

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



Begegnung mit
Matthias Rimmele
Via Domo® und
TOKUSEI® by
BCR Building
Components Rimmele
Unternehmer des Monats

ORPHIDEAL®
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

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-Wandpaneele entwickelt und eröffnen Architekten, Bauherren und Projektentwicklern einzigartige Möglichkeiten einer neuen Baukultur. Als Lieferant der internationalen 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! *Orhidea 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.“



The wetcast industry trusts

VIA DOMO®

Bringt Beweglichkeit in die Produktpolitik der Betonhersteller: Mit patentierter, neuartiger Formen-technologie bringt Matthias Rimmele mit seinem Team die Produktmöglichkeiten in der Betonbranche entscheidend voran.

Während der Messe BIG 5 in Dubai wurde Via Domo® mit dem Titel „Innovation Trail Member“ ausgezeichnet.

Diese Auszeichnung wird an Aussteller, die besonders innovative Produkte vorgestellt haben, vergeben. Via Domo® hat die Jury mit der neuen Generation von Polyurethanformen, die „Smart Wetcast“ genannt werden überzeugt.

„Unternehmerisch neue Wege gehen - das treibt mich täglich an.“

Exzellenz in Design, Materialien und Leistungsfähigkeit

Das Interview bei Via Domo/TOKUSEI zur Titelstory über Matthias Rimmele führte ich zusammen mit Netzwerkpartner und TOKUSEI-Kunde Walter Hallschmid, Firma www.hallschmid.eu Dichten und Kleben am Bau. (siehe Orhideal-Titelstory Märzausgabe 2009)

IMAGE: Herr Rimmele, erklären Sie doch unseren Unternehmern kurz die Vorzüge der Wetcast-Produktion.

Matthias Rimmele: Beim Wetcast-Verfahren werden Bauelemente aus Gussbeton gefertigt. Es gibt zahlreiche Vorteile gegenüber herkömmlichem Beton: mit dem Wetcast-Verfahren lassen sich sehr kreativ schier unendliche Formen und einzigartige oder naturgetreue Oberflächenstrukturen nachbilden. Produkte werden dadurch individualisierbarer. Im Gegensatz zu Naturstein lassen sich Wetcast Produkte auch beliebig einfärben. Die hohe Dichte und Festigkeit der Spezialbetone machen sie sehr langlebig.

Wir sind seit 15 Jahren Hersteller von Polyurethanformen und Silikonformen für die Wetcastbranche und haben seither die Verfahrensmöglichkeiten stets weiter ausgebaut, beispielsweise mit der Entwicklung der neuen leistungsfähigen Formengeneration ‚Smart Wetcast Moulds‘. Neue Betonarten und neues betontechnologisches Wissen ermöglichen außergewöhnliche Produkte. In Kombination mit modernen Polyurethanformen kann Design endlich die wesentliche Rolle spielen. So können wir uns mit tollen Ideen unendlich austoben.

IMAGE: Dann sind Ihre Kunden die Pioniere der doch relativ jungen Wetcast-Branche, oder?

Matthias Rimmele: In England haben zwar Wetcast-Terrassenplatten eine lange Tradition. Heutzutage allerdings nutzen unsere Kunden die Möglichkeiten unserer exklusiven Produktentwicklung, die über klassische kleinformatige Natursteinoptiken weit hinaus gehen. In enger Abstimmung entstehen binnen weniger Wochen hervorragende Produkte, die in der Folge einen schnellen Markterfolg erzielen. So entstehen zielgruppengerechte neuartige Produktserien.

Walter Hallschmid: Da arbeiten Sie eng mit dem Produktmanagement Ihres Auftraggebers zusammen?

Matthias Rimmele: Ganz genau. Bei unseren Kunden sind wir bekannt dafür, dass wir innovative Designs mit neuester Technologie verbinden. Wir arbeiten sehr nah am Kunden. Das macht unseren Erfolg aus. Am Ende des Tages wollen unsere Auftraggeber ein herausragendes Produkt, das deren Verkaufserfolg sichert. Unser Know-how sichert die Umsatzbringer für morgen. Das ist unser Slogan. Seit 2014 setzen wir uns mit unserem „Smart Wetcast Package“ dafür ein, dass unsere Kunden ihren Umsatz steigern, nachhaltig neue Kunden gewinnen und signifikant die Kaufwahrscheinlichkeit ihrer Kunden erhöhen.

Walter Hallschmid: Was beinhaltet diese Smart Wetcast Package?

Matthias Rimmele: Mit unserem einzigartigen Zielgruppenanalyseverfahren lösen wird die entscheidende Frage bei der Produktentwicklung: Welches Design führt zu einer positiven Emotion oder Reaktion der Kunden? Wir sorgen also für typ-gerechte Produkte, die in Form, Haptik, Material usw. genau auf die jeweilige Zielgruppe zugeschnitten werden. Anschließend verfügen unsere Kunde über ein Produktsortiment, das die größtmögliche Überlappung mit den unbewussten Wünschen ihrer Zielgruppe aufweist. So können sie deutlich mehr Wetcast-Produkte verkaufen als mit einer herkömmlichen Auswahl oder einem kostspieligen, breiten „one size fits all“-Sortiment, mit dem unsere Kunden sonst genau zwischen den Stühlen sitzen.

IMAGE: Ich bin begeistert. Das ist mal ein Allein-

stellungsmerkmal! Geballtes Fachwissen, gepaart mit Ideenreichtum und leidenschaftlichem Entwicklungsgeist und kombiniert mit psychologischen Aspekten, und das in der Beton-Branche. (Wir lachen)

Matthias Rimmele: Ja, Frau Briegel, Sie haben doch nicht gedacht, dass die Betonbranche langweilig ist, oder? Auch hier wollen Kunden gewonnen werden und wir helfen als Spezialisten dabei, attraktive Produkte zu kreieren. Dabei sind alle Mittel im Einsatz: modernste CAD-Programme und CNC-Technik unter Berücksichtigung neuester Materialstudien, spezielle Strahl- und Bearbeitungsverfahren, äußerst detailgetreue Abformtechniken. Sie sehen, es ist extrem kreativ.

IMAGE: Woher holen Sie sich Ihre Inspirationen?

Matthias Rimmele: Via Domo arbeitet eng mit großen Naturstein-, Holzhändlern in der Region zusammen. Dort existieren außergewöhnliche Naturvorlagen, die in Kombination mit künstlichen Strukturen und außergewöhnlichen Größen völlig neue Produktkategorien schaffen. Aber auch Betonplatten, die beispielsweise wie Holz aussehen, sind typisch Wetcast by Via Domo. Mit unserem Produkt „Woodstock“ erweisen wir England, dem Mutterland des Wetcast-Verfahrens unsere Referenz. Es sind kleine Meisterstücke. Denn unsere Prototypen und die Formen für unsere Kunden so vorzubereiten, dass der eher dickflüssige Beton in diese Strukturen eindringen kann, um anschließend auszutrocknen und sich danach rückstandsfrei zu lösen, ist die hohe Schule der Branche. Ich könnte Ihnen zu jedem Produkt eine kleine Geschichte erzählen. (Er lächelt uns verschmitzt an.)

