine grundsätzliche und ehrliche Tätigkeit, die natürlich mit Arbeit verbunden ist. In der heu-

tigen Zeit locken natürlich an allen Ecken Angebote, ohne Arbeit und Anstrengung reich zu werden.

Orhideal IMAGE: Diese Angebote an die menschliche Gier, ohne Arbeit reich zu werden, kenne ich. Nach dem Motto: „Wir werden mit Mausclick alle Millionär!“ Wer es glaubt, soll selig werden.

Sabrina Kling: Bei uns wirken Menschen mit, die durch den Verkauf eines Produkts oder durch den Aufbau eines Vertriebes, ihr Geld ehrlich verdienen wollen. Hier haben wir den Vorteil, dass unser Produkt ausschließlich im Direktvertrieb verkauft wird. Der Vertriebspartner kann sich also sicher sein, dass das Produkt nicht im Internet oder im Ladengeschäft erhältlich ist, sondern nur bei ihm!

Übrigens erwirbt auch unser Vertriebspartner nicht die „Katz im Sack“. Unsere Schulungen und die Ausbildung sind kostenfrei. Jeder kann sich vorab ein Bild machen, bevor er tatsächlich die Entscheidung trifft in dieses Geschäft einzusteigen. Wir verlangen keine Lizenzgebühren und es muss kein Starterpaket gekauft werden. Wir verlangen etwas viel Wichtigeres: Das ist ZEIT für die Ausbildung, da Sicherheit ein so wichtiges Thema und mit Geld nicht aufzuwiegen ist. Dafür bekommen unsere Mitarbeiter das gute Gefühl, dass sie mit ihrer Arbeit wirklich etwas bewegen, anderen Menschen helfen können. Jeder aus meinem Team bestätigt, dass er sich auf einen Montag freut, den wir alle wieder mit Elan anpacken.

Martin Schuler: Wie eine große Familie?

Ganz genauso. Wir geben die Sicherheit, ein Team hinter sich zu haben, mit dem man Spaß hat, sich gegenseitig wie in einer Familie unterstützt und das völlig neidfrei. Der Markt ist für uns alle so groß, dass wir ihn im Moment allesamt nicht ausschöpfen können. Es ist genug für alle da. Sich bei der Arbeit wohlfühlen und Spaß dabei zu haben, um das geht es.

Orhideal IMAGE: Solche beherzten und kompetenten Team-Player wie Sie, Frau Kling, haben wir auch gerne auf unserer Unternehmerplattform, in unserer Orhideal-Familie (Wir lachen). Schön, dass Sie mitwirken.

Frau Briegel, Herr Schuler, ich freue mich auch darauf. Mit so vielen Familien kann es ja nur gut gehen. Ich bin nun mal ein Familienmensch. *(zwickelt sie uns fröhlich zu)*

Erfahrung aus einer alt eingessenen Unternehmerfamilie... in andere Bereiche übertragen und leben!



Konzeptionär des Monats

Interdisziplinär Einrichten

Perfekte Planung - Top Umsetzung

Herzlich Willkommen liebe Freunde, liebe Kundinnen und Kunden,

bei Ihrem ganzheitlichen Immobilien- und Einrichtungs- Fachgeschäft: Gerhard Osterried - Architektur des Wohnens, dem ersten interdisziplinären Immobilien- und Einrichtungsfachgeschäft in Süddeutschland! Wir freuen uns sehr, Ihnen unser kundenfreundliches Firmenkonzept mit den fachübergreifenden Arbeitsmethoden und komplettierenden Leistungen, wie auch die besonderen Vorteile der einzelnen Geschäftsbereiche, vorstellen zu dürfen. Erfolg ist dabei immer die Suche nach eigenen Wegen. Auf der einen Seite steht die Vision, auf der anderen Seite das Machbare. Unsere Passion ist es, die beiden Seiten zu einem einzigartigen Konzept zu vereinen und auf die besonderen Wünsche unserer Kunden zu personalisieren. Mit internationalen Weisheiten setzen wir Maßstäbe im Raum-Design, dabei berücksichtigen wir Feng-Shui, KanYu, Kinesiologie, Kaizen, Typ-Living und moderne 3D-Visionen!

Unsere Arbeitsweise ist transparent, personenbezogen und interdisziplinär. Dies ermöglicht es uns, Sie z.B. bei einer einzelnen Fensterdekoration, einer Raum- oder Wohnungs-Renovierung bis hin zu Ihrer neuen Immobilie bestmöglich zu unterstützen und sämtliche Hilfestellungen aus Planung, Handel, Handwerk und Montage, für die angenehmste Einrichtung anbieten zu können. So wird aus „Freizeit“ Ihre allerbeste „Qualitätszeit“!

Interdisziplinäres Arbeiten bedingt das Zusammenführen verschiedener Fachgebiete. Die Kombination von Denkansätzen und wissenschaftlichen Grundlagen ergeben neue, interdisziplinäre Arbeitsmethoden, welche wir konsequent „für das Ganze“ anwenden. Wie Ihr ganz persönlicher Wohnraum, im Bestand oder im Neubau aussehen könnte und wie einfach Sie dies realisieren können, exponieren wir sehr gerne in Ihrer persönlichen 3D-Wohnraum-Vision. Herzlichst, Ihr
Gerhard Osterried

www.osterried.com



Gerhard Osterried
Architektur des Wohnens



Osterried
Architektur des Wohnens



Gerhard Osterried
Einbruch - Schutz - Alarm - Systeme

GERHARD OSTENRIED
IMMOBILIEN



“E-MATCH“ für Orhideal-Mitwirkende: 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 deutschsprachigem Raum begegnen sich online zum interaktiven Kooperationsabgleich und Erfahrungsaustausch.

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

JULI 2016
Immobilien **Sonderedition**
12 Jahre Plattform
www.orhideal-image.com



Begegnung mit
Kristina Häfner
Warnke Rechtsanwältinnen
Rechtsanwältin des Monats

Unsere Expertin des Monats ist nicht nur Rechtsanwältin, sondern hat sich als **Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht spezialisiert. Warum?** Erfolgreiche juristische Arbeit setzt gerade im Bereich des Immobilienrechts ein hohes Maß an Spezialwissen voraus. Rechtsprechung und Gesetzeslage im Miet- und Wohnungseigentumsrecht sind komplex und selbst für den erfahrenen Laien kaum durchschaubar. Der Bundesgerichtshof wirft pro Jahr etwa 100 Entscheidungen aus, die erhebliche wirtschaftliche Auswirkungen auf Mietverhältnisse haben. Das ist nur noch für den Spezialisten beherrschbar, der permanent am Puls der Rechtsprechung ist. Die Spezialisierung als Fachanwältin für Miet- und Wohnungseigentumsrecht ist daher ein echter Mehrwert für den Mandanten. Hierdurch wird Qualität durch den Nachweis von Erfahrung im Spezialgebiet und laufende Fortbildung garantiert.

Kristina Häfner
Fachanwältin für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht

Fon: 0 81 06 / 30 74 55
info@warnke-rechtsanwaelte.de

Podium der Starke Marken

ORHIDEAL®
IMAGE

Der Weg zu konfliktfreien Vermieter-Verhältnissen

Recht. Persönlich.

IMAGE: Wo liegt der Schwerpunkt Ihrer Arbeit?

Kristina Häfner: In der in die Zukunft blickenden Vertragsgestaltung! Durch meine zusätzliche Ausbildung als Mediatorin liegt mein Fokus darauf, durch geschicktes Verhandeln das für den Mandanten wirtschaftlich Vorteilhafteste optimal mit dem rechtlich Möglichen zu verbinden. Eine versierte und engagierte juristische Beratung im Vorfeld macht sich bezahlt und vermeidet Konflikte, daher ist es immer mein Ziel, frühzeitig zu agieren statt hinterher lediglich zu reagieren. Besonders hochkomplizierte Verträge wie beispielsweise Bauträgerverträge sollte man nicht einfach nur unterschreiben, sondern auch verstehen. Meine Aufgabe ist es, diese für den Mandanten transparent zu machen und zu optimieren.

Das Verhältnis von Mieter und Vermieter ist nicht selten konfliktträchtig. Was tun Sie, wenn es zum Streit kommt?

Zunächst werden Chancen und Risiken gründlich analysiert. Oft lässt sich mit einer gütlichen Vereinbarung das wirtschaftlich bessere Ergebnis erzielen. Sollte dies jedoch nicht möglich sein, setze ich dann berechnete Ansprüche konsequent und mit hoher Erfolgsquote vor Gericht durch. Wer Recht hat, soll auch Recht bekommen!

Häufig wird gesagt, der Vermieter sei immer der Verlierer. Stimmt das?

So sicher nicht. Gesetzgeber und Gerichte sind aber tendenziell mieterfreundlich. Umso wichtiger ist es, dass sich Vermieter durch gute Vertragsgestaltung absichern. Ohne qualifizierte Hilfe treten hier leicht Fehler auf, die sich katastrophal auswirken. Mit kompetenter Unterstützung spart der Mandant Geld, Zeit und Nerven.

Sie halten Vorträge in Ihrem Fachgebiet und sind damit anders als viele Anwälte auch außerhalb von Kanzlei und Gerichtssaal sichtbar.

Stimmt! Die Wahl eines Rechtsanwaltes ist immer eine Sache des persönlichen Vertrauens. Die Chemie muss stimmen. Vorträge sind da eine Art, die eigene Persönlichkeit erlebbar zu machen und Fachkompetenz zu präsentieren.

Ich spüre bei Ihnen Leidenschaft für Immobilien! Können Sie uns ein Beispiel geben, wie Sie Ihren Mandanten dabei helfen, Freude an ihren Immobilien zu haben?

Gerne! Der Wert von Immobilien steigt, aber die Bestandsmieten wachsen nicht automatisch mit. Da möchte der Vermieter natürlich seine Mietrendite optimieren. Nun gibt es aber nicht überall einen qualifizierten Mietspiegel, sondern die ortsübliche Vergleichsmiete muss dann detailliert dargelegt und verargumentiert werden. Ein schlecht vorbereitetes Mieterhöhungsverlangen wirkt unprofessionell und provoziert den Widerspruch des Mieters. Leiste ich hier aber sorgfältige Arbeit für den Mandanten und überzeuge den Gegner mit einem gelungenen Schreiben, spart der Mandant sich unnötigen Ärger und die langfristige Mieter-Vermieter-Beziehung bleibt unbelastet.

Vertreten Sie ausschließlich Vermieter?

Nein. Ein guter Anwalt streitet immer für die Interessen seines jeweiligen Mandanten. Da ist es vorteilhaft, beide Seiten zu kennen und so die jeweiligen Argumente vorweg nehmen zu können. Eine unberechtigte Mieterhöhung oder Kündigung wende ich genauso engagiert ab, wie ich eine jeweils begründete vertrete.

Wo liegt die Kompetenz der Kanzlei Warnke Rechtsanwälte?

Jede Beratung ist maßgeschneidert, bei uns sind Mandanten keine Aktenzeichen. Nur so ist gewährleistet, dass jeder Mandant auch wirklich zu „seinem Recht“ kommt. Oft ist eine gütliche Einigung wirtschaftlich sinnvoller und langfristig befriedigender als eine rücksichtslose und leider oft langwierige gerichtliche Durchsetzung von Ansprüchen. Hierzu gehört dann natürlich auch Verhandlungsgeschick und Fingerspitzengefühl. Das Gespräch am runden Tisch, bei dem am Ende eine Lösung steht, mit der alle Beteiligten zufrieden sein können, ist ganz klar eine Stärke unserer Kanzlei! Die Mandanten schätzen den persönlichen und effizienten Service getreu unserem Motto: Recht. Persönlich.

**Die die Paragraphen bündigt:
Jenseits vom Klischee der Anwältin -
in einer Männerdomäne erfolgreich.**
Kristina Häfner hat einige Jahre in den USA gelebt. Die anpackende Rechtsanwältin hat sich von dort die positive Grundeinstellung mitgebracht, dass auch für das schwierigste Problem eine sachgerechte Lösung zu finden ist. Im Mittelpunkt ihrer Tätigkeit steht das Wohl des Mandanten. Für individuelle Bedürfnisse optimal durchdachte Lösungen anzubieten und diese dann auch umzusetzen, ist die tägliche Kür!

ORHIDEAL
**media
face** 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Everything goes.
Ich bin überzeugt, für
jedes Problem gibt es
auch eine Lösung.“

Geballtes Fachwissen: im Vortrag, im Interesse der Mandanten, bei der harten Linie, aber auch in der Mediation



www.warnke-rechtsanwaelte.de

Hausideen des Monats

Bauldee Wohlfühlhäuser

www.baubesser.com



mit Andrea und Reiner Wößner



BAUIDEE
Wohlfühl-Häuser



Als Lizenzpartner von Deutsche Bauwelten haben sich Reiner und Andrea Wößner, Geschäftsführer von Bauldee Wohlfühl-Häuser, einen guten Namen gemacht. Mit ihrem Rundumservice für Bauherren begeistern sie ihre Auftraggeber, denn jeder Haustyp ist individuell anpassbar und wird selbst gehobenen Ansprüchen gerecht.

Von der schicken Stadtvilla mit oder ohne Erker, über den barrierefreien Bungalow bis hin zum modernen Satteldachhaus mit zwei Vollgeschossen oder einem

Bauhaus entspricht die Auswahl an Häusern den aktuellen Trends der Region. „Wir profitieren in unserer Region von relativ niedrigen Grundstückspreisen bei einer hohen Wirtschaftsleistung, sodass vor allem individuell und aufwändig gestaltete Häuser gefragt sind“, erklärt Reiner Wößner. Die Vorteile der Kooperation mit Deutsche Bauwelten liegen klar auf der Hand: „Als Lizenzpartner können wir auf zentral gesteuerte Dienstleistungen, schlanke Arbeitsprozesse und eine clevere Baustellenlogistik zurückgreifen. Dennoch bleibt unsere Eigenständigkeit am Markt gewahrt – das ist

uns wichtig.“ Denn Bauldee Wohlfühl-Häuser genießt als regionaler Anbieter seit Jahren eine hervorragende Reputation und ist hervorragend vernetzt. Keiner kennt den Kunden und seine Wünsche so gut wie der verlässliche Baupartner vor Ort.

Über das aktuelle Hausprogramm und alle Angebote von Bauldee Wohlfühl-Häuser können sich Interessierte im Musterhaus in Dornhan-Weiden informieren. Hier berät das Verkaufsteam gern rund um den Hausbau mit Deutsche Bauwelten.

Experte des Monats

Erholbarer Schlaf dank Naturschlafexperte Georg Niebler

Seit über 26 Jahren beschäftigt sich Georg Niebler mit gesundem Schlafen, einem der elementarsten Bedürfnisse des Menschen.