Walter Hallschmid: Ja, Sie sind inzwischen als Spezialist gefragt, wenn es um neue verblüffende Möglichkeiten rund um die Wetcast-Technologie geht. Erzählen Sie doch den Lesern kurz von der Entstehung der „Laveno“-Platten..

Matthias Rimmele: Gerne. Als Via Domo entstand, gab es wie gesagt ausschließlich Wetcast Produkte in der englischen Tradition auf dem Markt. Früh haben wir begonnen, ganz neue Wege zu gehen und neue Tech-

Hero of Prototyping:

Matthias Rimmele

Faszinierende Wandlösungen mit Markenbotschaft durch modernstes Prototyping. Der Innovator hat ein aufmerksames Publikum, wenn es um die fachlichen Einsatzmöglichkeiten des Luxuspaneelen-Designs und der Verklebung geht

„Mit TOKUSEI können wir die Branche revolutionieren.“

Möglichmacher und Maßstab-Erneuerer

nologien einzusetzen. Neben Natursteinvorlagen wurden auch viele selbst geschaffene oder künstliche Oberflächen herangezogen. Als ein Team von uns nach Como in Italien fuhr, um originalverlegte alte Platten auf einer Straße abzuformen, wurde für Via Domo der Verkehr stillgelegt. In der Folge entstand unsere Serie Laveno, eine unverwechselbare Serie mit Geschichte. Den Flair dieser alten Tradition kann man sich dann in einem Hotel-Spa-Bereich verlegen lassen. Ist doch klasse, oder? Wir hatten das Glück, von Beginn an zwei Restauratoren für das Prototyping zu gewinnen. Neben dem handwerklichen Geschick kann Via Domo seinen Kunden bis heute dieses ausgeprägte Gefühl und Wissen um Design und Schönheit anbieten.

Walter Hallschmid: Die ästhetische Umsetzung, von der Sie sprechen, erfordert aber auch eine perfekte Technologie. In Fachzeitschriften wurde über Ihr Engagement berichtet, die Verfahren und verwendeten Materialien zu optimieren. Wie ist das zu verstehen?

Matthias Rimmele: Damit sind die Smart Wetcast Formen gemeint. Bei dieser kleinen Revolution der Wetcast Formen konnten wir auf die Erfahrung unseres großen Netzwerkes in verschiedenen Ländern zurückgreifen. Diese Bauweise lässt sich inzwischen auch für große Formen bis 3 Meter Länge anwenden. Sie bietet neben der dauerhaften Formstabilität auch weitere Vorteile, wie etwa das bessere Handling. Unser Hauptaugenmerk liegt zudem in der Verdrängung der oft anfälligen ABS-Formen bei der Herstellung von Wetcast Produkten. Wir verwenden inzwischen kosten-

günstige und leistungsfähige Technologien und können auf Basis von PUR ohnehin das ausdrucksvollere Design im Vergleich zu ABS-Formen wiedergeben. Wir arbeiten im Netzwerk mit deutschen Spezialisten für die Wetcastbranche. Zusammen mit diesen bieten wir weltweit deutsche Technologie und deutsches Wissen in enger Kooperation an.

IMAGE: Jetzt verstehe ich, warum unsere langjähriger Magazinmitwirkender Walter Hallschmid als Verklebungsprofi so von Ihrem Unternehmen geschwärmt hat (siehe Titelstory 3/2009 über die Verklebung des Fußballstadions in Johannesburg anlässlich der WM). Er ist stets auf der Suche nach neuen Optiken und Verklebungsmaterialien. Wir haben bisher nur über Bodenplatten gesprochen. Lassen sich Ihre großflächigen Platten denn auch an Wände verkleben?

Matthias Rimmele: Dafür haben wir einen weiteren Geschäftsbereich unter der Marke TOKUSEI. Das ist Japanisch und bedeutet exklusive Wand. Unser ganzes Spezialwissen aus Via Domo fließt hier mit ein. Das ist das aufregende und emotional packende Design von Wandpaneelen als Aufwertung der Wände, Decken oder Böden. Nahezu jede Oberflächenstruktur kann mit Tokusei Technologien entwickelt werden.

IMAGE: Herr Hallschmid, Sie haben TOKUSEI für sich entdeckt und sind davon total begeistert. Was können Sie als Verklebungsprofi im Bau über die Vorzüge sagen?

Walter Hallschmid: Tokusei besteht aus moder-

nen leistungsfähigen Kompositmaterialien, die alle außergewöhnlich dünn produziert werden und mit spezieller Befestigungstechnologien angebracht werden. Damit liefert Herr Rimmeles Unternehmen Designs, Strukturen und Materialien, die bei den Projekten genau die gewünschte Wirkung erzielen und individuelle Bedürfnisse erfüllen.

Modernste Prototypingmethoden, ein tiefes Wissen um die Wirkung von Strukturen, Farben und Formen und herausragende Materialkompositionen verhelfen zu einer exklusiven Wirkung der Paneelen. Spezielle Beschichtungen, bis hin zur Vergoldung oder Multicolordruck gehören genauso zum Angebot, wie spezielle farbig ummantelte Glasgranulatpaneelen oder Außenwand- bzw. Fassadenpaneelen. Es ist einfach unglaublich vielseitig. Beste Qualität und verlässliche Einhaltung der Lieferzeit binnen weniger Wochen werden höchsten Ansprüchen gerecht. Nicht zu vergessen sind die Brandschutzaspekte. Darüber und über die Vielfalt des Designs und der Fertigung kann Herr Rimmele interessante Referate halten.

Matthias Rimmele: Sehen Sie, so fasziniert sind unsere Kunden, Frau Briegel. (Wir lachen) TOKUSEI begeistert vor allem Planer, Architekten, Bauträger, Hotelgruppen, Retailfirmen (Shopdesign), Projektträger. Aber auch Unternehmer, Entscheider und Privatiers weltweit, die eine emotionale Aufwertung und Funktionalität spezieller Wände oder Decken erreichen wollen. Und das Ganze ob für den gewerblichen Bau, oder privat eingesetzt: Made in

**Höchste Qualität:
Ästhetik, Brand- und
Umweltschonung**

Hier im Bild das Tokusei® Logo mit Vergoldung als Luxuspaneel, welches auf der Messe BIG5 in Dubai gezeigt wurde.

Verblüffende TOKUSEI-Effekte: Stoff oder kein Stoff?



Germany! Wir sind Lieferant bedeutender international tätiger Marken und so kommt TOKUSEI an vielen herausragenden Projekten zum Einsatz, wie zum Beispiel beim Neuen Terminal Singapore Airport oder edlen Shopkonzepten zur Markenbildung.

IMAGE: Wow! Apropos Markenbildung. Ihr Slogan ist hier „Boost Your Image“. Das gefällt mir als Markenmensch natürlich ausgesprochen gut.

Matthias Rimmele: Richtig. Unser Team erschafft Luxuspaneele für den gewerblichen Bereich, die die Botschaft der Marke unseres Auftraggebers in höchster Qualität zu seinen Kunden transportieren. Die Entwürfe können etwa auf Textilien oder Natursteinoberflächen basieren, oder aber auch geometrische und gezeichnete Strukturen aufweisen. Aus solchen Vorlagen entwickeln wir für unseren Kunden seine eigenen exklusiven Paneele, Bodenplatten oder auch Deckenelemente, sollte er nicht eines unserer Designs wählen.

Walter Hallschmidt: Außerdem dient Matthias Rimmeles Engagement gegen Billigprodukte aus einfachstem Plastik im Paneelbereich der Schonung der Umwelt, denn seine Produkte müssen nicht ständig ausgewechselt werden. Auf lange Sicht lohnt sich halt einfach beste Qualität!

IMAGE: Was ist Ihren Kunden bei Projekten besonders wichtig?

Matthias Rimmele: Das Schaffen von Atmosphäre ist sowohl privaten als auch gewerblichen Kunden extrem wichtig. Wir wissen um die Bedeutung von Farben, Struktur, Größe und vieler anderer Parameter, die hierbei relevant werden. Darum ist neuronales, bzw. limbisches Marketing die Basis für unsere Designvorschläge. Spezielle Beleuchtung, elektronische Sensoren (Embedded Intelligence), oder sonstige elektronische Bauteile werden in enger Abstimmung mit dem Kunden integriert, wie zum Beispiel die Tokusei® Intelligent Sensor Line. Jegliche Sensoren, wie zum Beispiel Bewegungssensoren, können in alle unsere Produkte integriert werden. Spezielle Kundenanforderungen bezüglich der Verwendung spezieller Sensorik oder eingebauter elektronischer Module können umgesetzt werden. Gerade unsere Kompetenz in Prototyping ermöglicht diese enorme Flexibilität. Selbstverständlich integrieren wir auch LEDs oder andere Leuchtmittel.

IMAGE: Herr Rimmele, diese Qualitäten im Design sind nahezu ohne Wettbewerb und kaum bekannt. An so einer Marke sind doch sicher Investoren sehr interessiert? Damit könnten Sie TOKUSEI flächendeckend ausbauen, oder? Sie sind doch ohnehin schon weltweit im Einsatz.

Matthias Rimmele: Sicherlich. Es erfordert schon einiges an Kapital, um eine junge Marke auszubauen. Der Vorteil dabei ist, dass die technologischen Möglichkeiten und der bauliche Fortschritt noch nicht so bekannt sind und ich aus diesem Grund zunehmend eingeladen werde, interessante Neuheiten auf Fachpodien und in Fachmedien zu erzählen. Das ist spannend für alle Zielgruppen aus dem Bau. Ich bin grundsätzlich immer offen für Kooperationen, allerdings interessieren mich keine reinen Geldgeber, sondern eher Persönlichkeiten wie Herr Hallschmidt, die auch ihr fachliches Netzwerk einbringen und als Sparringspartner die Marke mitformen. Mit Architekten, die ihre Ideen mit unseren Verfahren umsetzen wollen, arbeiten wir hervorragend zusammen. Denn unsere Technologie basiert nun mal auf unserer langjährigen Erfahrung!

Tokusei® sind Wandpaneele (auch Boden- und Deckenplatten) und außergewöhnliches Design zugleich. Wir geben feinste Details wieder, die nur in unserem Gießverfahren so möglich sind. In Verbindung mit spezieller Kolorierung entstehen einzigartige Designs, auch exklusiv geschaffene. Die Paneele sind auch als ‚nicht brennbar‘ lieferbar. Modernste Prototyping-Methoden, ein tiefes Wissen um die Wirkung von Strukturen, Farben und Formen und herausragende Materialkompositionen verhelfen zu einer exklusiven Wirkung der Paneele. Spezielle Beschichtungen (bis hin zur Vergoldung) oder Multicolordruck gehören genauso zum Angebot wie spezielle farbige ummantelte Glasgranulatpaneele oder Außenwand-/Fassadenpaneele. Tokusei® liefert Ihnen genau die Designs, Strukturen und Materialien, die bei Ihren Projekten genau die gewünschte Wirkung erzielen und in einer einzigartigen Kombination Ihre Bedürfnisse erfüllen werden.

Tokusei® sind moderne leistungsfähige Kompositmaterialien, die alle außergewöhnlich dünn produziert werden. Spezielle Befestigungstechnologien sind auf diese Materialien abgestimmt. Ein tiefes Verständnis des neuronalen (oder auch limbischen) Marketings ist Basis für unsere Designvorschläge. Wir wissen um die Bedeutung von Farben, Struktur, Größe und vieler anderer Parameter, die hierbei relevant werden. Wir legen auf einen ausführlichen Dialog und eine detaillierte Absprache großen Wert.

**Tokusei® by
BCR Building Components
Rimmele GmbH & Co. KG
Matthias Rimmele**

Röntgenstraße 5
89584 Ehingen/ Germany

Tel +49 (0)7391 587 578-0
Fax +49 (0)7391 587 578-19
info@tokusei.de

„Fast
jeder Look
ist möglich:
Stoff,
Holz,
Metall...“

„Unsere Natur bietet eine überwältigende Vielfalt an Oberflächen und Materialien die unsere Welt so schön machen; Ton, Sand, Steine oder Pflanzen. Die Tokusei® Technologie greift jeden gewünschten „Stoff“ auf. Lassen Sie Ihrer Vorstellungskraft freien Raum und kreieren Sie Ihre neue Struktur! Wir machen für Sie den Rest.“



www.tokusei.de





InDoor TACK

VERKLEBTE, NICHT SICHTBARE
SYSTEMLÖSUNGEN
FÜR DEN INNENAUSBAU

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

© eyeami

RESOPAL SpaStyling®



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 Aussendienst-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.