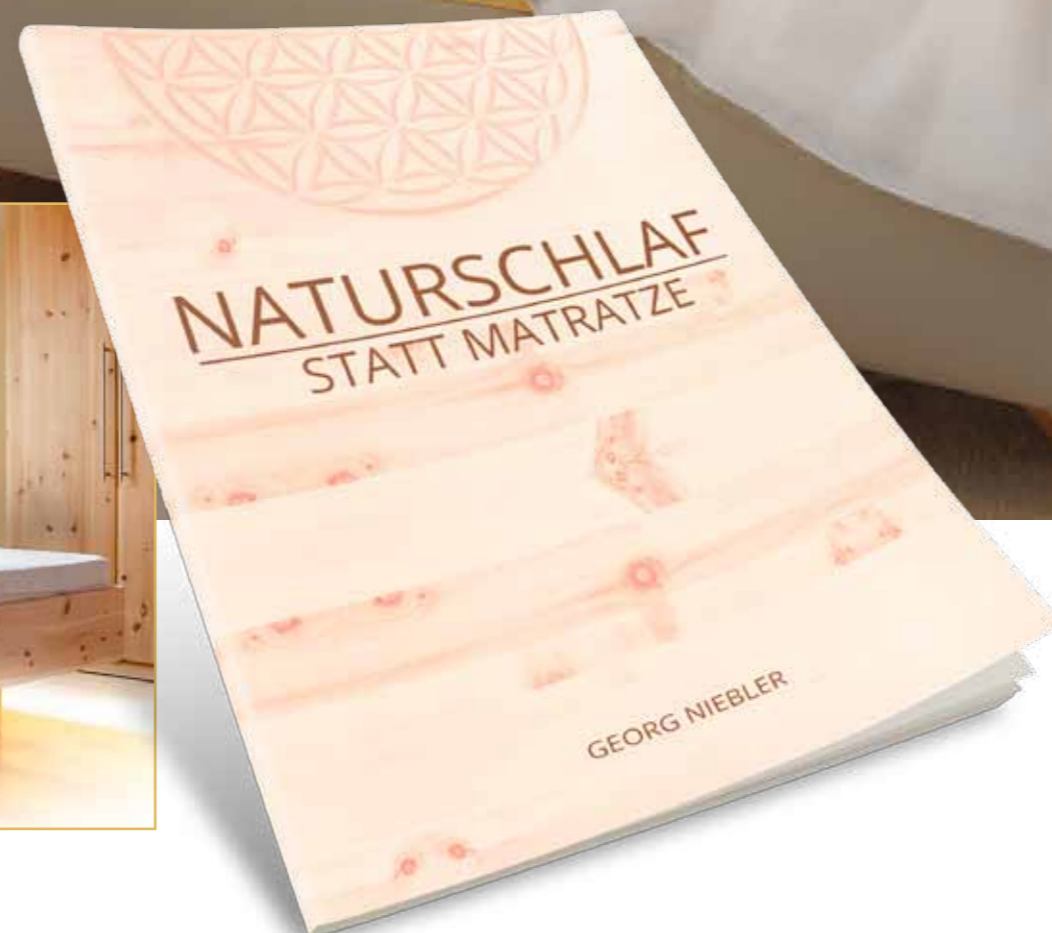
Nur, wer sich über Nacht erholt, kann tagsüber kraftvoll und beschwingt den Tag genießen. Das ist Lebensqualität, die viele vermissen. Für den erholbaren Schlaf seiner Kunden hat der „Schlaf-Flüsterer“ das Naturschlafsystem Premium V2 entwickelt. Von überall her pilgern Käufer zu Niebler nach Adelsdorf-Neuhaus, wenn sie ein neues Schlafsystem von Pro Natura kaufen möchten. Hier ist nicht nur eine der umfangreichsten Ausstellungen in Deutschland, sondern auch der Naturschlafexperte persönlich, der sich für die Schlafplatzlösungen seiner Klientel mit interdisziplinärem Fachwissen beherzt einsetzt.

Als auch von den Medien geschätzter Wegweiser durch den Angebotsdschungel von Matratzen, Betten und Schlafzubehör führt er Interessenten, Schlafbedürftige und Erholungssuchende mit seiner Expertise zum gesunden Schlaferlebnis.

DER IDEAL
**media
face** 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Mehr über das Naturschlafsystem Premium V2 <http://der-niebler.de/premium>
Online Vortrag <http://der-niebler.de/ratgeber>

www.der-niebler.de



Stefan Holz, Dipl.Ingenieur und Sachverständiger,
Metallbüro Holz GmbH, unterstützt Planer, Bauherren
und Hausverwaltungen bei der Auswahl, Detaillösung
und Kostenschätzung für Dächer und Fassaden aus
Metall.

Dächer und Fassaden aus Metall:

Optimal konstruiert

Orhideal IMAGE: Herr Holz, unter Ihrer Firmierung Metallbüro Holz GmbH bieten Sie privaten und öffentlichen Bauherren, Architekten und Hausverwaltungen Ihre Fachberatung für nachhaltige Dächer und Fassaden an. Was macht Ihre Beratung besonders?

Stefan Holz: Dächer und Fassaden sind besonders stark beanspruchte Gebäudeteile. Sonne, Wind, Temperaturwechsel, Regen, Schnee und Eis sowie bauphysikalische Beanspruchungen aus Wärme-, Schall- und Feuchteschutz wirken auf sie ein. Die Vielzahl von angebotenen Systemen und Materialien bieten ein großes Portfolio, das nicht immer leicht zu durchschauen ist. Für jedes Gebäude müssen Anforderungen geprüft werden und mit den Eigenschaften der Materialien und mit der Verarbeitungsart abgeglichen werden. Das fordert die Fachexpertise, die ich habe.

Was bedeutet das für Ihre Kunden?

Durch meinen Überblick kann schnell die besten Alternativen aufzeigen. Die Kenntnis über Herstellverfahren und Verarbeitungsmethoden führt zu Lösungen der gewünschten äußeren Gestaltung, der Anschlussdetails und der Vorauswahl bzw. Empfehlung geeigneter Verarbeitungsbetriebe.

Sie haben vorhin erwähnt, dass viele Kunden mit bestehenden Flachdächern auf Sie zukommen. Was hat es damit auf sich?

Flachdächer haben keinen guten Ruf und leider bestätigt sich das in der Praxis häufig. Ich zeige bei bestehenden Flachdächern die kritischen Punkte auf und gebe Empfehlungen zur Instandhaltung. Wird eine Sanierung erforderlich, so kann man mit geeigneten Werkstoffen eine dauerhafte Sanierung erreichen – mit Nutzungsdauern von mehr als 50 Jahren. Dann saniert man nur noch ein Mal und hat auch beim Flachdach endlich dauerhaft Ruhe.

Was verstehen Sie unter nachhaltig?

Nachhaltigkeit ist heutzutage ein vielbenutzter Begriff. Ein nachhaltiges Dach ist für mich ein solches, das die Lebensdauer des Gebäudes übersteht und dabei mit ökologisch und wirtschaftlich sinnvollen Materialien hergestellt wird. Im Gegensatz dazu wäre ein nicht nachhaltiges Dach ein solches, das bereits nach 20 oder 30 Jahren Undichtigkeiten zeigt und saniert werden muss oder mit baubiologisch zweifelhaften Werkstoffen hergestellt wird. Gerade im Bereich der Flachdächer finden wir heutzutage immer wieder solche Konstruktionen vor. Sie werden sogar nach wie vor in dieser Form gebaut, obwohl es gute – und da sind wir wieder beim Thema – nachhaltige Alternativen für Flachdachkonstruktionen gibt.

Die Positionierung in dieser Nische ist sicher sehr erklärungsbedürftig, aber Architekten schätzen Ihre Expertise. Ich habe gedacht, dass Architekten die Materialauswahl selbst treffen können. Woher erfahren Sie diese Wertschätzung?

Sie erkennen den Mehrwert, den ich Ihnen bieten kann. Es sind schlichtweg wirtschaftliche Gesichtspunkte. Als Generalisten haben Architekten sehr viele Gewerke zu überblicken und eine gute Fähigkeit, sich Wissen anzueignen und in Fachbereiche einzutauchen. Bei Themen rund um Dach und Fassade stelle ich immer wieder fest, dass eine Materialauswahl mit großem Zeitaufwand getroffen wurde und trotzdem nicht optimal ist. Hier lässt sich sehr viel Zeit sparen im Architekturbüro und damit auch Geld. Den Bauherren freut es auch, denn optimale Werkstoffauswahl heißt auch optimaler Einsatz seiner Investition.

Sie sind Sachverständiger für Flachdachabdichtungen und Spenglerarbeiten. Welche Bedeutung hat diese Qualifikation für Sie?

Ich beschäftige mich bereits seit über 10 Jahren mit Dächern und Fassaden. Der Titel des Sachverständigen ist eine logische Konsequenz aus meiner vertieften Erfahrung und Ausdruck meiner Kompetenz und fachlichen Eignung. Mein Ziel ist es, konkrete baupraktische Fragen zu beantworten, die sich auf der Baustelle oder auf dem Plan ergeben.

Wenn ich also ein altes Flachdach habe, was sollte ich tun, Herr Holz?

Eine Inaugenscheinnahme ist immer sinnvoll. Das heißt nicht, dass gleich das Dach saniert werden muss. Ich werde Ihnen schnell aufzeigen, an welchen Stellen ihr Dach besonders leidet und wo eine Schadensanfälligkeit besonders hoch ist. Außerdem lassen sich auf diese Weise Maßnahmen festlegen, um das Flachdach noch möglichst lang zu erhalten.

Zu guter Letzt, verraten Sie uns mit welchem persönlichen Leitmotiv Sie die hohe Kundenzufriedenheit erreichen?

Die Bedürfnisse des Kunden zu erfassen und die beste Lösung für ihn zu finden. Wenn mir das gelingt, bin ich zufrieden und glücklich! Bewährt hat sich in meiner Arbeit, Varianten aufzuzeigen, Vor- und Nachteile zu beschreiben und dem Kunden damit eine saubere Entscheidungsunterstützung zu geben. Eine Entscheidung aus einer Auswahl stellt den Kunden zufrieden, denn er selbst trifft die Entscheidung und ist damit auch Herr der Dinge. Das schafft Zufriedenheit und Vertrauen.

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

„Architekten und Bauherren freuen sich über sinnvolle und nachhaltige Lösungen.“

www.metalbuero-holz.de

Kunst des Monats



Nicht ohne meinen Saida

Premium Parkettkunst der besonderen Art

Ohne zu übertreiben, sind es wahre Parkettkünste, die der Profi Michael Saida da zaubert. Bodenflüsterer Michael Saida nimmt sich Zeit für Ihr Projekt und berät Sie auf zuvorkommende, professionelle Weise. Aus jahrzehntelanger handwerklicher Erfahrung heraus weiß er, worauf es ankommt, und findet - gemeinsam mit Ihnen - genau den Bodenbelag, der zu Ihnen und Ihrem Zuhause passt. Aber Saida ist nicht nur Ihr Parkettprofi, sondern auch Ihr Spezialist für alle anderen Bodenbeläge, sowie für Terrassendecks aus Holz. Mit wie viel Leidenschaft und Liebe zum Detail er vorgeht, erkennt man beispielsweise beim Verlegen von Holzparkett: Die Dielen werden zunächst nach ihrer Optik und Maserung sortiert, so dass beim Verlegen ein harmonisches Gesamtbild geschaffen werden kann, anstatt die einzelnen Dielen einfach der Reihe nach zu verlegen, wie sie aus der Verpackung kommen. Dieses Streben nach ästhetischer Perfektion sieht man jedem Boden an, der von der Hand von Michael Saida und seinem Team verlegt wurde.

An Originalität mangelt es nicht: gerade im Gewerbe sollen die Räume Individualität und geschäftlichen Erfolg widerspiegeln - mit Saida werden auch Ihre Böden „die Bretter, die die Welt bedeuten!“

www.ihr-parkettprofi.de

Arbeitsbeispiele:
Hotel Charles in München 5 Sterne (großes Bild und links unten)

Hotel Modena 3 Sterne in Bad Steben

uvm. auf der Website





Liebe Orhideal IMAGE Leser, ganz egal ob Sie geschäftlich unterwegs sind und ein Zimmer für eine Übernachtung suchen oder privat die Region erkunden und sich im hoteleigenen Restaurant kulinarisch stärken möchten, in unserem Hotel des Monats genießen Sie den individuellen Spitzenservice eines privat geführten Hauses, welches sich seit Generationen in Familienbesitz befindet. Familie Koos freut sich auf Sie! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

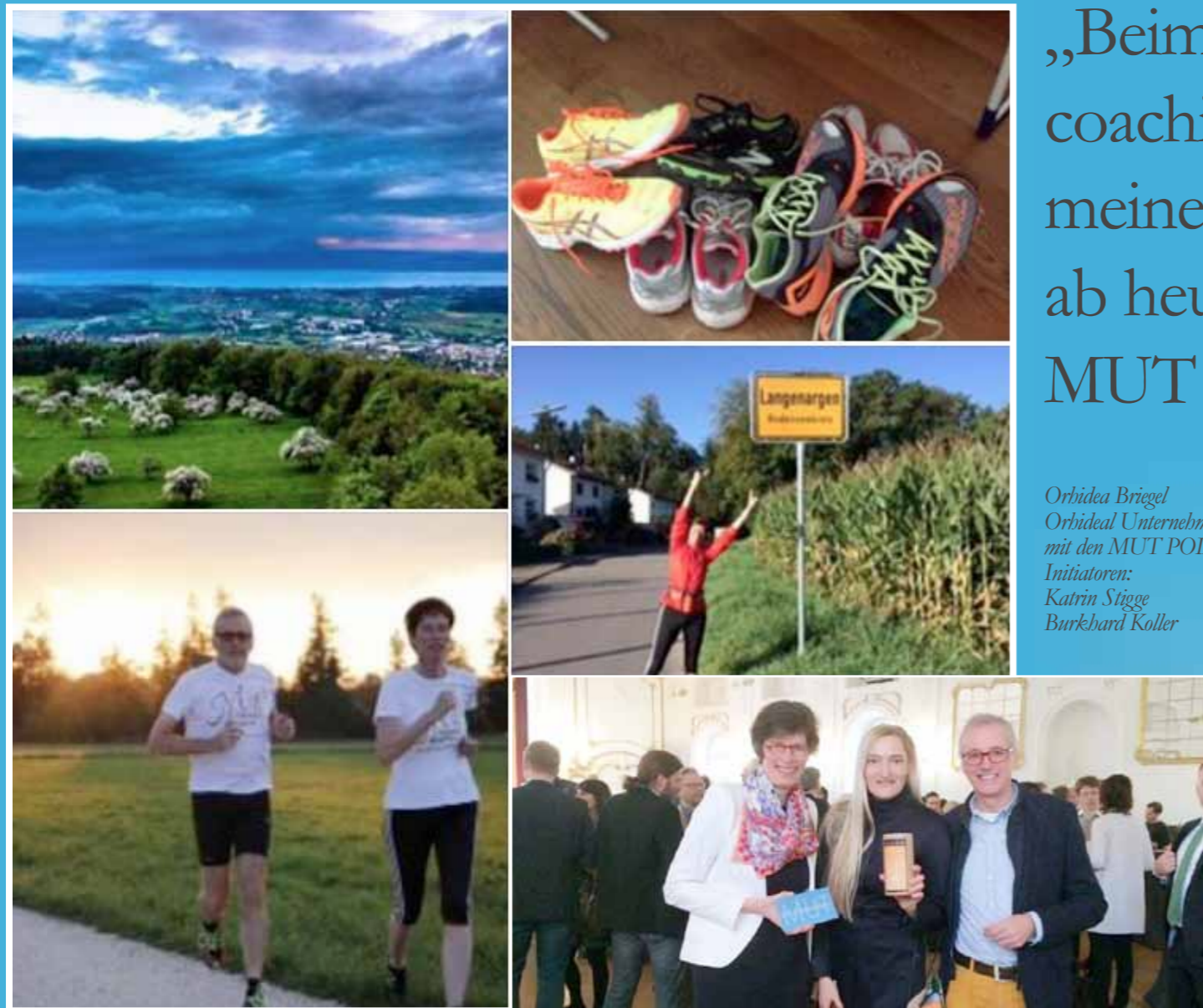


Mutmacher des Monats

Heldenreise für Unternehmer Bodenseelauf 2018

Mit der Vision „MUT zu neuen Wegen“ beschäftigen sich unsere Mutmacher des Monats auf www.mutpoint.de - denn mehr MUT bedeutet auch mehr Liebe, mehr Frieden, mehr Menschlichkeit:

Viele Impulse für neues Denken, neues Fühlen und neues Handeln geben die zahlreichen MUT-Points oder der MUT-Lauf um den Bodensee - in sechs Tagen 260 Kilometer, 6 1/2 Marathons. Mehr darüber online.



„Beim Foto-
coaching trinken
meine Kunden
ab heute aus dem
MUT GLAS...“

*Orhidea Briegel
Orhideal Unternhmermtreff
mit den MUT POINT
Initiatoren:
Katrin Stigge
Burkhard Koller*



www.mutpoint.de

MUT POINT
Mut zu neuen Wegen

Ich hab da ein Attest von meinem Arzt

Vielleicht kennen Sie die Situation. Ein Mitarbeiter kommt mit einem Attest vom Arzt seines Vertrauens und darin steht, er könne diese und jene Tätigkeiten aus seinem Aufgabenbereich nicht mehr ausüben.