Dichten und Kleben am Bau www.hallschmid.eu

IDT-System zur einfachen Montage



Das IDT-System ist ein 1-komponentiges Klebesystem für die nicht sichtbare und spannungsfreie Montage von dekorativen Wand- und Bodenverkleidungen. Das System besteht aus dem dauerelastischen Klebstoff **IDT-FLÄCHENKLEBER** bzw. **IDT-STREIFENKLEBER**, dem doppelseitigen Klebeband **IDT-INDOOR-TAPE** zur Fixierung der Platten, sowie den entsprechenden Produkten zur Vorbehandlung der Untergründe.

Argumente, die überzeugen:

- ▶ Nahezu fugenlos
- ▶ Schöne Dekore werden nicht durch Schrauben oder andere sichtbare Befestigungen beeinträchtigt
- ▶ Schalldämmende, elastische und reinigungsfreundliche Oberfläche
- ▶ Vandalismus hat durch fehlende Angriffsflächen keine Chance

Weitere Informationen unter:

www.hallschmid.eu

Einsatzgebiete

Nasszellen, Bäder, Wand- und Deckenverkleidungen, Böden, Küchen, Schlafzimmer, Wohnräume und Renovierungen in öffentlichen Einrichtungen, Krankenhäusern, Privathäusern, Hotels, Kitas, Pflegeheimen, Fitnesscenter usw.

Mögliche Untergründe

- ▶ Aluminium blank, gepulvert, eloxal, Naßlack
- ▶ Stahl verzinkt, gepulvert, Naßlack
- ▶ Holz (roh)
- ▶ Gipsfaser
- ▶ Gipskarton
- ▶ Fliesen
- ▶ Putz



Einfach überall wo modernes Styling, einfache Montage und leichte Pflege gefragt sind.





Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv gesehen**

bulthaup
am prinzregentenplatz

„Wir haben etwas
gegen langweilige
Küchen.“



Mark Duggan ist mit seinem Team seit fast 20 Jahren auf Küchen spezialisiert. In zentraler Lage am Prinzregentenplatz hat er sein neues Studio eröffnet. Neben dem Showroom ist eine exklusive Eventlocation entstanden. Was ist sein Erfolgsrezept?

Mark Duggan: „Als bulthaup Partner arbeiten wir nach einem ganzheitlichen Gestaltungskonzept. Wir analysieren die räumlichen Gegebenheiten, den architektonischen Charakter des Umfeldes und entwickeln dann gemeinsam mit unseren Kunden ein Küchenkonzept. Selbst die kleinsten Details finden Berücksichtigung in der Gesamtplanung. So entsteht ein unverwechselbarer Raum, den es kein zweites Mal gibt und der einen wesentlichen Beitrag zur Lebensqualität leistet. Welchen Lebensstil Sie auch immer haben, Sie können sicher sein, dass die wir das genau passende Umfeld gestalten.“

Jedes bulthaup-Projekt ist einzigartig, denn wir stimmen alles auf Ihre speziellen Bedürfnisse ab und schaffen so Ihr persönliches Unikat. Unsere kompetente und ideenreiche Planungsfähigkeit und Ihre individuellen Wünsche machen diese Einzigartigkeit aus. Wir nehmen uns viel Zeit für Sie. Um Ihre neue Küche nach Ihren individuellen Vorstellungen gestalten zu können, möchten wir möglichst viel über Ihre Lebens-, Koch- und Einrichtungsgewohnheiten erfahren. Wir sprechen mit Ihnen über Materialien, Oberflächen und Elektrogeräte, analysieren Ihre räumlichen Gegebenheiten und ordnen Ihre gewünschten Funktionen zu. Ergonomie und Ästhetik spielen in der Planung ebenso eine Rolle wie Ihre vorhandene Raumarchitektur. Dabei sind wir keinesfalls nur auf die Küche beschränkt. bulthaup gestaltet Lebensräume – und was in der Küche seinen perfekten Anfang nimmt, können Sie endlich auch in Ihrer gesamten Wohnung erleben. Zum Beispiel mit dem System bulthaup b3, das dank seiner Flexibilität und den vielfältigen Kombinationsmöglichkeiten in allen Räumen durchgängig umgesetzt werden kann. Als Ergänzung dazu führen wir puristische, perfekt proportionierte Tische sowie die Design-Klassiker des Dänen Hans J. Wegner, die ideal mit der Formensprache von bulthaup korrespondieren. Diese Elemente fügen sich nahtlos ins Gesamtkonzept und schaffen so eine angenehme Atmosphäre. Auch für eventuelle Renovierungsarbeiten verfügen wir über ein hervorragendes Netzwerk. Für unsere Kochevents sind wir ja bekannt. So gibt es auch im neuen Studio wieder ein Begleitprogramm mit Sternekoch Patrick Coudert, das sich sehen lassen kann.“

**Duggan Küchen
und Einrichtungs GmbH**
Autorisierter bulthaup Partner

bulthaup
am prinzregentenplatz

Prinzregentenplatz 11
81675 München

Tel. +49 89 9077989 0
Fax +49 89 9077989 89
info@bulthaup-duggan.de

www.bulthaup-duggan.de

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

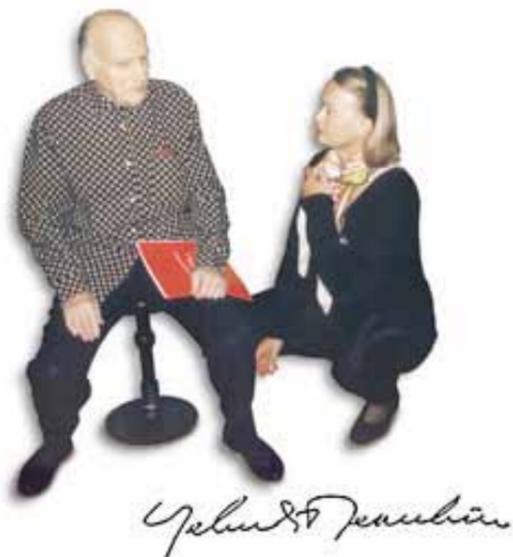


„Erst wenn Sie das Bewußtsein über die labile Balance erlangt haben, können Sie den Zustand der Stabilität und dadurch neue Lebensqualität erfahren.“



„Heute ist das Prachtstück angekommen und ich sitze gerade darauf. Es ist das, wonach ich so lange gesucht habe - und das ich nicht benennen konnte, von dem ich gar nicht wusste, dass es so etwas überhaupt gibt. ...“ *Alexandra K., Rückenpatientin*

„Juhu! Sehr gutes Sitzgefühl, mein Rücken richtete sich sofort auf.“
Marc. H. Student



Yehudi Menuhin



Dieser Hocker löst bei jedem von uns die richtigen Muskelreflexe für ein gelöstes und schmerzfreies Sitzen aus.

Das Sitzen auf dem Hocker bewirkt:

- mühelose Aufrichtung der Wirbelsäule
- Ausgleich der Atmung
- Lösung von Spannungen besonders im Schulter-Armbereich
- Aktivierung von Beinen und Becken
- Koordination der Gehirnhälften
- Beweglichkeit im Geist

Ein perfekter Trainer für Ihre Mitte und Ihr individuelles Gleichgewicht. Bitte bedenken Sie, dass beide Ausführungen des Balance Hockers (der Yehudi Menuhin Balance Hocker® und der Chakra Balance Hocker) wie ein Trainingsgerät wirken. Deshalb empfehlen wir die Sitzperioden in Stufen zu steigern.

NOWO BALANCE® LTD.
Niederlassung Deutschland
Dr. Christiane May-Ropers
Thomas Baumgartnerweg 12
83708 Kreuth

Fon: +49 (0) 8029 - 99 988
Fax: +49 (0) 8029 - 99 89 44
E-mail: info@balancehocker.de
www.balancehocker.de

Intelligente Schaltanlagen

„Mit der Elektroosmose-Entfeuchtungs-TechnikGeräte-serie EFS löst man das Problem von feuchten Wänden schonend und ganzheitlich.“

Ist interessiert an internationalen Kontakten aus dem Anlagenbau, Bauherren Auftraggebern, Architekten und Bauplanern: Peter Buchta baut sein Vertriebsnetzwerk und die Fertigungskapazitäten stetig aus.

Peter Buchta

B&D Buchta und Degeorgi
Mechatronik GmbH

Dörflergasse 4

A-2500 Sooß

Telefon: +43 (0)2252 252003-*

Telefax: +43 (0)2252 252003-15

office@bd-mechatronik.at

www.bd-mechatronik.at

Ein relativ junges Unternehmen aus Niederösterreich - im Januar 2004 gegründet - mit einem Power-Team stellte sich bei unserem Orhideal Unternehmer-Treffen in Kitzbühel vor. Geschäftsführer Peter Buchta, der mit seiner Ehefrau Christa und gleichzeitig Prokuristin, erklärte uns das Tätigkeitsfeld seines Unternehmens.

Peter Buchta: „Wir betreiben Entwicklung und Produktion von Industriekomponenten, wie z.B. Feldbusgeräte mit Eigenintelligenz für DDC/SPS Steuerungen in sehr enger Zusammenarbeit mit den Anwendern, wie Schaltschrankbau, Anlagenbauer, Maschinenbau usw. Aktuelle Beispiele sind steckbare Federzugklemmen, die einen raschen und kostengünstigen Aufbau der Anlagen gewährleisten oder die galvanische Trennung der Busschnittstelle. Ebenso ist die Handbedienebene generell für Geräte mit Ausgängen verfügbar, deren Schaltzustände bei Bedarf an übergeordnete Leitsysteme gemeldet werden können. Außerdem bekommt man von uns kundenspezifische Entwicklungen (OEM) und Produktion sowie Lohnfertigung von DHT- und SMD-Baugruppen kleiner bis mittlerer Stückzahl.“

Die Umsetzung von Forschungsergebnissen für industriellen Einsatz bzw. Serienproduktion sowie Unterstützung von höheren, technischen Lehranstalten (HTL) bei Maturaprojekten sind uns auch nicht fremd. Der Dienstleistungsbereich Visualisierung (CIMPLICITY) bzw.

Leitzentralen für die Automatisierungs- und Regeltechnik deckt die Planung, Programmierung bis hin zur Inbetriebnahme vollständig ab. Um die obigen Bereiche in weiter Form mit Zubehörteilen entsprechend abdecken zu können, ist das Unternehmen auch im Bereich Handel tätig.“

Herr Buchta fährt fort: „Unsere Fan-Coil Erweiterungs-Box ermöglicht Ansteuerung mehrerer FanCoils über einen mehrstufigen Raumthermostat. Die FC-Steuerung schaltet alle momentan nicht benutzten Wicklungen der Motore frei. Damit ist sichergestellt, das durch den Generatoreffekt der nicht benutzten Wicklungen sich die Motore auf Dauer zerstören. An dem Gerät kann der mehrstufige Thermostat sowie bis zu 4 Fan-Coils direkt angeschlossen werden, ohne zusätzliche Verteilerdosen zu setzen. Bei mehr als 4 FanCoils können diese Boxen kaskadiert eingesetzt werden. Der Einbau dieses Gerätes erfolgt durch aufschnappen auf eine TS35 Tragschiene oder z.B. in einem Brüstungskanal, in dem bereits eine Tragschiene vorhanden ist.“

Bei schwierigen Umgebungsbedingungen wie Feuchte, übermäßige Staubbelastung oder dergleichen, muss dieses Gerät zusätzlich durch ein geeignetes Gehäuse geschützt werden (bauseitige Beistellung).“ Unsere kleine Runde, die sich etwas vom Geschehen, abgesondert hat und über Mechatronik plauderte, lauschte der Auslegung des sympathischen Unternehmers.

„Die Elektroosmose-Entfeuchtungs-Technik ist unser Stolz. Mit der Elektroosmose-Entfeuchtungs-Technik Geräteserie EFS löst man das Problem von feuchten Wänden schonend, ganzheitlich und nachhaltig.“ - „Und wie funktioniert das?“ fragte Jemand aus der Runde. „Durch Einbringen unterschiedlicher elektrischer Signalformen in die Bausubstanz (max. 12 Volt/80 mA, also weniger Strom als ein Kontrolllämpchen im Armaturenbrett eines Pkws verbraucht) wird dem die Feuchtigkeit an die Oberfläche der Wand verschoben und das Mauerwerk trocknet aus und die Kältebrücken, die durch die Feuchte entstanden sind verschwinden. Somit ist nicht nur ein nachhaltiger Schutz für das Gebäude gegeben, sondern auch eine Reduzierung der Energiekosten zu erwarten.“

Die Montage für ein Einfamilienhaus erfolgt an einem Tag. Sensoren werden in Aufputzmontage ca. 15-30 cm über dem Fußboden an der/den feuchtesten Wand/Wänden des Hauses montiert. Die Zentraleinheit wird an einer nicht störend wirkenden Stelle, z.B. Kammer, Keller, Wohnraum, evtl. vor dem Haus, wenn es witterungsgeschützt ist, installiert. Die Daten für die Austrocknung des Mauerwerkes können bei Bedarf je nach Ausführungsvariante des Gerätes, am zentralen Steuergerät vom Einbauer abgelesen werden. Das Gerät verbleibt dauerhaft an Ort und Stelle und schützt die Bausubstanz weiterhin selbsttätig.“

Orhidea Brigel



DER IDEAL
**media
face** 2015

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Wir sind
zuverlässiger
Partner rund um's
Gewerbe- und
Wohnobjekt“

Begegnung mit
**Peter Schmidt
Müller &
Partner GmbH
Facility-Service &
Management**
*Qualitätsanbieter
des Jahres*

Facility Management in München

Hinter der Müller und Partner GmbH steht ein überzeugendes Erfolgsduo im Facility Service und Facility Management. Während Inhaber und Unternehmer Peter Schmidt, Müller und Partner GmbH, sich dem strategischen Part widmet, organisiert Geschäftsführerin Ines Jordan das Operative. Mit dieser Aufteilung ist das Unternehmen auf Erfolgskurs und dehnt den Wirkungskreis stetig aus. Beste Ausbildung, reiche Erfahrung, geschickte Teamauswahl und vorausschauendes Management - diese Komponenten sichern erstklassige Leistung. Nur so wird man zur ersten Adresse.