Was steckt dahinter?

Wie im richtigen Leben gibt es mehrere Möglichkeiten. Einmal kann es sein, dass tatsächlich eine gesundheitliche Einschränkung vorliegt. Genauso oft aber kommen Arbeitgeber zu mir, die mir berichten, dass dem Mitarbeiter neue, ungeliebt Aufgaben, zugewiesen wurden, oder es war eine Umorganisation der Arbeit notwendig und dem Mitarbeiter passt das Ergebnis nicht. Das nennen Psychologen dann passiven Widerstand.

Wie verhalte ich mich?

Was sie nicht machen sollten, ist das Attest ungeprüft hinzunehmen. Sie haben mehrere Möglichkeiten. Zuerst einmal hilft es weiter, wenn sie wie bei jeder anderen schwierigen Situation im Geschäftsleben vorgehen, was ist Ursache und was ist Wirkung? Dann werden sie sehr schnell eine gut begründete Vermutung haben, ob tatsächlich ein gesundheitliches Problem dahinter steckt, oder ob das Attest nur vorgeschoben ist.

Egal was der Hintergrund ist, sie müssen immer das Attest hinterfragen. Welcher Arzt hat es ausgestellt, von welchen Arbeitsbedingungen ist der Arzt ausgegangen und, sie müssen dem Attest

genau entnehmen können, was der Mitarbeiter zukünftig noch darf und was nicht. Können sie diese Informationen dem Attest nicht entnehmen dürfen sie beim Arzt nachfragen. Ganz wichtig dabei, der Arzt kann sich dabei nicht auf die Schweigepflicht berufen, er muss ihnen Auskunft geben, sonst brauchen sie das Attest nicht zu beachten. Liegt wirklich ein ernstes gesundheitliches Problem zugrunde, dann ziehen sie ihren Betriebsarzt hinzu und überlegen sich, wie sie die Arbeit umgestalten können. Vermuten sie das Thema passiver Widerstand hinter dem Attest, dann schalten sie ebenfalls den Betriebsarzt ein und lassen diesen eine Einschätzung der Situation vornehmen.

Muss man dem Attest nachgeben, können Sie sich überlegen, ob Sie den Mitarbeiter noch lange beschäftigen wollen, denn hat er einmal mit der Nummer Erfolg... Wenn sie mittelfristig eine Trennung in Betracht ziehen, würde ich die Aufgaben die laut Attest nicht in Frage kommen weglassen und, Achtung, keine neuen Aufgaben übertragen.

Was ist das Risiko des Mitarbeiters?

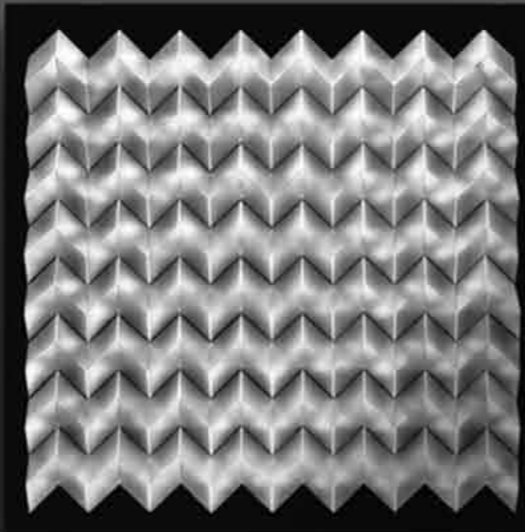
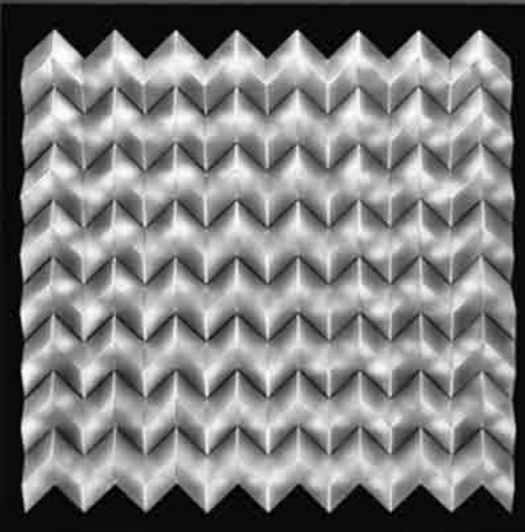
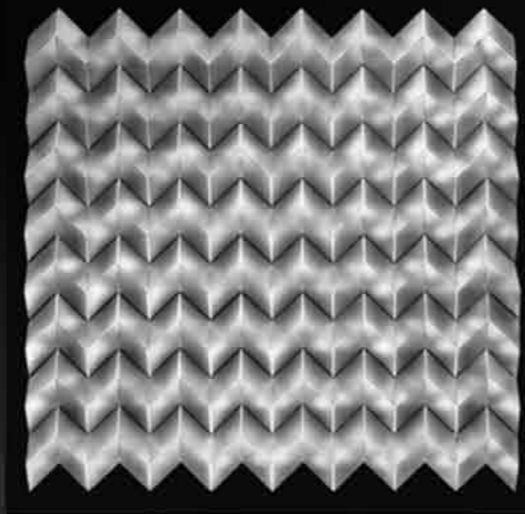
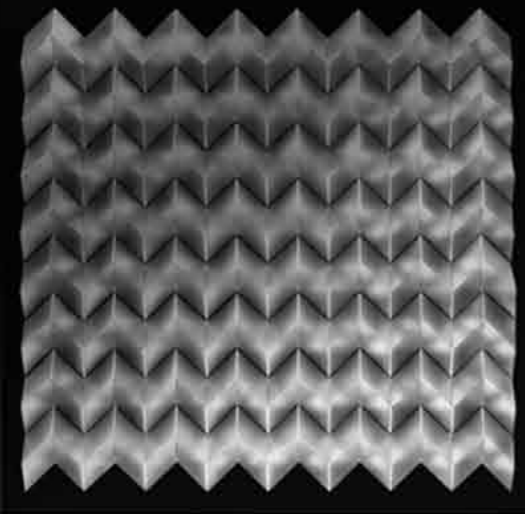
Wieso schlage ich so etwas vor?

Das hängt mit dem Risiko des Mitarbeiters zusammen. So ein Attest hat nämlich einen ganz entscheidenden Hacken. Der Mitarbeiter belegt damit selbst, dass er für Teile der Arbeit nicht geeignet ist. Liegt der Anteil über 30 % seiner Aufgaben können sie eine personenbedingte Kündigung vorbereiten. Können sie dem

Mitarbeiter glaubhaft keine neuen Aufgaben geben, dann können sie die Arbeitszeit und damit das Gehalt über eine Änderungskündigung reduzieren. Sie schlagen damit den Mitarbeiter im Fall des passiven Widerstandes mit seinen eigenen Waffen. Das finde ich persönlich ziemlich cool.



Design des Monats



Exakte Sinnlichkeit im Objektdesign

Manufaktur im Design

EIN BOGEN PAPIER, ALUMINIUM ODER KUPFER.
GEFALTET IN EINZIGARTIGER ART UND WEISE
OHNE EINEN EINZIGEN SCHNITT UND OHNE KLEBUNG.
JEDER EINZELNE FOLDART MIT UNZÄHLIGEN HANDGRIFFEN UND
AUSSCHLISSLICH MADE IN GERMANY GEFERTIGT.
JE DESIGN BEGRENZT AUF NUR 888 STÜCK.

Besuchen Sie den Foldart Online Shop oder
die ausgewählten Premiumhändler
aus den Bereichen Interior, Architektur,
Kunst und Design. Zu finden unter: Foldart.de



www.foldart.de

FOLDART

„Mit Business
Feng Shui
bringe ich
östliches
Gewinn-
denken
für westliche
Unternehmer.“



www.olivia-moogk.de

Kolumne von & mit
Feng-Shui-Master
Olivia Moogk
www.olivia-moogk.de



Bauen und Einrichten mit

Umsatz **Plus**

Der Energieschub für Ihr Unternehmen

Der Raum ist die dritte Haut des Menschen. Die Energien, die hier in Interaktion mit dem Menschen agieren, können untersucht und benannt werden. Viele Probleme resultieren aus Thematiken, die der Raum uns auferlegt. Ob dies Schlafproblematiken, Kopfschmerzen sind, Schulter-Nacken- und Rückproblematiken, um nur einige zu nennen, oftmals haben sie ihre Ursache in Raumenergien, die nicht mit dem Menschen in einer positiven Resonanz stehen. Der Raum ist quasi ein Energiefeld, ein Abdruck der von den dort drin lebenden Personen. Unbewusst erzeugen sie positive oder negative Resonanzfelder. Dass dies auch in Bezug auf das seelische Wohlbefinden eine Rolle spielt, ist nachgewiesen.

Deshalb gilt: Am besten plant man von vorn herein mit Feng Shui! Wer eine Immobilie verkaufen oder erwerben möchte tut gut daran, die Qi Facts der Beratung mit einzubeziehen, denn im ersten Fall kann das Haus oder die Wohnung leichter verkauft werden und im zweiten Fall, erwirbt man im günstigsten Fall das passendere Haus oder Grundstück, welches mehr Glück und Erfolg beschert, als ein anderes.

Olivia Moogk
Tel: +49 (0) 177 - 35 08 306



**Möglichmacher und zuverlässiger Partner
für Architekten und Bauherren:**
Dr. Peter Burnickl und sein Team
haben als Speerspitze
der Bauherrenvertreter
immer die neuesten
Techniken im Einsatz

„Unsere
Mission:
Innovative
und wirt-
schaftliche
Gebäude
für alle
Bauherren.“

Wirtschaftlichkeit mit System -
Gebäudetechnik in neuer Dimension

Mastermind & Innovation Team

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!**

www.burnickl.de

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



Hersteller des Monats



Medianet ist eine der führenden Kompetenzen in der High-End Automation von privaten und gewerblichen Objekten. Mit über 15 jährige Erfahrung in der Entwicklung, Produktion, Konzeption, Einsatzplanung sowie der Installation und Wartung von technischen Komplettsystemen individueller Automationslösungen im Premiumbereich, bietet Ihnen medianet alle Automationslösungen auf dem neuesten Stand der Technik aus eigener Entwicklung.

Mit Entwicklungs- & Produktionsstandorten in Deutschland, der Ukraine und Indien ist medianet seit 1996 international aktiv und eine führende Kompetenz in der High-End Automation von privaten und gewerblichen Objekten. 2011 tritt medianet mit einer neuen Produktgeneration in den Consumer Markt.

Zu den medianet Kernkompetenzen gehören Projektierung, Entwicklung, Programmierung, Produktion, Installation, Inbetriebnahme und Wartung anspruchsvoller Gebäude-Automatisierung, gehobener Unterhaltungselektronik, High-End Audio aber auch integrierter Informations- und Kommunikationstechnik. Im Vordergrund steht für uns dabei stets die Umsetzung von Technologie auf eine Weise, die sich durch höchste Qualität auszeichnet und sich in Ihr Leben einfügt anstatt es zu dominieren.

Dabei hat sich medianet zur Aufgabe gemacht, Haus-Automationslösungen zu entwickeln, die sich durch einfachste Bedienkonzepte und intelligente Vernetzung ALLER zu bedienenden Komponenten optimal und unauffällig in Ihr alltägliches Leben integrieren – und zwar für die ganze Familie.

www.medianet-home.de

[mn] medianet - Hausautomation | Soundsysteme | Softwarelösungen

[mn] SCLAN

SCLAN Bussystem | Hausautomation, Haussteuerung, Gebäudetechnik, Multimedia

Hilft beim Energiesparen – sorgt für intelligentes Licht – steigert Ihren Komfort – bietet Ihnen Sicherheit durch Einbruch Prävention – Multiroom-Entertainment.



Anspruch guter Ton
Die hochwertige Festgrundbesetzung kostet Sie keine wertvolle Stofffläche. Die Lautsprecher sind direkt in der Decke oder Wand installiert und die Technik befindet sich im Technoschrank und ist kinderleicht über die SCLAN-Besetzungsmerkmale zu steuern.



[mn] VOICEPOINT

gehört zu den wenigen Herstellern von Lautsprechern, die alle Komponenten des komplexen VP 160 A selbst entwickelt haben und auch herstellen. Das gilt für das aus Aluminium im Glockengussverfahren hergestellte Gehäuse wie für die integrierte Elektronik und Breitband-Chassis – alles aus einer Hand.



[mn] Solutions

MediaNet-Solutions: Web-Shop Lösung inkl. SEO, PMS & kinderleichtem CMS. Alle E-Commerce-Funktionen eines leistungsstarken CM-Systems für Ihren Online-Handel TOP-Service zu günstigen Konditionen für Ihren individuellen Auftritt: Programmierung | Design | SEO | Datenbankhandling | Sicherheit



Zur [mn] medianet Gruppe gehören: SCLAN – VOICEPOINT – SOLUTIONS

Lifestyle Tuning

Wer es zu Hause, auf seiner Yacht, in seinem Büro ein wenig aparter und ausgesuchter haben möchte - sozusagen das „Sahnehäubchen für sein Ambiente“ sucht, ist Kunde DES Spezialisten für Metallkunst-Sonderanfertigungen im LifeStyle-Gebrauch: Aus dem Hause Michael Jacken kommen exklusive auf individuelle Bedürfnisse hin angefertigte Produkte für den gehobenen Anspruch.

Die ganz individuellen, nützlichen und vor allem eleganten „Upgrades“ für den Lifestyle ziehen sich durch eine Bandbreite verschiedener Bereiche: Sie erhalten hier das ultimative Badewannentuning vor Einbau, Interieur-Artikel, Treppen und Geländer, individuell gestaltetes Zubehör wie Handtuchhalter, Beistelltische, Individualanfertigungen für Yacht und Edel-Motorräder, Gartenkunstobjekte, alles auf Wunsch auch mit Lichtinstallationen. Immer mit AHA-Effekt!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Sie sind geschätzt für Ihre Bandbreite der Sonderanfertigungen und die Wertigkeit Ihrer „Unikate“. Geben Sie unseren Lesern ein Beispiel aus dem Badbereich. Da sind Sie ja DER bekannte Wannen-Tuner und erste Adresse für Extras.

Michael Jacken: Stimmt. Bevor die Badewannenauswahl mit dem Einbau erfolgt, wenden sich die Kunden an uns. Wir tunen auf diese Weise herkömmlicher Badewannen aus Acryl, GfK oder Holz mit Whirl- und Massageanlagen, die speziell für Kundenbedürfnisse und deren Anforderungen zusammengestellt werden. Sogar die Positionierung der einzelnen Düsen wird individuell auf Kundenwunsch abgestimmt. Das Spektrum reicht von einfachen 4-Düsen-Whirlanlagen bis zu hochkomplexen Mehrkreis-Regelsystemen mit Rückenmassage-Zonensteuerung, wie gesagt Whirl- und Massagesysteme, Licht- und Soundsysteme, Aromatherapie.

Gibt es das nicht aus im Baumarkt?

Wenn Sie eine Lösung von der Stange suchen, ja. Aber unser bewährtes Mehrkreis-Regelsystem überzeugt durch die einzigartige Möglichkeit, verschiedene Düsendruckgruppen unabhängig von einander anzusteuern. Dadurch läßt sich der Düsendruck an Rückenmassage-, Jet- und Fußreflexzonenmassagedüsen individuell und stufenlos regulieren. Überhaupt sind Extras immer möglich. Und wir achten stets auf Convenience, auf leichte Bedienbarkeit. Die Klientel, die wir bedienen, möchte in ihrem Lifestyle keine Kompromisse machen.

Das stimmt. Das Wohlbefinden ist uns Unternehmern einiges Wert.