Sie suchen einen Gebäude-Dienstleister in München und Umland? Sie haben soeben einen zuverlässigen Partner gefunden. Seit fast 20 Jahren ist das Unternehmen in München tätig. Über diese Zeit konnte das Team der Müller und Partner GmbH viele Erfahrungen und Referenzen sammeln. Hier engagieren sich Mitarbeiter, die über eine fundierte Ausbildung verfügen und mit ihren Weiterbildungen und Umgangsformen Kunden begeistern. „Ein gut funktionierendes Facility Management kann nicht nur den Wert Ihrer Immobilie erhalten, nein, er kann ihn unter Umständen sogar steigern.“, stellt Geschäftsführerin Ines Jordan fest. Die pragmatische Geschäftsfrau weiß, worauf es ankommt.

„Stellen Sie uns auf die Probe und wir werden Sie überzeugen mit Leistung und einem Preis-Leistungsverhältnis, was seinesgleichen sucht.“ sagt Peter Schmidt, ohne zu zögern.

Müller und Partner GmbH
Albert Schweitzer Str. 3d
82152 Planegg



Wertsteigerung und Kostenersparnis bei Ihrer Immobilie

Als Besitzer einer Gewerbeimmobilie stellen Sie sich sicher viele Fragen. Eine der zentralen wird jedoch sein: Wie kann ich den Wert meiner Immobilie erhalten oder vielleicht sogar steigern? Und wie kann ich meine Kosten senken, damit bei ihrer Bewirtschaftung das beste Ergebnis unter dem Strich herauskommt?

Ganz einfach. Fragen Sie uns das. Denn wir haben Antworten darauf. Als Facility Management Unternehmen sind wir darauf spezialisiert, Ihre gebäudeinternen Prozesse zu analysieren, zu optimieren und die Verbesserungen auch gleich umzusetzen.

Und das Beste ist: Sie brauchen sich nicht darum zu kümmern, haben Zeit für Ihr Kerngeschäft, denn wir sind da. Immer diskret im Hintergrund und trotzdem da.

Peter Schmidt und Ines Jordan



Tel.: +49 89 70058226
info@fm-muenchen.de
www.fm-muenchen.de

Outsourcing Ihrer Haus- meister- und Haustechniker- Leistungen in München

Mit dem Outsourcing der Hausmeister- und Haustechniker-Leistungen geben Sie auch das Risiko ab

Ihr Angestellter mag noch so gut geschult und auf dem neuesten Stand sein, bei der Arbeit kann immer etwas schief gehen. Und wer haftet in einem solchen Fall? Richtig!

Vergeben Sie diese Tätigkeiten an Externe, sind Sie auch in puncto Regress aus dem Schneider. Denn den übernimmt selbstverständlich der Dienstleister, den Sie einkaufen.

Sie sehen es gibt zahlreiche, gute Gründe für ein Auslagern dieser Leistungen.

Sie benötigen einen zuverlässigen Hausmeister oder Haustechniker für Ihr Hotel oder ihr Bürogebäude? Haben aber nicht genug Kapazitäten, um eine volle Stelle zu besetzen?

Dann ist das Outsourcing dieser Tätigkeiten die richtige Lösung für Sie! Und nicht nur für Sie. Auch private und öffentliche Verwaltungen, Labors, Fitnessstudios können von diesem Geschäftsmodell profitieren.

Welche Vorteile haben sie durch das Outsourcing dieser Leistungen?

Indem sie bestimmte Tätigkeiten an externe Dienstleister vergeben, sparen Sie in vieler Hinsicht – zum ersten an Zeit. Jemanden einzustellen, der nicht voll ausgelastet werden kann, ist in höchstem Maße unproduktiv. Ein Teil der Arbeitszeit verpufft ungenutzt, wird aber dennoch von Ihnen bezahlt.

Zudem sparen Sie durch das Outsourcing Sozialabgaben, die Sie ansonsten für diese Stelle ebenfalls zu tragen hätten.

Teure Schulungen, um Ihren Mitarbeiter auf dem neuesten Stand der Technik und des Know Hows zu halten, erübrigen sich. In dieser Zeit fiele Ihr „guter Geist im Hause“ sonst aus.

Last but not least, den Kostenfaktor „Anschaffung kostspieliger Wartungs- und Überwachungsgeräte“ können Sie durch Outsourcing komplett vermeiden.



Hausmeister München

Leistung und Service stehen, neben einem zufriedenen Kunden, bei uns an erster Stelle. Unser Hausmeisterservice in München wird auch sie überzeugen. Seit nun fast 20 Jahren sind wir im Bereich Hausmeisterei in München tätig. Die langjährige Erfahrung und das gute Know-how unserer Mitarbeiter sorgen für einen reibungslosen Ablauf.

Sie als Kunde können von unseren Hausmeistern in München regelmäßige und genaue Wartungs- und Kontrollarbeiten erwarten. Nicht nur unsere Mitarbeiter sind gut geschult, wir arbeiten auch mit der neusten Technik wie zum Beispiel im Bereich Winterdienst oder Gartenpflege. Wir achten natürlich auch auf die Umwelt und verwenden nur ökologisch abbaubare Reinigungsmittel zum Beispiel in den Bereichen Gebäudereinigung, Treppenhausreinigung, Hausreinigung und Glasreinigung. In dem Bereich Gartenservice, Gartenpflege und Heckenschnitt achten wir selbstverständlich auf die Aspekte des Umwelt- und Tierschutzes.

Unser Hausmeisterservice in München kann auf eine lange Tradition und eine lange Liste Referenzen zurückblicken. Aber darauf ruhen wir uns nicht aus. Wir sind als Hausmeister in München tätig und möchten auch Sie davon überzeugen, dass unser Preis-Leistungsverhältnis wohl einmalig in der Branche ist. Auf Wunsch stellen wir Ihnen gerne ein ganz individuelles Angebot zusammen. Unser Facility Service beinhaltet so wichtige Punkte, wie:

- Gebäudereinigung
- Winterdienst
- Gartenservice
- Hausmeisterdienst



Natürlich ist der Hausmeisterservice in München rund um die Uhr erreichbar. Unser Notdienst kümmert sich auch Nachts und am Wochenende um die Notfälle an, in und um Ihre Immobilie. Wir haben es uns zum Ziel gemacht, einen Hausmeisterservice in München anzubieten, dem Sie zu Hundert Prozent Ihr Vertrauen schenken können. Auf dem Stand der neusten Technik und der besten Umweltschutzbedingungen arbeiten wir als Hausmeister in München, für den Erhalt Ihrer Immobilie und der Umwelt.

Sprechen Sie uns an. Wir sind für Sie da.

www.fm-muenchen.de

www.hausmeister-muenchen.de

www.hausmeister-muenchen.de/outsourcing/

Fliesende Übergänge

www.fliesenbischer.de

„Ihr Vertrauen in
unser Handwerk,
ist das Wohlfühlen
für Ihre Zukunft.“



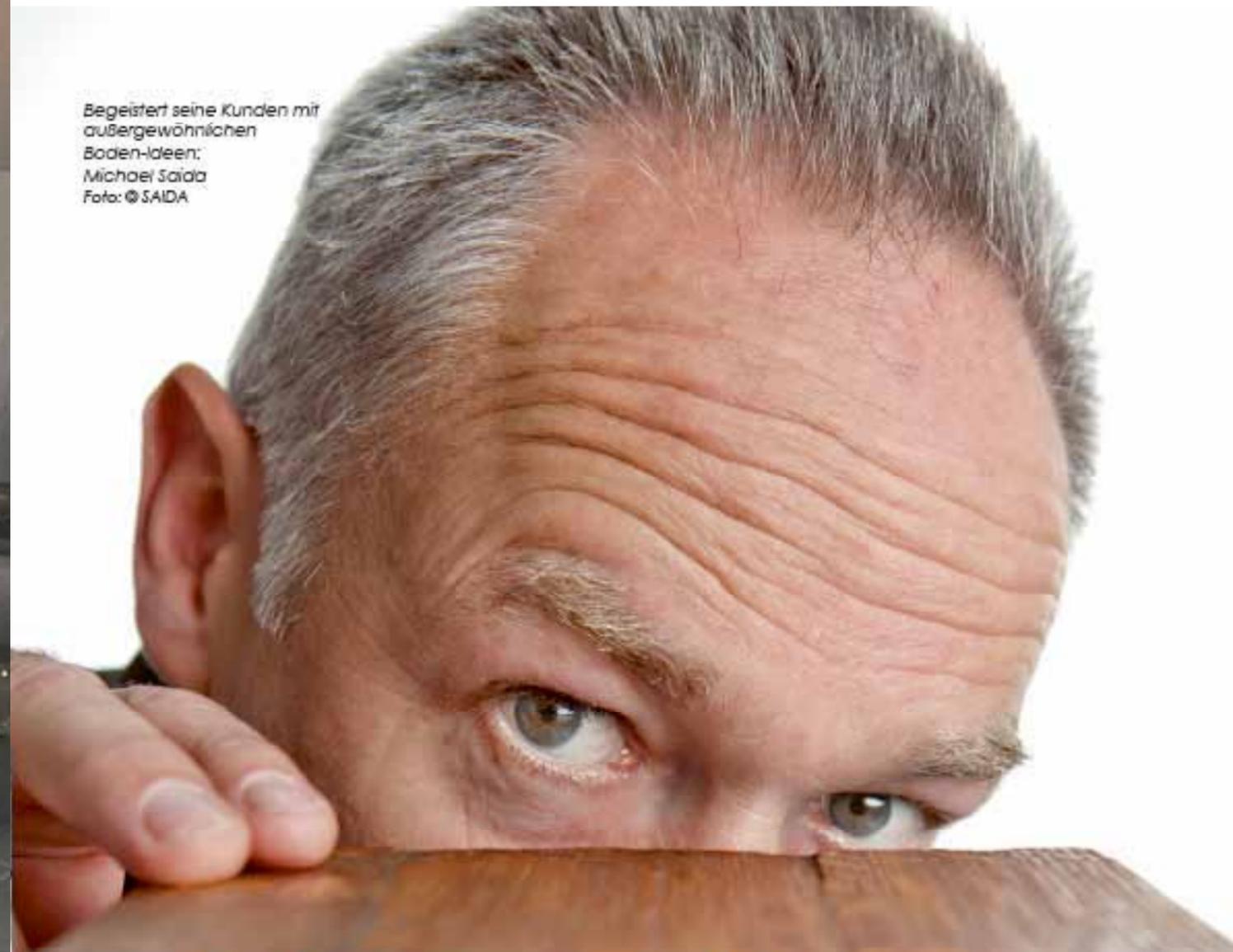
Traudl Bischofer
Kundenbetreuung



Christian Bischofer
Fliesenhandwerk Bischofer
*Fliesenleger Meisterbetrieb
der Bauinnung München*
Reismühlenstrasse 18a
81477 München

+49 89 78 078 744
+49 89 78 078 745
fliesenbischer@t-online.de
www.fliesenbischer.de

Begeistert seine Kunden mit
außergewöhnlichen
Boden-Ideen:
Michael Saida
Foto: © SAIDA



Die Bretter, die die Welt bedeuten...

Weil der sympathische Parkettspezialist Michael Saida aus einer kreativen Film-Familie stammt, hat die Überschrift „Bretter, die die Welt bedeuten“ tatsächlich einen realen Bezug zu seiner ästhetisch-künstlerischen Ader. Ohne zu übertreiben sind es wahre Parkettkünste, die der Profi da vollbringt. Inhaber Michael Saida nimmt sich Zeit für Ihr Projekt und berät Sie in seiner sachlich-ruhigen, freundlichen Art. 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 - auch für Sie wird er tolle Ideen zaubern. Der Weinkenner kann sich beispielsweise seinen Boden mit Holz aus alten Barrique-Fässer verlegen lassen und sich am Raum-Aroma erfreuen. Saida sei Danke !

www.ihr-parkettprofi.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

Geht dem branchenüblichen Preis(r)ampf mit seiner Expertise elegant aus dem Weg - Alfred Sonnleitner hat mehr zu bieten als nur Trockenbau:

- Sämtliche Trockenbauarbeiten im Neubau sowie im Sanierungsbereich
- Decke / Boden / Wand (nicht tragend) im inneren Gebäude aus verschiedensten Materialien (Gipskarton, Gipsfaser, Holz, Metall)
- Spanndecken aus Textilgewebe
- Ausbau von Dachgeschossen
- Schallschutz / Akustikbau, Brandschutz
- Herstellen von Zuschnitten und Fertigteilelementen
- Blowerdoor-Messungen



Trockenbau - eine einfache Bauweise

Das kann doch jeder...