Oh ja! Man kann einiges anstellen, um positive Stimmung zu erzeugen. Mit Farblicht, Halogenstrahler, Nachspülanlage, Aroma oder UV-Desinfektion... kommt man auf andere Gedanken. Das Jetsystem regt beispielsweise die Durchblutung und den Stoffwechsel an und bringt „Power“ in die Wanne. Die Jetdüsen erzeugen einen kräftigen Wasserstrahl mit individueller Luftbeimischung.

Gibt es auch etwas Beruhigendes?

Klar, der Entspannung der Muskulatur dient z.B. das Massagesystem, denn es regt die Durchblutung und den Stoffwechsel an und sorgt für ein allgemeines Wohlbefinden. Das Luftperlsystem ist wiederum ideal, um die Haut zu beleben. Es sorgt für ein angenehmes Prickeln auf der Haut und dient auch zur Förderung der Durchblutung.

Das hört sich gut an. Und was ist, wenn ich alle diese Wohlfühleffekte haben will?

Es gibt auch die Kombination aus den verschiedenen Systemen mit einer Düsendruckregelung, die eine unabhängige, stufenlose Regulierung der Jet- und Massagedüsendruckgruppen ermöglicht. Dieses einzigartige Kombisystem bietet Ihnen kein anderer Hersteller. Damit kann man alle Massagemöglichkeiten problemlos genießen.

Gefragter Spezialist für Sonderanfertigungen:

Beim Chef und Meister des Lifestyle Tunings sind die Auftragsbücher stets gefüllt...mit viel Liebe zum Detail und Sinn für Ästhetik widmet sich Michael Jacken der individuellen Aufwertung und Abrundung von Gebrauchsgeschäften, Interieur und Objekten. Mit seiner Kreativität und Präzision bewahrt der gelernte Gürtler mit seinem Team das Metallkunsth Handwerk vor dem Aussterben!

Hier sehen Sie das Innenleben einer Edel-Badewanne... auf der folgenden Seite die Außenansicht.

„Unsere Kunden machen keine Kompromisse im Lifestyle.“

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

www.bad-plus.de

„Sie suchen sich
Ihre Wunsch-
badewanne aus
und wir machen
ihre Badeoase
zum Unikat.“

Kein bloßer Luxus, sondern eine
sinnvolle Investition in ein gutes
Wellnessgefühl:

Jede Art von Badewannenmodel
kann vor Einbau noch mit der
individuellen Düsenanlage
nachgerüstet werden.
Das Team von Michael Jacken ist
Kooperationspartner von
Badanbietern aller Art.



**Ein Who-is-who von begeisterten Kunden -
vielleicht gehören Sie auch bald dazu?**

Obermaier Bäder München, Der Völkel, Herzog von Bayern (Schloss Nymphenburg), Anne-Sofie Mutter (Geigerin), Spreewald Therme, Stihl AG, Sporthotel Theresa (Zell am See - Österreich), balneo-design GmbH (Stuttgart), Raumwelten Interior + Design, München Meggle Molkereiprodukte, Wasserburg am Inn, Interior Design (München), ESCADA (Düsseldorf, München, Berlin, Paris), Hotel Il Ciocco (Italien), Dross & Schaffer (München), Hotel Neuhaus (Mayrhofen, Österreich), Neumayr Bäder (München) u.v.m.

„Wir formen Ihre Ideen aus Metall.“

**Weitere Sonderanfertigungen
aus Messing, Edelstahl und Acryl,
aber nicht nur im Badbereich:**

- individuelle Badheizkörper/
Handtuchwärmer
- Badarmaturen
- Wanneneinläufe
- Einstieghilfen

Alle aus Messing gefertigten Artikel können in unterschiedlicher Weise veredelt werden, wie verchromen, vergolden, vernickeln, versilbern usw. Die Standardoberfläche ist Chrom, jedoch kann jede gewünschte Oberfläche verwirklicht werden, wie z.B. Nickel, Gold, Platin oder farbige Flächen.

Badarmaturen

- Aufarbeitung und Restauration Ihrer Armaturen
- Reparatur von Unterputz-Thermostaten
- Vertrieb exklusiver Marken wie THG, JCD, Sanitär de Paris und viele andere

- Treppen, Geländer und Handläufe aller Art

- Anbauteile für Boote (Reeling, Rollenwippenhalterung für elektrische Ankerwinde, etc.)
- Interior-Artikel (Beistelltische, Vitrinen, etc.)
- Gepäckträgerhalter u.a. für Quads
- Gartenkunst (Windräder, Feuerstellen)

„Fragen Sie uns... wir setzen Ihre Ideen und Vorstellungen um.“

Michael Jacken

bad plus
Hauptstraße 12 a
85253 Erdweg

Tel: (0 81 38) 66 60 60
Fax: (0 81 38) 66 60 61
info@bad-plus.de

www.bad-plus.de



Immobilien Optimierung

www.bgreither.com

Immobilienoptimierung ist ihre Welt! Und diese fängt bei Bettina Greither schon in der Plaunungsphase an, wenn es darum geht zukünftigen Immobilienbesitzern mit Bauberatung unter die Arme zu greifen. Zunächst wird bei der Bestandaufnahme Service geleistet: „Falls Sie keine Pläne, technischen Unterlagen, Grundrisse oder ähnliches besitzen, kann ich Ihnen gerne zu Ihrer Immobilie die notwendigen Pläne, Strangschemas, technischen Details bis hin zur kompletten 3D-Animation Ihres Gebäudes erstellen. Auch die Berechnung des Wärmebedarfs Ihres Gebäudes, der Energieverbrauch, das Erstellen eines Energieausweises, Wärmebilder sind Leistungen, die ich Ihnen anbieten kann.“, so die bodenständige Haustechnikerin. Aber auch wenn eine Immobilie frei geworden ist oder sich Bedürfnisse im Eigenbedarf oder bei den Mietern geändert haben, ist Bettina Greither verlässliche Beraterin verlässliche Beraterin bei der Umbau- oder Modernisierungsgestaltung.

Ihre Auswahl mit Vor- und Nachteil der einzelnen Punkte aufzeigen und entsprechend Ihren Wünschen ausarbeiten. Natürlich besichtige ich auch im Falle eines Verkaufs/Kaufs und bei Vermietungen und gebe je nach Wunsch die entsprechenden Ideen und Angebote dazu.“

Wenn es um Ertragsbewertung geht, kalkuliert die Fachfrau dem Immobilieneigentümer messerscharf die Rendite. Wenn er sich nicht sicher ist, bei Miethöhe und Mieterhöhungsverlangen noch zeitlich richtig zu liegen, ist ihr Rat gefragt: „Ich erstelle Ihnen auf Grundlage Ihrer Mietverträge eine Ertragsaufstellung und gegebenenfalls erhalten Sie von mir entsprechend Hinweise, zu mittlerweile möglichen Mieterhöhungen. Bei Neuvermietung ermittle ich gerne den zu erwartenden Mietpreis.“

Die technische Beurteilung des Immobilienzustandes und die Errechnung des Aufwandes zur Bauwerterhaltung

ist ein Teil ihres Repertoires. Gerade wenn Veränderungen an einer Immobilie anstehen, brauchen Immobilieneigentümer eine genaue Aufstellung der notwendigen bzw., machbaren Möglichkeiten um ihre Wünsche in die Realität umzusetzen. Im Team mit Bauingenieuren und ausführenden Firmen erstellt Bettina Greither Machbarkeitsstudien und versucht alle Details auch im Hinblick auf energetische und baubehördliche Belange, Kosten, Dauer und Nutzen zu erfassen.

IMAGE: „Ihr Maßnahmenkatalog für die Immobilie umfasst ein breites Spektrum. Können Sie uns Beispiele nennen?“

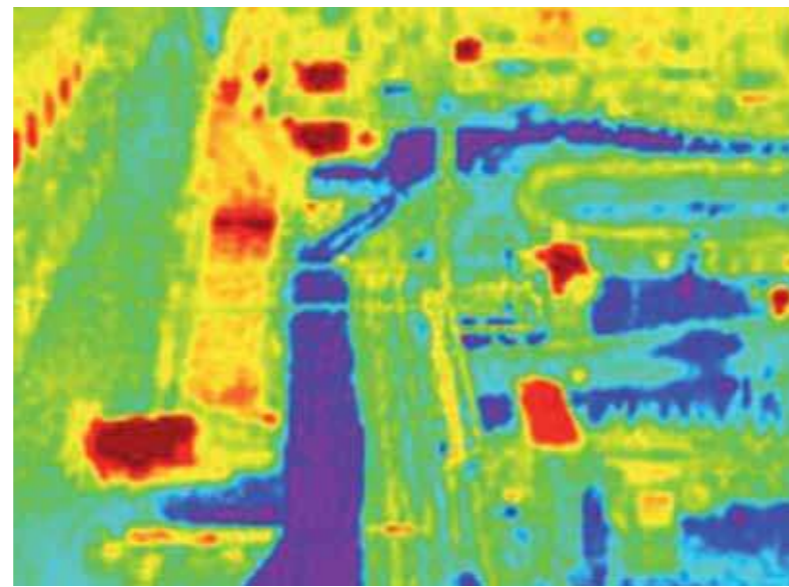
Bettina Greither: „Gerne. Ich fasse möglichen Maßnahmen zur zeitgemäßen und nutzungsgerechten Modernisierung unter Einbeziehung der örtlichen Gegebenheiten und der angestrebten Nutzung zusammen. Hier kann ich mit Aufnahmen, Grundrissen, technischen Details oder Wärmebilder arbeiten, um

„Bei einer Besichtigung Ihrer Immobilie vor Ort habe ich die Möglichkeit mir ein Bild des Gebäudes, der Umgebung und der örtlichen Gegebenheiten zu machen. Dann kann ich Ihnen



„Vom Bau über die Organisation bis zum Wertgutachten: Immobilienoptimierung ist meine Welt!“

Bettina Greither hat beides drauf: die Technik und das kaufmännische Know-how. Mit Haustechnik groß geworden hat sich die imposante Brünette neben dem traditionell-innovativen Familienunternehmen ein eigenes Standbein entwickelt und überzeugt mit der Wertigkeit ihrer Beratungsleistung.



Etablierte sich in den 90ern problemlos in der Männerdomäne Haustechnik: Bettina Greither bringt ihren Kunden mit viel Sachverstand und der Portion Herzlichkeit...

...die gewünschten Erfolge und glänzt mit hervorragender Vernetzung in alle Fachbereiche.

Ihnen eine möglichst genaue Information über die verschiedenen Möglichkeiten oder auch Notwendigkeiten zu geben, vor allem auch die daraus zu erwartenden Kosten und Amortisation gegenüberzustellen. Durch meine Erfahrung in der Instandsetzung und Instandhaltung einer Immobilie kann ich Ihnen bei Ihren Überlegungen Ihre Immobilie betreffend mit meinem Wissen weiterhelfen. Es gibt viele Themen, die ich Ihnen gerne näher erläutere und Ihnen Lösungen für Ihre Immobilie aufzeigen kann. So z.B.: die Energieberatung, Beurteilung bautechnischer Details bzw. der technischen Einrichtungen, Nutzungsmöglichkeiten, Begutachtung von Bauschäden, Erörterung von Modernisierungsmöglichkeiten, Wertermittlung.“

IMAGE: „Mich hat begeistert, das Sie traditionelles Know-how mit technischen Neuerungen in der Haustechnik verbinden, wie zum Beispiel mit der Thermografie? Gemäß meiner „professionellen Deformation“ hat mich natürlich vor allem die High-Tec-Kamera beeindruckt.“

Bettina Greither: „Das kann ich verstehen. Es ist auch wirklich faszinierend, was mittlerweile möglich ist. Es kann vorkommen, dass man zur Beurteilung bzw. Entscheidungsfindung einer Maßnahme technische Untersuchungen vornehmen muss. Ich biete beispielsweise Thermografie (Wärmebildaufnahmen), Leck-Ortungen oder auch technische Prüfungen einzelner Bauteile an. Auch die Durchführung von Druckprüfungen, hydraulischem Abgleich oder Ähnlichem kann ich Ihnen gerne anbieten.

Mit der Thermografie, also der Aufnahme von Wärmebildern kann man in vielen verschiedenen Bereichen die Wärmestrahlung sichtbar machen. In der Bau thermografie findet diese Technik vor allem bei der Energieberatung und schadensfreien Leckortung Anwendung. Für die Thermografie gibt es noch unzählige weitere Einsatzbereiche in der dieses Verfahren sehr hilfreich sein kann. Zum Beispiel im Bereich der Elektrik, Überprüfung von Maschinen und mechanischen Arbeitsabläufen.“

Anwendungsbeispiele Thermografie

- Bei der Bewertung eines Gebäudes können die energetischen Schwachpunkte aufgezeigt werden.
- Bei der Schadensuche von Leckagen können diese schadensfrei ermittelt und die Reparatur gezielt durchgeführt werden.
- In der Sanierung die Lage der unterputz liegenden Leitungen (z.B. Sanitär und Heizung)
- Im Gebäude können die Schwachstellen bzw. das Risiko z.B. von Feuchteschäden ermittelt werden.
- Bei schwer zugänglichen Installationen z.B. Solar, Photovoltaik kann die Funktion einzelner Paneele ermittelt werden.

Projektleitung

Sie haben sich entschlossen an Ihrer Immobilie eine Renovierung, energetische Sanierung, Modernisierung, Erweiterung oder ein Nutzungsänderung vorzunehmen. Dann wissen Sie sicher

aus Medien und auch aus persönlichen Erfahrungen oder aus Gesprächen mit Freunden und Bekannten, dass eine bautechnische Maßnahme hohe Anforderungen an die Bauherren, ausführenden Firmen und zu verarbeitenden Produkten stellt. Genau hierbei möchte ich Sie gerne unterstützen. Durch meine eigenen Erfahrung und die gesammelten Verbindungen in die planenden und ausführenden Bereiche kann ich Ihnen die Durchführung der Maßnahmen erleichtern. Zum einen werde ich Ihnen in der Planungsphase schon einen Bauzeitenplan mit Kostenschätzungen vorlegen, der dann nur noch detaillierter wird, je weiter Sie in Ihren Überlegungen und Entscheidungen voranschreiten.

Die Koordination der beteiligten Gewerke, fachgerechte Ausführung termingerechte Fertigstellung und immer wieder eine genaue Kostenüberwachung.

Von der Idee, über Planung und der Projektleitung...



...bis zur Realisation und Erfolgskontrolle - bei Bettina Greither sind die Kunden in besten Händen !

Dokumentation

Während der Bauphase kann mit Photos, Skizzen und Protokollen der Verlauf der Arbeiten festgehalten werden. Sollten Sie sich nicht vor Ort befinden behalten Sie hiermit trotzdem den Überblick und bleiben auf dem Laufenden. Im Rückblick kann es sehr hilfreich sein zu wissen, wann wer was festgesetzt und ausgeführt hat. Im laufenden Unterhalt benötigt man im Bereich der Immobilienverwaltung diverse Dokumentationen über Verbräuche, Wartungs- oder Reparaturintervalle oder Abrechnungen.

In der Vermietung einer Immobilie ergeben sich viele Überlegungen und Bedürfnisse kaufmännischer Art. z.B. die Werterhaltung einer Immobilie, Wirtschaftlichkeit im Unterhalt, Ausarbeitungen z.B. der Betriebskostenabrechnung.

Netzwerk

Gerne biete ich Ihnen maßgeschneiderte Lösungen, bis hin zur Verwaltung ihrer Immobilie. Durch meine jahrelange Tätigkeit verfüge ich über ein gut eingespieltes Netzwerk in alle Bedarfsbereiche rund ums Haus und stehe Ihnen mit Rat und Tat zur Verfügung.

Bettina Greither

BGreither Immobilien, Bauberatung & Organisation

Schröfelhofstr. 17 • 81375 München
Telefon: +49 (0)89 / 724 060 90
Mobil: +49 (0)175 / 938 79 93
E-mail: info@bgreither.com

www.bgreither.com

PROFIL

Ich habe 1996 einen Handwerksbetrieb für Sanitär und Heizung in München übernommen und war dort bis 2007 Geschäftsführerin.

Seit 1998 führe ich die Planung und Organisation von Komplettansierungen, Umbauten oder Neugestaltungen gewerkübergreifend durch.

Über diesen Zeitraum habe neben der Arbeit im Büro auch auf der Baustelle Erfahrungen sammeln können. Auch die Weiterbildung in verschiedenen Seminaren, Fortbildungen oder Schulungen der Innung, Handwerkskammer, Industrie- und Handelskammer oder auch bei verschiedenen Herstellern hat meinen Erfahrungsschatz und meine Kompetenz erweitert.

Anlagenmechanikerin für Sanitär, Heizung, Lüftungs- und Klimatechnik

Fachkraft für Thermografie Stufe 1 nach DIN 54162

Energieberaterin (HWK)

IHK-Zertifikat „Immobilienwirtschaft“ und „Immobilien- und Grundstücksbewertung

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



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/>

Oktober 2017 • Sonderedition
13 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Torsten Danielsen
N'GUIDE®
Networks

Unternehmer des Monats

Podium der Starke Marken

ORPHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

Das einzigartige Portal-Konzept verbindet

N´GUIDE Networks

Die Erfolgsstory von equarz, der TOP Adresse im Netz für Granit, Ceramic, Quarz, geht in eine nächste Dimension:

der gehobene Fachhandel bekommt mit N´GUIDE Networks ein digitales Zuhause für den analogen Abverkauf. Was große Internetplattformen im Konsumartikelbereich bieten, bündelt Torsten Danielsen in einem stimmigen Online-Portal-Konzept für Investitionsgüter.

ORHIDEAL
**media
face** 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Anpackend und wertgeschätzt:

Als Handelsvertreter außergewöhnlich:
Marketing- und Vertriebsprofi
Torsten Danielsen ist bekannt für seine
Power und Kompetenz. Nach dem Erfolg mit
seinem Marketinginstrument equarz, ist die
Mission seiner brandaktuellen N´GUIDE
Projekte, neue Märkte zu erschließen und
seinen jetzigen Kunden einen weiteren
Mehrwert zu bieten.

„Mit uns
als Partner
steigern
Anbieter ihre
Abschluss-
quote!“

www.h-v-d.com • www.nguide.com • www.equarz.com

Digital informiert - analog betreut

Spitzenreiter im Vertrieb: Mister eqarz®
Dank cleverer Vorgehensweise zu großem Erfolg. Als Anbieter von Küchenarbeitsplatten in der Küchenbranche sehr gefragt.

Orhideal IMAGE: Markenaufbau ist offensichtlich Ihre Leidenschaft. Sie sind jedoch nicht der abstrakte Marketer. Ihr Herz schlägt für den Vertrieb, für die Praxis, oder?

Torsten Danielsen: Auf jeden Fall. Ich finde es immer wieder spannend neue Verkaufs-Taktiken selbst am Kunden anzuwenden. Die Erfahrungen, die ich dabei gesammelt habe, möchte ich nicht missen.

Ich habe gehört, dass Sie ursprünglich ja nicht nur im Arbeitsplatten- bzw. Küchenbereich aktiv waren. Stimmt das?

Klar, es gab ein Leben vor der Küche (*er lacht*). Ich habe ja eine ganz normale Lehre zum Bürokaufmann abgeschlossen und in meinem Ausbildungsunternehmen extrem viel gelernt. Wir haben industriell Isolierglas u.a. für Schüco produziert und unterhielten parallel dazu eine Glasmalerei und einen Metallbau wo vorrangig Fassaden, Haustüren und Wintergärten produziert wurden. Dort wurde ich früh an die Kalkulation von Großprojekten und deren Steuerung herangeführt, was dazu beitrug, dass ich schnell unserer Marketingabteilung vorstand, aber auch aktiv im B2B sowie B2C Verkauf tätig war. „Die beste Schule ever“. Danach habe ich für eine Bank Tranchen abgewickelt, stellvertretend das Zepter im Stadtmarketing getragen und war ebenso Category Manager im DIY. Ich denke, das ist eine solide Basis.

Herr Danielsen, als erfolgreicher Unternehmer sind Sie heute u.a. das Gesicht Ihrer Marken eqarz®, HVD®, N'GUIDE®. Welches Geschäftskonzept verbirgt sich dahinter?

Als ich vor einigen Jahren anfang an den Küchenfachhandel Konfektionswaren wie Küchenarbeitsplatten zu vermarkten, hatte ich die Vision, mehr als eine einfache Handelsvertretung anzubieten. Nicht nur der Handelsvertreter zu sein, sondern auch bei meinen Kunden für mehr Kundenfrequenz zu sorgen und ihnen höhere Abschlussquoten zu ermöglichen. Eine Win-win-Situation und wer macht das schon?!?! Dieser Gedanke hat sich natürlich im Laufe der

Jahre weiterentwickelt. Neben der HVD® (Handelsvertretung Danielsen), die sozusagen der Vertragspartner des Industriekonfektionärs „templar“ Arbeitsplatten in Eichstätt Workerszell ist, gründete ich zur Verkaufsunterstützung unserer Fachhandelspartner das Marketinginstrument eqarz®. Ich setzte eqarz® strategisch ein und gestaltete einen Onlineauftritt, der nur auf Werkstoffinfo spezialisiert ist. Unser Geschäftskunden-Beziehungsmanagement hat damit seit Jahren eine solide Basis mit Mehrwert... und N'GUIDE ist nun der nächste Schritt.

Was ist „templar Arbeitsplatten“ für ein Unternehmen?

Nach wie vor ein Familienunternehmen. Seit der Gründung 1990 hat sich templar Arbeitsplatten unter anderem auf die Herstellung von Küchenarbeitsplatten, Treppen und Bodenbelägen, Fensterbänken, Waschtischen uvm. spezialisiert. Auf einem über 27.000 qm großen Betriebsgelände werden mit über 100 Angestellten Qualitätsprodukte ausschließlich aus hochwertigen Werkstoffen, wie Naturstein, Keramik und Quarz mit modernster Technik hergestellt. Ich habe in „templar“ einen zuverlässigen, innovativen Geschäftspartner gefunden, mit dem ich an vorderster Front im Küchenfachhandel perfekt Punkten kann.

Wie sieht das Kerngeschäft „Küchenarbeitsplattenvermarktung im Küchenfachhandel“ konkret aus?

In den letzten Jahren bin ich auf gut 200 Küchen-Fachhändler bzw. Stammkunden in Bayern PLZ 8 sowie im Rhein/Main Gebiet PLZ 6 gewachsen. Neben dem Küchenfachhandel zählen außerdem Schreiner, der Badhandel, Möbelhersteller, aber auch Kaminbauer zu meinen Kunden. Ich stehe von der Angebotsphase an beratend für den Fachhandel zur Verfügung, schule im Vorfeld das Verkaufsteam ausgiebig und erstelle die Angebote.

Ebenso führe ich die Bemusterung durch, sowie Montageschulungen und heute vereinzelt den Erstkundendienst im Reklamationsfall. Das Aufmaß und die Montage bieten wir im Küchenfachhandel allerdings auch

bundesweit als Rundum-Sorglos-Paket an. Europaweite Lieferung in speziellen Holzrahmen in wenigen Tagen zeichnet templar Arbeitsplatten zudem aus.

Sie haben sich einen guten Namen gemacht, weil Ihr Vertriebssystem punktgenau funktioniert. Wie stellen Sie diese große Kundenzufriedenheit sicher?

Ehrlichkeit zahlt sich immer aus. Ehrlich bleiben und Kunden aufklären, „bevor“ sie etwas kaufen. Ich sage immer „right person – right job“ und das ist auch so mit einer Küchenarbeitsplatte, denn nicht jedes Material ist für jeden Kunden geeignet! Und darauf muss man einfach im Vorfeld richtig hinweisen, dann bleibt uns und unseren Kunden viel Ärger erspart und unsere Fachhändler werden weiterempfohlen. Die Weiterempfehlung ist das Wichtigste! Ebenso wichtig ist aber auch beispielsweise unsere Sortimentsvielfalt. Wir lagern dutzende Natursteinsorten, Keramikrohplatten und Quarzwerkstoffe. Die Schnelligkeit vom Auftragsingang bis zur Auslieferung ist daher schon beeindruckend. Dass wir im Herzen von Bayern Qualität produzieren, ist natürlich ein zusätzlicher Pluspunkt.

Und jetzt erweitern Sie Ihren Vertriebsunterstützungs-Service mit dem N'GUIDE® Portal-Konzept?

Sie haben es erfasst. Mit eqarz® habe ich damals begonnen. N'GUIDE® hingegen bildet nun eine signifikante Erweiterung. So startet N'GUIDE® mit dem Ersten vieler geplanter Portale, dem Küchenguide und wird Verbraucher beziehungsweise Kücheninteressierte zu unseren Küchenfachhändlern lotsen. Für den Fachhandel eine weitere Möglichkeit Endkunden zu erreichen.

Spannende Plattformidee! Das bringt allen Seiten einen Win-win.

So ist es. Mit dem Küchenguide übernehmen wir den Job, Kunden in die Küchenstudios zu lotsen und erreichen dies mit einer Vielzahl an Marketingmaßnahmen. Der Verbraucher dagegen bekommt eine gut strukturierte



ORHIDEAL
media
face 2017
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Mit einem Klick zum Favoriten:
Torsten Danielsen unterstützt regionale Anbieter, damit sie von Endkunden unkompliziert gefunden werden.

Torsten Danielsen
N'GUIDE® Networks
Mobil: 0151 / 1023 1023
info@nguide.com

„N'GUIDE®
ist das digitale
Zuhause für unsere
Geschäftspartner!“

Orientierungshilfe und natürlich den Küchenfachhändler, der zu ihm passt.

Gibt es online nicht genügend Informationsmöglichkeiten?

Das ist es ja eben. Es gibt online haufenweise, unstrukturierte Informationen, die in der Fülle eher verwirrend sind und den Fachhandel nur bedingt unterstützen. Ein gutes Beispiel ist der Online-Planer. Hier erstellen Verbraucher einen Plan für ihre neue Küche. Auf so einen Plan könnte man aufbauen, mehr aber auch nicht. Daher sollten sich Verbraucher die Zeit sparen und sich gleich richtig beraten lassen, denn dabei entstehen die besten Ideen und der Weg zum Küchenraum wird kein Albtraum.

Bei Ihnen wird also das digitale Produkt keine Konkurrenz zum analogen Handel?

Ganz im Gegenteil. Mit N'GUIDE® schaffen wir den Rahmen, also das digitale Zuhause für unsere Geschäftspartner. Ich bin ein Freund unkomplizierter Handhabung. Auf kuechenguide.com finden Sie Küchenstudios schnell und unkompliziert und können sich direkt mit Ihrem Favoriten in Verbindung setzen. Das Beste ist jedoch, dass Sie Ihr Küchenstudio aus Ihrer Umgebung finden. Sie können sich so lange Wege sparen und sich voll und ganz auf Ihre Küchenplanung konzentrieren. Endkunden müssen sich zudem nicht extra anmelden, um auf www.kuechenguide.com ein Küchenstudio zu finden. Es genügt einfach in der Suche, das Bundesland auszuwählen, dann das Einzugsgebiet und schon werden Ihnen Küchenstudios mit detaillierter Ausstellungspräsentation aufgelistet. In jedem Profil erhält der Interessent Angaben über das Sortiment, das heißt über Arbeitsplatten, Küchenhersteller, Gerätehersteller, Spülen und Armaturen sowie Esszimmer und Küchenzu-

behör. Küchenreferenzen, Ausstellungsfotos sowie Ausstellungsküchen runden jede Studio-Präsentation neben aktuellen Küchenangeboten ab.

Der Küchenguide ist ja erst der Anfang. Was sind Ihre weiteren Wachstumspläne?

In der Tat. Angrenzende Themen, wie Schreiner-, Bad- und Kaminguide, sind geplant, da ich hier natürlich auch Synergieeffekte sehe. Doch wir werden das Wachstum des Küchenguides im Frühjahr 2018 mit der Ausweitung auf angrenzende Länder erstmal weiter vorantreiben. Für Österreich, Schweiz und die Niederlande werden die Daten bereits analog zum deutschen Küchenguide eingegeben. Unser Vorteil ist unser System! Das bedeutet, wir sind in der Lage binnen Tagen oder weniger Wochen ein neues N'GUIDE PORTAL aus dem Boden zu stampfen. Wir weiten daher erst die Küchenguide-Aktivitäten aus, bevor wir diversifizieren. Bis 2020 sind wir jedoch mit den zurückgestellten Portalen sowie einem LUXUS N'GUIDE, JET N'GUIDE, YACHT N'GUIDE online.

Eine abschließende Frage: Können Sie sich Partner bei N'GUIDE Networks vorstellen?

Wenn man viele Portale auf die Beine stellen will, braucht man natürlich irgendwann Partner. Bisher brauchte ich keinen, da ich alles selbst finanziere, jedoch öffnen Partnerschaften oftmals ungeahnte Möglichkeiten oder Marktzugänge. In den nächsten Wochen und Monaten wird sich zeigen, wohin die Reise geht...

Das glaube ich Ihnen aufs Wort. Das ist der Grund, warum wir Sie als Unternehmer des Monats für unser Geschäftsführernetzwerk ausgewählt haben! Ich danke Ihnen für Ihre Zeit!

Vielen Dank Frau Briegel.

Bewährte Konzepte: der Erfolg von equarz mit templer-Produkten spricht für grandiose Markenarbeit



KÜCHE N' GUIDE

Stuktur und Übersichtlichkeit:
Im Internetschubgel bietet N'GUIDE®
Networks die erforderliche Orientierung



Verschaffen Sie sich einen Überblick über die zahlreichen Küchenhersteller aus Deutschland, England, Italien oder Österreich. Entdecken Sie u.a. die Küchenmarken Ballerina, Bauformat, Ewe, Häcker, Howdens, Leicht, Nobilia, SieMatic, Warendorfer...



Soll es eine Carbon-, Edelstahl-, Keramik- oder Verbundwerkstoffspüle in Ihrer neuen Traumküche sein? Dazu fehlt dann nur noch die richtige Armatur... Wir zeigen Ihnen Produkte aus dem Hause Blanco, Dornbracht, Franke, Systemceram und einiges mehr...



Massivkeramik wie Lapitec oder der Kompaktwerkstoff Neolith sind Dank Beton-, Marmor- und dunklen Uniflexuren im Trend. Wir führen Sie selbstverständlich auch in die Welt der Natursteine (z.B. Granit, Quarzit) sowie der Quarzwerkstoffe...



Informieren Sie sich im Küchenguide u.a. in der Rubrik der Elektrogeräte über den Miele Dialoggerar, das Miele Two in One, das Bora Professional, die Berbel Downline oder dem Oranier 60cm Kochfeldabzug; Geräte von Elica, Falcon oder SubZero und vieles mehr...



In Zeiten der Wohnküche inkl. Esszimmer Möbel, Couch und Smart TV wachsen die Gestaltungsmöglichkeiten mit unterschiedlichen Hölzern oder Edelstahl. Innovative Esszimmerhersteller zeigen Ihnen fantastische Esszimmerlösungen...



Küchenzubehör von Naber wie die COMPAIR flow Luftkanaltechnik, trendige Naber SENEit Rückwanddekore sowie Naber Kombi Talente finden Sie ebenso bei uns im kuechenguide wie die Sedia Abweiser oder den Sedia hotspot titanium und vieles mehr...



Das erste Portal KÜCHEN'GUIDE startet
im Oktober 2017 www.kuechenguide.com

Einzigartige Komplett-Konzepte
Dynamik für Immobilienplanung
ohne Schnittstellenverluste

Mehr Wirtschaftlichkeit für **VerMieter**

WorkSpace Booster

mit System

Die unnachahmliche Unternehmensgeschichte der Office Group nahm ihren Lauf, nachdem der charismatische Geschäftsführer und Objektflüsterer Markus Menzinger den Bedarf zur Convenience als Marktlücke erkannt hatte. Unaufhaltsam entwickelt sich die Office Group zur ultimativen Schaltzentrale in der Immobilienszene. Menzingers Unternehmensgruppe überzeugt durch zukunftsorientierte Immobilien-Konzepte zur Steigerung des Immobilienwertes gleichfalls Eigentümer, Bauträger, Unternehmer und Mieter. Mit einer Universaldienstleistung führt damit das Office Group Team die Gewerbeflächen-Vermietung in eine neue Dimension.

Nach einer intensiven Analyse sucht und findet das Office Group Team aus Architekten, Innenarchitekten, Bürofachplanern, Ingenieuren die optimale Immobilien-Lösung. Mit dieser Schaffung eines Immobilienkompetenz-Clusters sichert die Office Group Top-Ergebnisse mit Termin- und Budgetsicherheit. Die gelebte Transparenz mit Senkung von Risiken und Kosten ist dabei der Erfolgsgarant. Die produktive Zusammenarbeit mit Maklern, Asset-, Property-, Facility Managern, Family Offices ist das Ergebnis höchster Expertise und unermüdlicher Netzwerkarbeit. Markus Menzinger ist passionierter Nutzenstifter mit Handschlagqualität und Klartext-Ansagen. In seinen Beratungen und Vorträgen begeistert der Raumvisionär Kunden und Teilnehmer. Eindrucksvoll zeigt er die Erfolgsfaktoren für die Arbeitswelt der Zukunft auf und punktet mit innovativen Ansätzen bei der Kreation eines leistungsfördernden Arbeitsumfeldes. **Wirtschaftlichkeit mit System? Kein Problem! Office Group wird Ihr Turbo sein. Ready, steady - RENT!**

Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.office-group.immobilien

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

„Wir schaffen
Arbeitsraum-
welten der
Zukunft und
Platz für
Innovation.
So wird aus
Arbeitszeit,
Qualitätszeit!“

**Zukunftsgestalter der Arbeitswelt von morgen
als Nachfrage-Schaffer, Objektflüsterer
und Immobilien-Wertsteigerer**

Office Group begleitet jedes Projekt ganzheitlich – von der Zielgruppendefinition bis zur Möblierung, vom Vertragsabschluss bis zum letzten Kabelkanal. Mit dem derzeitigen Wachstumskurs wird ein flächendeckendes Filialnetz in den 7 Großstädten in Deutschland angesteuert.



Team des Monats



Spitzenleistung im Handwerk

Die Traditionsschreinerei Siefert aus dem Odenwald gehört zu den Besten der Branche, Das Team rund um Peter Siefert stellt die Kundenzufriedenheit stets in den Vordergrund.

Seit 1890 plant und konstruiert das Siefert Team passende Wunschlösung für Möbel. Das Einzugsgebiet erstreckt sich hauptsächlich im Umkreis von ca. 1,5 Fahrstunden (Heidelberg, Weinheim, Mannheim, Bergstraße, Odenwald), von Karlsruhe bis Frankfurt und von der Pfalz bis in den östlichen Odenwald. Bei umfangreicheren Anfragen werden auch über diese Regionen hinaus Aufträge angenommen.

„Wir begleiten Sie gerne, von der Idee über die Planung bis zum Einbau – mit all unserem Wissen und Engagement. Besonderen Wert legen wir dabei auf das Thema Nachhaltigkeit.“

Peter Siefert

Umsetzungsbeispiel (Bilder rechts): Empfangstheke für Tierarztpraxis mit Rundung und Wartezimmermöbel aus abwischbaren beschichtetem Holz, damit auch mal ein Hund dran markieren kann.

Eine gerundete Ecke und eine einfache Reinigungsmöglichkeit der Oberfläche das waren zunächst die wichtigsten Anforderungen unserer Kundin an ihre neue Theke. In der weiteren Bedarfsanalyse wurden dann noch eine abgesenkte Ablage für Katzenkörbe und weitere Regale für Medikamente im Innenbereich der Theke sowie Schubladen u.a. für die Kasse und Sitzbänke mit Rückenlehnen auf Edelstahlgestellen für den

Wartebereich sowie Abstellplätze für Transportkörbe erwünscht.

Die nach Maß gefertigte gebogene Thekenschürze mit Verlauf der HPL Struktur parallel der Sehne des Kreisabschnittes stellte eine besondere Herausforderung dar. Thekenfront, Thekenablage und Thekensockel in diversen Radien, diese Kreissegmente wurden gebogen und mit Schichtstoffen belegt.

Die Höhe der Regale wurde an die Höhe der Objektüren angepasst. Ein Raumteiler dient gleichzeitig einseitig auch als Garderobe und trennt den Wartezimmerbereich zum Thekenbereich etwas ab.

www.schreinerei-siefert.de



Neuer Schaffensplatz

Persönliche Betreuung mit Herz, anstatt anonymes Großraumbüro

Noch mehr Platz für Ihre Geschäftsadresse in München. Schauen Sie sich bei Prinzregenten 54 online um und machen Sie München zu Ihrem neuen Markt!

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.

„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

www.prinzregenten54.de

„Geht nicht,
gibt's nicht!“



Bewegt durch Bild & Ton



„Wir pixeln
Gefühle nach Maß
mit Bewegtbild und
Premiumsound!“

Kolumne von & mit
Titelgesicht
Michael Kromschröder

www.mediabit-studios.de
www.klangloft.de

Wirtschaftsstandort des Monats

Vorzeigeunternehmerin aus Güglingen

Liebe Unternehmer,
kennen Sie eigentlich die
schwäbische „Toskana“?
In dieser Ausgabe präsentie-
ren wir Ihnen im Stadtpor-
trait den Wirtschaftsstandort
Güglingen. Die zauberhafte
Stadt in der schwäbischen
Toskana ist klein, aber oho.

Sie befindet sich zwischen
Heilbronn und Stuttgart,
mit ca. 6300 Einwohnern,
und einer Fläche von 1,6
Hektar. Güglingen hat sich
nicht nur als Wohnortge-
meinde, sondern auch als
Anziehungsmagnet für Welt-
marktführer in den letzten
Jahren weiterentwickelt.
Güglingen ist ein Magnet
für erfolgreiche Unterneh-
mer.

Die Firmen Layher, Taxis,
Lägler gehören zu den Hid-
den Champions. Auch nicht
zu vergessen ist die Wein-
gärtnergenossenschaft Cle-
bronn-Güglingen, die die
meisten Awards für die bes-
ten Weine bekommen hat.
Der Freizeitpark Tripsdrill
und auch das Römermuse-
um bringen genügend Tou-
risten nach Güglingen.

Als Vorzeigebispiel der
Region wurde ein sehr zu-
kunftsorientiertes Unterneh-
men der Region, die Sabine
Oberhardt GmbH & Co. KG
mit Sabine Oberhardt als Un-
ternehmerin des Monats in
der September Ausgabe 2017
des Orhideal IMAGE Ma-
gazin gezeigt. Sabine Ober-
hardt ist häufig „undercover“
unterwegs: denn sie gehört
zu den Besten und arbeitet
für die Besten. Dies zeigt
auch ihre Verbundenheit zu
der schwäbischen Toskana,
hier gibt es Potenzial – hier
gibt es Weltmarktführer. Das
hiesige Motto ist: „Wir reden
nicht – wir schaffen!“ Sabine
Oberhardt macht beides – sie
redet und sie schafft. Speed
und Qualität – wer sie kennt,
weiß es. Mut, Ausdauer, Ri-
sikobereitschaft und anders
sein - dafür steht unsere Sep-
tember Titelfrau des Monats.
Kein Wunder, Güglingen ist
ein Ort der Inspiration. Die
Stadt Güglingen betreibt
aktive Wirtschaftförderung.
Lernen Sie diese produktive
Region näher kennen, ein
Klick ins Netz genügt.

Orhidea Briegel, Herausgeberin



Region der Macher:
Bürgermeister Ulrich Heckmann,
Stadt Güglingen bei der Über-
reichung der Sonderdrucke
der Orhideal Titelstory Sabine
Oberhardt: „Unsere Unternehmens-
kunden genießen die Beratungen in
der schwäbischen Toskana –
hier gibt es genügend Möglichkeiten
sich zu entfalten.“

„Mit dem Unternehmenscode
wirken wir aus Güglingen
in die ganze Welt.“

www.gueglingen.de

Idyllisches Güglingen



Weitere Informationen zum
Wirtschaftsstandort: www.gueglingen.de

Ihre Ansprechpartnerin
Stadt-Marketing und Presse:
Serina.Hirschmann@gueglingen.de



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

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

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

Der ideale Raum ist vor allem eins: natürlich hell.

**Rundum nachhaltig und ökologisch:
Green Building pur!**

Der hori:zon Wärmespeicher hat eine Lebensdauer von über 10.000 Zyklen, was über 50 Jahren entspricht. hori:zon.
PCM dürfte in den Hausmüll entsorgt werden. Wie eine Wasserzisterne nimmt hori:zon PCM jedesmal Wärme auf und gibt diese wieder ab. Der Einfluss von hori:zon auf das Raumklima hängt ähnlich wie bei jeder Klimaanlage auch von vielen Faktoren ab, wie z.B. der Menge PCM, der Fenstergröße, der Sonnenstrahlung auf dem Fenster, den sonstigen Wärmequellen im Raum und der Abkühlmöglichkeit nachts.



www.hori-zon.de



Ausgezeichnete
Küchenprofis

www.kuechen-neckers.de

KÜCHENNECKER GmbH
individuelle Küchen • Essplätze • eigene Schreinerei



Sabine
Necker

Katharina
Necker

Georg
Necker

Stephanie
Necker

Nutzen Sie unsere über 25-jährige Erfahrung und profitieren Sie von den Möglichkeiten und der Flexibilität eines Familienunternehmens.

Im Juni 1989 legten Katharina und Georg Necker den Grundstein für das Unternehmen Küchen Necker in Markt Indersdorf bei Dachau. Von Beginn an wurde größter Wert auf höchste Qualität, fachmännische Beratung sowie ausführlichen Service gelegt, der eben nicht nach der Montage endet. In unserer Kreativ-Werkstatt erhalten Sie einen Einblick von der Individualität und Vielfalt unserer Küchen. Inzwischen sind auch die Töchter Sabine und Stephanie seit vielen Jahren im Familienbetrieb tätig. Das Gefühl von Tradition und hohe Qualitätswerte haben die Eltern ihren Töchtern weitergegeben. In gemeinsamer Familienarbeit wuchs das Unternehmen stetig an. Auch für das Team ist die Philosophie von Kundenfreundlichkeit, Fachkenntnis und Service oberstes Gebot.

Küchen Necker GmbH

Heinrich-Lanz-Str. 1 • 85229 Markt Indersdorf
Telefon 08136-6071 • info@kuechen-neckers.de



Küchen



Innenleben & Details



Arbeitsplatten

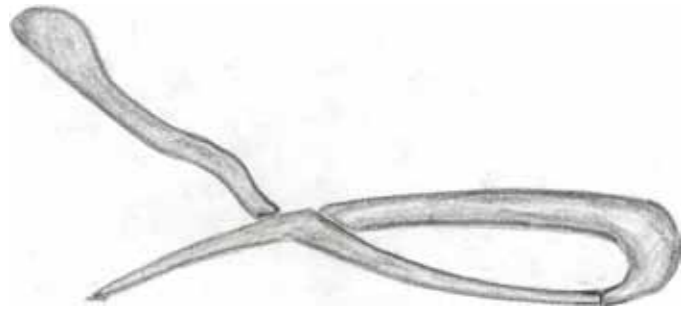


Sitzgruppen

...die Idee



...die Skizze



... die Konstruktion



... das Ergebnis



Neue Formen braucht das Land...

Weitere außergewöhnliche Möbel und Accessoires entwerfe, konstruiere und stelle ich nach den Wünschen meiner Kunden her: Stühle, Sessel, Couchgarnituren, Treppen oder was immer Sie sich vorstellen ... vereinbaren Sie einen Termin und lassen Sie sich überraschen!

www.designbykoll.de



Manfred Koll



hier: Oberfläche in aufwendiger Bronze-Optik



Frische Ideen für den Nachwuchs: Das Erfolgskonzept der BERUFSFIT Messe

Orhideal IMAGE: Frau Fleidl, es freut mich, dass Sie sich Zeit nehmen, uns kurz über die Berufsfitt zu erzählen. Vielleicht können Sie zusammenfassen, was Unternehmen unter der Berufsfitt zu verstehen haben?
Theresa Fleidl: Gerne, Frau Briegel. Die Berufsfitt dient der Berufsorientierung. Sie ist ganz bewusst keine Informations-, sondern eine Orientierungsmesse, die den Schülern, die dorthin eingeladen werden, Impulse auf ihrem Berufsfindungsweg geben soll. Wir haben ja das Thema, das viele Jugendliche, auch zwei Jahre vor Abschluss ihrer Schule, oft noch gar keine Idee haben, was sie denn werden können. Die Berufsfitt will Schüler unterstützen. Natürlich spielen auch die Unternehmen eine zentrale Rolle, insbesondere auch kleinere Unternehmen, die sie sich als Arbeitgeber bei den Schülern präsentieren können. Damit die Schüler wissen, welche tollen Angebote an Ausbildungsplätzen es hier in der Region überhaupt gibt. Die Berufsfitt packt beide Seiten auf Augenhöhe zusammen und bietet die Plattform zum Kennenlernen und Kontakte knüpfen. Idealerweise werden dann auch gleich Ausbildungsverträge avisiert oder Bewerbungen abgegeben.

Sie machen diese Orientierungsmessen schon über einen langen Zeitraum. Dieses Engagement ist auf Grund von einer Initiative entstanden, nicht wahr?
Richtig. Die Berufsfitt ist das wohl bekannteste Erfolgsergebnis des Gremiums Arbeitskreis SCHULEWIRTSCHAFT Freising-Erding-Flughafen, das ja die Berufsfitt auch durchführt. Als Vorsitzende dieses Arbeitskreises freue ich mich natürlich über die hervorragende Resonanz. Wir sind total stolz, dass die Berufsfitt den zwanzigsten Geburtstag feiert! Ich bin ebenso schon mit Begeisterung 20 Jahre dabei und sehe das als einen wichtigen Beitrag für die Region. In Zeiten des Internets, der verwirrenden Informationsflut schaffen wir damit den Jugendlichen die Möglichkeit, sich auf dieser konkreten, sehr persönlichen Basis besser zu orientieren und einen Einblick in das regionale Ausbildungsplatzangebot zu bekommen. Und es gibt ganz besonders viele tolle Unternehmen. Diesen Erfolg werden wir heuer mit einer Jubiläumsfeier zelebrieren und ich freue mich schon riesig. Wir werden eine Geburtstagstorte haben und Konfetti werfen. *(Wir lachen.)*

Sehr gut, und wie erleben Sie denn diesen Wandel bezüglich des Internets? Haben Sie also die Erfahrung, dass die Möglichkeiten der Informationen im

Netz die jungen Menschen sogar eher verwirrt, als zu mehr Orientierung bringt?
Das Internet ist grundsätzlich eine tolle Sache und Informationsquelle. Jeder hat den gleichen Zugang zum Internet und damit theoretisch die gleiche Möglichkeit, sich zu informieren. In meiner Berufserfahrung der Konzernausbildung, jetzt auch in meiner aktuellen Funktion und der damit verbundenen intensiven Arbeit mit jungen Leuten, habe ich die Erfahrung gemacht, dass das Internet fast eine Reizüberflutung und eine Überforderung der jungen Leute ist, weil es eben so viele Informationen gibt. Es fehlt nicht nur der Überblick, sondern vor allem auch eine Unterstützung, wie ich vorgehe, wenn ich mir einen Beruf wählen soll. Nicht irgendeinen Beruf, sondern möglichst auch noch den für mich Richtigen! Dazu liefert das Internet keinerlei Anhalte. Und deshalb ist es für die Jugendlichen oft schwierig vor dieser großen Breite an Angeboten zu stehen. Manchmal habe ich den Eindruck, sie sind da auch richtig hilflos und würden sich freuen, wenn ihnen jemand konkret und authentisch auch Hilfestellung geben würde, ihnen individuell sagen könnte: „Pass mal auf. Das wäre was für dich, das - und andere Berufe.“ Oft wäre es hilfreich, im Voraus den Hinweis zu bekommen, dass bestimmte Berufe vielleicht auch nicht in Frage kommen, da die schulischen Voraussetzungen nicht da sind oder erst geschaffen werden müssen. Diese konkrete Führung liefert das Internet nicht und gerade solche Themen, wie jetzt angesprochen, wollen wir natürlich auch mit der Berufsfitt abdecken.

Die jungen Menschen, so skurril es im Internetzeitalter klingt, wollen persönliche Kontakte, sie wollen auch wieder Gesichter sehen, die authentisch sind und die ihnen Hilfestellung geben können und auch wirkliche Unterstützung und Beratung auf ihrem Weg zum richtigen Beruf!

Schön zu hören. Es darf also „Menscheln“. Ist bei der Berufsfitt auch ein Rahmenprogramm vorgesehen?
Also man kann sich an den Ständen informieren, die einzelnen Unternehmen ansprechen, aber auch in Vorträgen anhören, in welche Richtung sich ein Schulabgänger entwickeln kann, welche Wege es gibt, wie z.B. das duale Ausbildungssystem. In diesem übergreifenden Programm stellen Firmen auch ihre Bewerbungsverfahren vor. Hier können sich die Bewerber selber testen und erkennen, wie man zu bestimmten Berufen kommt. Zusätzlich eröffnen wir

viele weitere Aspekte, die beispielsweise auch mit Work-Life-Balance zu tun haben. Also ein Rundum-Infopaket, mit Ideen, die so am Rande einer Berufsorientierung auch wichtig sind und auch ganz viel Spaß machen, weil es in der Summe der Persönlichkeitsentwicklung dient. Da einfach mal reinzuhören, lohnt sich. Teilweise sind Programmpunkte auch von den jungen Leuten selber organisiert. Es wird garantiert sehr spannend!

Gibt es schon konkrete Zahlen? Wie viele Ausbildungsbetriebe machen mit oder kann man auch noch teilnehmen? Ist das schon vorbei, sich anzumelden?
Also wir haben sehr großen Andrang, weil wir ganz viele Aussteller hatten, die sich anmelden wollten, weil das ja inzwischen so ist, dass sich die Ausbildungsbetriebe ja jetzt den künftigen Azubis präsentieren wollen, weil es auch zu wenige gibt. So konnten wir leider nicht alle akzeptieren, weil es eine Voraussetzung ist, dass diese Betriebe selber ausbilden. Wir haben ein Drittel neue Ausbildungsbetriebe, die sich jetzt angemeldet haben. Und wir haben insgesamt über 80 Betriebe, also auch über 80 Aussteller. Und das ist momentan unsere Kapazitätsgrenze, deshalb können wir zu diesem Zeitpunkt auch leider keine zusätzlichen mehr aufnehmen.

Es repräsentieren sich, wie ich verstanden habe, aber nicht nur große Unternehmen, sondern auch wirklich der Mittelstand, der auf diesem Weg den direkten Kontakt sucht?
Ja natürlich. Es ist mir persönlich auch ein Anliegen, dass man nicht nur größeren Firmen die Möglichkeit gibt, sich zu präsentieren, sondern insbesondere auch mittelständische, die vielleicht oft auch selber nicht so bekannt sind. Es gibt ja sehr viele Hidden Champions, tolle Firmen, die Sie im IMAGE Magazin ja auch gerne präsentieren, aber die vielleicht bei den jungen Leuten nicht so bekannt sind. Bei der Berufsfitt haben diese dann auch eine Bühne, sich darzustellen. Dazu zählt auch das Handwerk! Natürlich ist mir auch wichtig, dass Vertreter des Handwerks zum Beispiel anwesend sind, so dass wir eine breite Vielfalt an Branchen haben. Von Gesundheit über Kosmetik bis hin zu Logistik, Verkehr, Tourismus, aber dann natürlich auch zu technischen und verarbeitenden Zweigen, wie die Metallverarbeitung. Die Berufsfitt ist bewußt ganz breit aufgestellt, um vielfältige Ideen zu liefern, für jemanden, der keine Idee hat, was er denn beruflich machen soll. Der Großteil der

Beherrztes Engagement für den Arbeitsmarkt:
Mit ihrer langjährigen Erfahrung und Begeisterung ist Theresa Fleidl Impulsgeberin für die Weiterentwicklung des regionalen Erfolgsmodells „BERUFSFIT“

„Das Internet überflutet mit Information. Die BERUFSFIT gibt Orientierung!“

Volle Teampower für die Berufswahl

www.berufsfit.de

Jessica Fleischmann

Sarah Ottl

Monika Scharf

Maximilian Gattinger

„Wir lieben
unser Projekt“



BERUFS FIT
Schule. Ausbildung. Beruf

Die Organisation und Durchführung der Berufsfit ist nur über Teamarbeit möglich. Für Monika Scharf (47) ist es die 4. Messe. Die Berufspädagogin für Aus- und Weiterbildung leitet das Gesamtprojekt und bildet dabei Ihre Teammitglieder aus, die jedoch wechseln, denn sie werden jedes Jahr als Azubi Projekt neu besetzt.

In diesem Jahr sind Sarah Ottl (21), Maximilian Gattinger (21) und Jessica Fleischmann (19) mit im Team. Sarah Ottl hat gerade die Lehre zur Kauffrau für Büromanagement abgeschlossen. Nach Realschulabschluss und Auslandsjahr hat sie sich am Flughafen beworben und die Ausbildungsstelle bekommen. „Ich habe viele Stationen in der Lehre durchlaufen und kennengelernt.“ Für die Berufsfit ist sie für den Kontakt mit den Ausstellern und die Marketingmaßnahmen sowie die Infoveranstaltung verantwortlich. Maximilian Gattinger ist im dritten Lehrjahr zum Bürokaufmann, kam nach der Mittleren Reife und dem FOS-Abschluss zum Flughafen. „Ich wollte

schon immer hierher zum Flughafen.“ In seinen beiden Ausbildungsjahren hat er bereits 15 Abteilungen kennengelernt, „genau das, was ich wollte, nämlich Vielfalt bereits in der Ausbildung.“ Er ist für die Aktualisierung des Messe-Guides wie auch die der Berufsfit-Homepage verantwortlich. „Ich schaue nicht nur zu, sondern habe für einen Lehrling unglaublich viele Freiheiten, hier selbst und eigenverantwortlich etwas auf die Beine zu stellen“, sagt Gattinger.

Die jüngste im Team ist Jessica Fleischmann, sie ist in ihrem zweiten Lehrjahr zur Kauffrau für Büromanagement und wurde durch einen Besuch bei der Berufsinfomesse „Nacht der Ausbildung“ ein Teil der Flughafenfamilie. Obwohl sie erst seit einem Jahr Mitglied der Flughafenfamilie ist, hat sie mit der Berufsfit eine verantwortungsvolle Aufgabe: „Ich helfe mit beim Messeguide und bei der Aquirierung der Schulklassen. Es ist toll, dass man gleich gefordert wird. Langweilig war mir noch nie!“



„Schüler und Unternehmen im Dialog: Welcher Beruf passt? Welche Ausbildungen sind möglich?“

Schüler, der im Nachgang zur Berufsfür befragt wird, bestätigt, dass es ihnen geholfen hat und dass sie in ihrer Orientierung einen Schritt weitergekommen sind.

Im Übrigen unterstützen wir diesen Besuch der Berufsfür sehr intensiv in Kooperation mit den Schulen. Das ist ein ganz wichtiger Punkt, der uns auch abhebt und der ein Part von unserem visionären Ansatz war, frühzeitige Berufsorientierung in Zusammenarbeit mit den Schulen zu fördern. Also wir bereiten mit den Schulen vor, dass die Schüler - bevor sie auf die Berufsfür gehen - sich im Unterricht schon Gedanken anhand von Fragebögen über ihren Besuch und ihre Ziele Gedanken machen. So beginnt dieser Prozess der Berufswahl oder Berufsorientierung bereits in den Schulen mit der Konsequenz, dass die Schüler konkrete Aufträge haben, was sie auf der Berufsfür in Erfahrung bringen wollen. In der Schule müssen sie ihre Erkenntnisse und Ergebnisse nachher präsentieren. Das ist auch ein wesentlicher Punkt, der die Berufsfür auszeichnet und den wesentlichen Erfolg ausmacht.

Das macht es sicher sehr nachhaltig, finde ich toll. Wie ist das mit den Ansprüchen der jungen Leute so zum Abschluss gefragt? Sie sind mit Ihrer Position in der Konzernausbildung ja an der Quelle, spüren den Puls der Zeit sozusagen. Ist man von den Ansprüchen gegenüber seiner Zukunft jetzt anders eingestellt? Wie ticken die jungen Leute?

Das ist eine sehr interessante Frage. Vom Grundsatz her würde ich sagen, die jungen Leute sind sehr selbstbewusst. Es ist ihnen also durchaus bekannt, dass die Ausbildungsbetriebe um sie werben und das sie diejenigen sind, die den Ausbildungsbetrieb, zu dem sie gehen möchten, auswählen und nicht mehr umgekehrt, wie früher. Das heißt sie gehen ganz entspannt an eine Berufswahl heran, haben auch ein gutes Selbstbewusstsein und ein großes Selbstvertrauen, dass sie den Beruf finden, den sie gerne hätten. Was zur Konsequenz hat, dass viele dennoch nicht sofort ihren Traumberuf finden. Weil sie nicht die notwendigen Voraussetzungen mitbringen und sich damit für gar keinen Ausbildungsplatz entscheiden, sondern abwarten. Das führt dann dazu, dass sie entweder eine Schleife drehen, in dem sie eine weiterführende Schule besuchen, um noch Zeit für ihre

Wahl zu haben. Oftmals sind es sogenannte Traumberufe, auf die sich manche Schüler fokussieren. Was dabei sehr bedenklich ist, dass dann Ausbildungsplätze gar nicht besetzt werden und die Schüler lange ausbildungsplatzsuchend bleiben.

Das ist ein Phänomen. Ein Phänomen, das natürlich schwer verständlich ist, wenn wir uns vor Augen führen, dass wir in Deutschland 40.000 Ausbildungsstellen haben, die im Jahr 2015 nicht besetzt waren mit gleichzeitig ungefähr 40.000 jungen Leuten, Schülern, die ausbildungsplatzsuchend sind. Rein rechnerisch passen würde alles zusammenpassen.

Na dann, gut, dass Sie die Berufsfür veranstalten, denn es ist doch durch persönliche Gespräche oft eine gute Klärung der persönlichen Situation möglich.

Das stimmt, Frau Briegel, und vor allem auch, was die Berufe beinhalten. Das ist für die Schüler oft unbekannt. Es gibt in Deutschland allein über 400 klassische IHK-Ausbildungsberufe. Dann werden auf der Berufsfür auch Studiengänge vorgestellt, also für Abiturienten beispielsweise, ja also das komplette Berufseinstiegsspektrum. Es gibt sehr, sehr viel und eigentlich zu viel Möglichkeiten! Deshalb soll die Berufsfür auch helfen, Informationen zu kanalisieren, zu beraten, und persönlich Unterstützung bei der Berufswahl geben. Auf der Website www.berufsfür.de gibt es Presseartikel, Ankündigungen und Informationen für die Schulen. Die Berufsfür ist übrigens eine öffentliche Messe am 6. und 7. Oktober. Im Prinzip kann dort jeder Interessierte hingehen. Der Freitag ist für die Schulen reserviert und am Samstag kommen auch viele Eltern, um sich zu informieren oder junge Leute vertiefen ihre Gespräche. Der Samstag, der 7. Oktober, ist der beste Tag, um sich individuell die Berufsfür anzuschauen.

Super Engagement. Ihre Begeisterung steckt an! Ich wünsche Ihnen eine erfolgreiche Veranstaltung.

Vielen Dank, Frau Briegel. Ich hoffe natürlich, dass wir uns dort auch sehen und ich würde Sie gerne als Ehrengast für die Eröffnungsveranstaltung einladen und Sie auch als wesentlichen Unterstützer von Medienseite dann nochmal gebührend erwähnen.

Herzlichen Dank. Ich bin schon sehr gespannt!

Nützliche Impulse zur Berufswahl: In enger Zusammenarbeit mit Schulen. Theresa Fleidl mit Orhidea Briegel im Interview.



Pro Gewerbe-standorte

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

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

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

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

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



Sitz: Grasbrunn, Bayern
Wirkungskreis: bundesweit

„Beste Ideen für die Standortentwicklung“

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



www.frick-unternehmensberatung.de

Frick Unternehmensberatung
Bretonischer Ring 9 • 85630 Grasbrunn

Tel. 089/464053
info@frick-unternehmensberatung.de

Ohne Geräuschkulisse

 **PHONEON**

Akustik. Phänomenal. Einfach.

So easy wie Plug and Play

„Mein Gegenüber ist schon deutlich unkonzentrierter als vor 10 Minuten. Im Gesicht spiegelt sich wachsendes Desinteresse. Laut klappernd fällt mir jetzt auch noch der Kugelschreiber auf die Tischplatte. Ich versuche, den Anschluss an meine Argumentation nicht zu verlieren. Bin abgelenkt durch den unangenehmen Nachklang meiner Stimme. Wie haben Sie das gemeint, fragt mich mein Gesprächspartner. Und ich wiederhole - wenig überzeugend - meine Ausführungen. Am besten senden Sie mir doch Ihre Vorschläge per Email, wir sprechen dann ein anderes Mal ausführlicher; so werde ich abrupt unterbrochen. Schon ist er aufgestanden, lächelt mich freundlich an und verlässt den Raum.“

Innovative Nachrüst-Lösung

Phoneon Sound Butler® sind hochwirksame Plug & Play Schallabsorber, die die - für repräsentative Büros mit hohen Räumen, Glas und Parkett typischen - Akustik-Defekte, störenden Hall und Resonanz-Effekte beseitigen.

Klare Worte sind im Geschäftsleben die Basis des Erfolges und auch wenn Ihnen meine oben beschriebene Gesprächssituation übertrieben erscheinen mag, so ist sie doch in vielen Facetten Realität im heutigen Büro. In modernem Ambiente ist Purismus gefragt. Das sieht edel und sauber aus. Die Raumakustik leidet jedoch darunter. Die Auswirkungen machen sich oft erst versetzt bemerkbar. Für repräsentative Räume und Einrichtung wird bereits ausreichend investiert und dann sollen auch noch aufwändige Schall-Lösungen her? Wer garantiert, dass nach teuren Bau- und Verkleidungsmaßnahmen Besserung eintritt? Und was passiert dann mit den Einbauten, wenn die Mieträume verlassen werden müssen? Mit dem Thema Akustik können Sie sich ausgiebig beschäftigen ;-).

Für Entscheider, die dafür aber keine Zeit haben und einfach nur eine schnelle, effektive Lösung wollen, ist PHONEON sicher schon ein Begriff. Es hat sich herumgesprochen. Wenn die eleganten, zeitlosen „Schallschlucker“ zum Testen in die Chef-Büros und Tagungsräume gebracht werden, wird die Vorführung zum Happening. Ein Erlebnis mit sofortigem Ergebnis. Mit großem Hallo freut sich die Entscheidungsebene über den unmittelbaren Unterschied. Problem gelöst, Kosten überschaubar, gekauft. Kaum erstaunlich, dass die überzeugenden Sound-Butler nach der Vorführung selten wieder herausgetragen werden. Das To-Go-Prinzip ist ganz nach meinem Geschmack. Qualität lässt sich erleben, muss sichtbar sein. Oder hörbar! Klare Kommunikation wünscht Ihnen in diesem Sinne, *Orbidea Briegel*

„Mit den
ästhetischen
PHONEON
Schallabsorbern
finden Ihre
Argumente
Gehör. Den
Unterschied
erleben Sie
sofort -
vor Ort.“

www.phoneon.eu

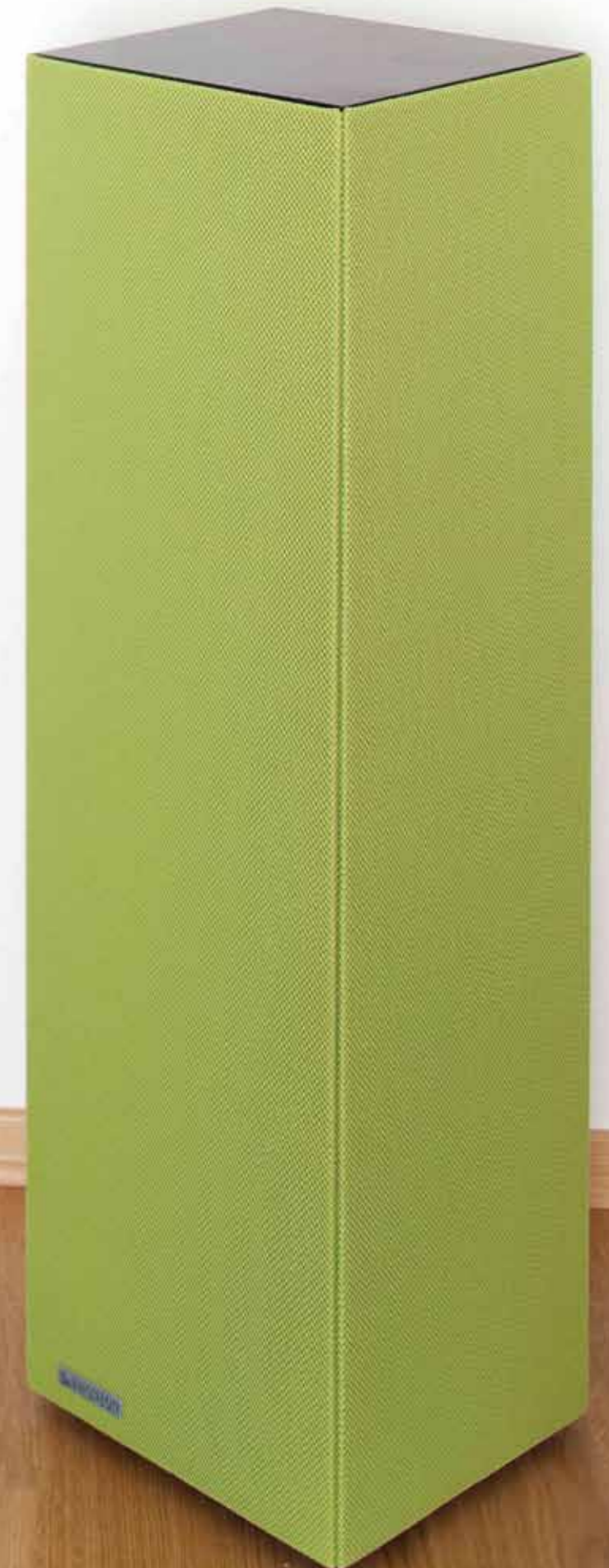
Phoneon Sound Butler® als Art Edition....



...ganz klassisch



...oder mit Gute-Laune-Farben.



Oberflächenspezialist für Boden und Wand-Bauelemente

Markenidentität mit Struktur

Geschäftsführer Matthias Rimmele ist mit seinem Unternehmen und den Produkten unter der Marke Via Domo® ein Paradebeispiel der Hidden Champions aus dem erfolgreichen deutschen Mittelstand. Sein Unternehmen ist mit der Marke Via Domo seit Jahren führender Spezialist für die Entwicklung von Wetcast Produkten, der entsprechenden Prototypen und den dazugehörigen Formen für die weltweite Bauindustrie. In enger Zusammenarbeit zwischen seiner Firma und seinen Kunden entstehen aus ersten Ideen Entwürfe und Prototypen, und schließlich die Formen zur Herstellung von einzigartigen Bauelementen und Bodenplatten.

Der weltweit vernetzte sympathische Visionär hat sich in der Zielgruppe der Betonhersteller einen ausgezeichneten Namen gemacht: Im Schulterschluss mit Designern, Betonspezialisten und den Produktmanagern der jeweiligen Firmen fließen innovatives Via Domo-Know-how und exklusive Gestaltungsideen ein. So ist Via Domo geschätzte Anlaufstelle für die Wetcast-Industrie, wenn es darum geht, Umsatzträger und Erfolgsprodukte von morgen zu entwickeln. Das international tätige Unternehmen ist gerade im Ausland in einer starken Wachstumsphase. Weitreichende Serviceleistungen, zum Patent angemeldete Neuentwicklungen und vieles andere stärkt die Wettbewerbsfähigkeit der Kunden von Via Domo. Mit seinem Team lässt Matthias Rimmele dank marktnahem Prototyping Produkte einer neuen Generation entstehen.

Seit einiger Zeit haben die Erfolgsmacher aus Baden-Württemberg einen weiteren Geschäftsbereich unter der Marke TOKUSEI® exklusive Luxus-Wandpanele entwickelt und eröffnen Architekten, Bauherren und Projektentwicklern einzigartige Möglichkeiten einer neuen Baukultur. Als Lieferant der internationale Markenindustrie mit großem und herausragendem Gestaltungsspielraum ist TOKUSEI® gerade bei Architekten, die sich mit ihren großartigen Ideen und ihrer Handschrift abgrenzen wollen, gefragter Kooperationspartner. Auf diese Weise schaffen die innovativen Produktdesigner rund um Matthias Rimmele Markenwelten - wortwörtlich mit Struktur! *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

Trendsetter, Innovationsprofi der
Betontechnologie und Botschafter
Botschafter für mutiges Design:

Unternehmer Matthias Rimmele geschätzt als verschwiegener und kreativer Vertrauenspartner in der Produktentwicklung der Wetcast- und Bauindustrie. Mit seinem Team macht er Produkte einzigartig und entwickelt so in enger Kooperation mit den Kunden deren Umsatzbringer von morgen. Seit 15 Jahren beliefert der Hersteller von Polyurethanformen und Silikonformen weltweit die Pioniere der Wetcast Branche mit großem Erfahrungsschatz und Erfolg.

Recht neu ist der Geschäftsbereich unter der Marke TOKUSEI® mit einer einzigartigen Technologie für Design-Paneele für Innenausbau, Fassade, Boden- & Deckenelemente für globale Marken und Märkte.

„Wir geben
Ideen Gestalt.“



InDoor TACK

VERKLEBTE, NICHT SICHTBARE
SYSTEMLÖSUNGEN
FÜR DEN INNENAUSBAU

© eyeami

SpaStyling® wurde ausgezeichnet mit/has been honored with:
interzum award:
intelligent
material & design
2009
BEST OF THE BEST

SpaStyling® wurde ausgezeichnet mit/has been honored with:
DESIGN PLUS

RESOPAL SpaStyling®

Dichten und Kleben am Bau www.hallschmid.eu

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



„Ich kleb´ Ihnen eine...“

...Fassade!“ Dieser Spruch hat Vorzeigeunternehmer Walter Hallschmid seit seiner Titelstory im März 2009 in den Orhideal IMAGE Kreisen geradezu legendär gemacht. In den letzten Jahren hat das Unternehmen das Klebe-Spektrum und seinen Wirkungskreis enorm ausgebaut. „Um auf die neuen Marktanforderungen und Kundenwünsche noch besser und gezielter eingehen zu können, haben wir unser Team neu aufgestellt.“, erklärte Walter Hallschmid beim Unternehmertreff im Schuhbeck´s Orlando. Konrad Friedlmeier flankiert als Mitgeschäftsführer die nächste Wachstumsphase des Unternehmens. Der Diplom-Ingenieur, der langjährige Erfahrungen im Bereich Produktion und Werksplanung in der Baubranche mit sich bringt, leitet ab sofort zusammen mit dem erfahrenen Innendienst-Team die Auftragsbearbeitung von Arnstorf aus.

Zusätzlich kümmert er sich um die Kundenbetreuung vor Ort im Großraum Süddeutschland. „Wir konzentrieren uns zukünftig noch mehr auf den deutschen Markt, um unsere langjährigen Kunden optimal betreuen zu können.“, so Walter Hallschmid. Weiterhin ist er mit seinem neu organisierten Aussen-dienst-Team der Ansprechpartner vor Ort. Mit der bereits 13. Jährigen Vertretung des Klebesystem SikaTack®-Panel der Firma Sika® in Deutschland und über 1 Mio. m2 Fassadenfläche setzt das Handelsunternehmen Hallschmid weiter auf Erfolgskurs. Neben bahnbrechenden Projekten im Aussenbereich ist auch der Einsatz mit INDOOR-Tack-HW-Klebesystem für Wandtafeln weiter gestiegen. Kein Wunder, denn mit den weiterentwickelten Klebstoffen und Verfahren ergeben sich noch nie dagewesenen Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten.



Spezialist für Gefahrenquellen

Dabei wird je nach Bedarf mit verschiedenen Bildungsträgern zusammengearbeitet. Dies sind z.B. die BG ETEM, Elektro-Innungen, Handwerkskammer und Münchner Filmwerkstatt. Zur Auswahl stehen diverse Workshops, Inhouse-Schulungen, Führungskräfte Schulungen, Fachvorträge, U-Modell (BG ETEM), Vertriebsschulungen, Schulungskonzepte. In speziellen Schulungsmaßnahmen und Workshops für Führungskräfte werden die Grundpflichten im Arbeitsschutz für Unternehmer und Führungskräfte vermittelt. Hierbei wird ein spezielles Augenmerk auf die Verantwortung & Haftung gelegt. Neben den staatlichen Regelwerken werden die berufsgenossenschaftlichen Vorschriften und Regeln betrachtet.

Elektrotechnischen Dienstleistung

für den Betrieb von elektrischen Anlagen und Verwendung elektrischer Betriebsmitteln wird auf die Qualifikation des Personals, die Arbeitsverfahren, die verwendeten Arbeitsmittel und die Organisation der Prüfungen eingegangen. Es geht um die: Auswahl der Arbeitsmittel, Organisatorische Maßnahmen, Qualifizierung von Personal, Verantwortliche Elektrofachkraft, Umsetzung BGV A3, Umsetzung VDE 0105-100, Umsetzung BGI 891, Umsetzung BetrSichV, Arbeitsschutz Elektrotechnik, Auswahl Arbeitsmittel, Auswahl PSA, Auswahl Personal, Prüfungen organisieren, Unfalluntersuchungen möglich.

Gutachten und weitere Dienstleistungen

Daneben werden auch gutachterliche Tätigkeiten als freier Sachverständiger angeboten. Im Bereich der Arbeitssicherheit werden Dienstleistungen als Sicherheitsfachkraft, unterstützende Dienstleistungen für Fach- und Führungskräfte sowie allgemeine Dienstleistungen angeboten. Hierbei werden u. a. Fachthemen behandelt, wie Arbeitsschutzorganisation, Elektrotechnik, Maschinensicherheit, Gefahrstoffe, Technische Arbeitsmittel, Erste Hilfe und Arbeitsstätten.

Ingenieurbüro Bayco
für Arbeitssicherheit & Elektrotechnik
Joachim Bayersdörfer
Ludwig-Thoma-Str. 5 • 83624 Otterfing
Tel.: 08024 / 9029874
info@bayco.de

www.bayco.de

„Einem
Ingenieur
ist nix zu
schwör.“

Referenzen auszugsweise:

Gemeindewerke
Holzkirchen

Eon Bayern

Siemens

Münchner
Filmwerkstatt

Osram

Rockwell
Automation

Heinzinger

Zausinger

Elektro-Innung

AXA

GE•druckt

BG ETEM

iSFF

film comission
Region Stuttgart

SEAG

KETEK

Licht der Zukunft

Botschafter der Energiewende:

Licht-Manager, LED-Papst und Energie-Experte Martin Reh befasst sich mit dem Thema „Licht der Zukunft“ und gibt zur LED-Technologie in diversen Medien wertvolle Impulse.

Im Tagesgeschäft liegt der Hauptfokus auf Beratung im Bereich Licht und Energie. Der extrem gut vernetzte und engagierte Unternehmer setzt auf neue, zukunftsorientierte Lösungen und verblüfft den Mittelstand mit ungeahntem Einsparpotential. LED-Beleuch-

tung ist der einfachste Weg, um im öffentlichen und industriellen Bereich Kosten und Energie zu sparen und dabei unser Klima zu schonen. Die 3 bis 4 mal höhere Lebensdauer des Leuchtmittels und die hohe Energieeffizienz machen LED-Leuchten zum perfekten Beleuchtungsmittel.

Das durch intelligente Licht-Energie-Planung auch das betriebliche Gesundheitsmanagement profitiert, erfahren Sie in diesem Interview. *Orbidea Brögel, Herausgeberin*

„Licht bringt neue Aspekte in das betriebliche Gesundheitsmanagement.“

Produkt-Modell im Bild:
CleanTec AirLighting

Martin Reh, MBA
Geschäftsführer/CEO
WiRE Umwelttechnik GmbH
Kolpingring 18a
D-82041 Oberhaching

+49-89-61304 298
+49 178 4814814

m.reh@wire-umwelttechnik.de
www.wire-umwelttechnik.de

THERMODUL SYSTEM

ist mobil einsetzbar
für den effektiven,
schnellen Bau

aus Polystyrol
konfektioniert und
kinderleicht
montiert

schnell in der
Handhabung und
an jeden Baustil
anpassbar

mit patentierten
Kunststoffverbundsystem

spart viele
Arbeitsschritte
für kurze Bauzeit
mit höchstem
Wärmedämmungs-
effekt und spürbarer
Energieersparnis

ist leicht, robust
und großflächig,
in der Regel
Geschoßhoch

federleicht und bärenstark

THERMODUL SYSTEM bietet folgende weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Schalungselementen:

- Eine hohe Variabilität der Dämmstärke. Die Schalungsdicke liegt zwischen 8 bis 20 cm und ist noch auf dem Baugelände einstellbar.
- Die Armierung kann bei den THERMODUL Wandelemente sowohl bei der Fertigung als auch direkt auf der Baustelle integriert werden.
- Die im Produktionsbetrieb vorgefertigten Polystyrol Platten und die Kunststoff-Verbindungselemente lassen sich raumsparend auf die Baustelle transportieren und vor Ort mit wenigen Handgriffen leicht zusammenbauen.
- Die großflächigen Thermomodul-Schalungsplatten entsprechen der Höhe eines normalen Stockwerkes. Das Aufrichten eines Schalungselementes ersetzt das mühselige legoähnliche und damit kleinformatische Aufbauprinzip vergleichbarer Schalungssysteme.
- Die Großflächigkeit der Schalungsplatten und die Variabilität der Wärmedämmstärke gewährleistet gegenüber vergleichbaren Schalungsprodukten eine erhöhte Reduktion von Wärmebrücken.
- Die in einem Arbeitsgang realisierte komplexe Verhüllung des ganzen Gebäudes dient ebenfalls der Maximierung der Wärmedämmung.
- Eine enorm kurze Bauzeit, da mehrere Arbeitsgänge in einem ausführbar sind (Ausbetonierung von Wänden und Decke zugleich).
- THERMODUL-Schalungselemente sind mit jedem Architekturdesign kompatibel.
- Die leichte Handhabung von THERMODUL Schalungssystemen ermöglicht es, mit einer geringen Anzahl von Arbeitern in schnellster Zeit die Montage zu vollenden. Nicht zuletzt für Bauherren, die sich für den Bausatz in Eigenleistung interessieren, bietet das THERMODUL SYSTEM eine finanziell attraktive Alternative.

www.thermodulsystem.de



Unter-
nehmens
darstellung -
old school ?

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORHIDEAL[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

zeigt Vorbilder, Originale, Visionäre,
Trendsetter, Querdenker, Bessermacher
20 Jahren Unternehmerportraits und
visuellen Storytelling mit Strategie
www.orphideal-image.com