..... zumindest was die gesetzliche Rahmenbedingung zur Ausübung von Trockenbauleistungen betrifft! Im Juli 2000 wurde der Trockenbau aus der Handwerksrolle gestrichen. Seit dem ist der Trockenbau quasi kein Handwerk mehr. Das hat zur Folge, dass lediglich ein einfacher Gewerbeschein genügt um Trockenbauleistungen ausführen zu dürfen.

Obwohl der Trockenbaumonteur(in) nach wie vor ein anerkannter Ausbildungsberuf ist, ist für die gewerbliche Anmeldung keinerlei Nachweis von einschlägigen Qualifikationen erforderlich! Jeder der schon einmal eine Gipskartonplatte in die Hand genommen hat und auf eine Konstruktion montiert hat nennt sich heute Trockenbauer. Da kann es heute durchaus vorkommen, dass eine Firma schon seit über 10 Jahren Trockenbauarbeiten ausführt, über keinerlei nennenswerten Qualifikationen verfügt und sich ihr Fachwissen lediglich durch die praktische Tätigkeit angeeignet hat. Viele sind dabei aus Erfahrung etwas klüger (meist auch ärmer) geworden, fachkompetenter in der Regel aber nicht!

IMAGE: Herr Sonnleitner, Was versteht man eigentlich unter Trockenbau?

Alfred Sonnleitner: Der Trockenbau (so wie wir ihn heute kennen) ist ja noch ein relativ junges Handwerk,

(bzw. seit 2000 Baugewerbe), 1890 wurde die Gipskartonplatte (der meist verbaute Trockenbaustoff) in Amerika zum Patent angemeldet. Die erste Produktionsstätte in Europa entstand 1938 in Lettland in der Nähe von Riga (daher abgeleitet der geläufige Name Rigips). In Trockenbauweise lassen sich heute fast alle nichttragenden raumbegrenzenden Bauteile (Wand/Decke/Boden) erstellen. Trockenbaukonstruktionen werden überwiegend im Innenausbau eingesetzt aber auch für den Außenbereich gibt es Lösungen im Trockenbau. Im Regelfall sind an diese Konstruktionen auch bestimmte bautechnische bzw. bauphysikalische Anforderungen; wie z.B. Anforderungen an den Brandschutz oder Schallschutz gestellt.

Und wodurch unterscheidet sich der Trockenbau von dem Massivbau?

Im Massivbau werden meist einschalige Bauteile wie z.B. eine Ziegelmauer mit Wandputz erstellt. In dieser Bauform wird viel Wasser benötigt für das Herstellen von Putzen, Betonbauteilen bzw. Estrichbelägen. Dadurch sind die Bauteile auch relativ schwer (erhöhte Anforderung an die Statik = Mehrkosten) und haben dadurch auch eine lange Austrocknungsphase. Der Trockenbau besteht fast immer aus mehrschaligen Konstruktionen, wie z.B. einer Gipskartonplatte, einer Metallunterkonstruktion und Dämmstoffen. Wie der Name schon sagt, wird beim Trockenbau kaum Wasser eingesetzt. Trockenbausysteme kommen daher ohne lange Trocknungszeiten aus und haben ein relativ geringes Eigengewicht. Dadurch ist der Trockenbau auch eine sehr günstige Bauweise.

Welche Vorteile bietet die Trockenbauweise?

Die meisten Trockenbauanwendungen bestehen aus einem System von Gipskartonplatten, einer entsprechenden Unterkonstruktion und einer Hohlraumdämmung. Diese Systeme sind leicht und schnell zu montieren. Für die einfache Montagetätigkeit sind daher auch keine besonderen Kenntnisse erforderlich. Trotz der leichten und einfachen Bauweise kann der Trockenbau höchste Anforderungen z.B. an den Brandschutz und an den Schallschutz erfüllen. Hier sind dann schon spezielle Fachkenntnisse gefragt, die sich nicht nur auf das Trockenbausystem beschränken, sondern auch die gegebenen Baustellenbedingungen einbeziehen. Hier kann eine geringe Nachlässigkeit in der Ausführung oder die Fehleinschätzung der örtlichen Gegebenheiten, schon dazu führen, dass die Anforderung z.B. an den Schallschutz nicht erfüllt werden.

Wo sind die Schwächen oder gibt es sogar Gefahren im Trockenbau?

So viele Vorteile der Trockenbau auch bietet, die Schwächen liegen eindeutig im System – das auf dem ersten Blick sehr einfach ist, und der handwerklichen Ausführung.





Legen Sie
Ihren Umbau
unbesorgt in
unsere Hände!

Man sieht es der fertigen Trockenbauwand oder – Decke nicht an ob sie tatsächlich ihre Funktion erfüllt. Ohne das nötige Fachwissen können doch sehr schnell fehlerhafte Ausführungen erstellt werden. Dabei genügt es sicherlich nicht nur das System richtig auszuführen. Wichtig ist auch das Wissen wie das System funktioniert, damit es richtig eingesetzt werden kann.

Wo wird den Trockenbau überhaupt eingesetzt?

Im Baugewerbe gibt es mittlerweile fast keine Einschränkungen. Die Einsatzbereich geht vom Einfamilienhaus (hier überwiegend Dachgeschoßausbau) vom Gewerbebau (Hotel, Büro- und Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser, Schulen usw.) bis hin zum Industriebau. Die in Trockenbauweise erstellten Wand-, Decken- und Bodenkonstruktionen dienen jedoch nicht nur dazu einen Raum abzugrenzen. In den meisten Fällen sind auch Anforderungen an den Brandschutz, Schallschutz-, Wärmeschutz oder an die Raumakustik zu erfüllen.

Da ist nicht nur das spezielle Trockenbau-fachwissen gefragt ist. Hier muss man auch über den Tellerrand hinaussehen können.

Der Trockenbau ist auch schon seit vielen Jahren ein Leitgewerk auf vielen Baustellen. Das heißt, dass der Trockenbau oft sehr vielen Schnittstellen von anderen Gewerken (Elektro-, Sanitärinstallateur, Heizungs- und Lüftungsbauer, Maler, Fliesenleger usw.) auf der Baustelle zusammenfügen muss!

Nicht nur im Neubaubereich ist der Trockenbau heute nicht mehr wegzudenken. Ein großes Potenzial entwickelt der Trockenbau auch bei Umbau und Sanierungsmaßnahmen. Der Trockenbau ist zudem auch sehr innovativ und bietet in vielen Rand- und Nischenbereichen wirtschaftliche Lösungen an. Das komplette Leistungsspektrum aufzuzählen, würde hier aber den Rahmen etwas sprengen!

Wie grenzt sich die Firma Sonnleitner Trockenbau GmbH von weniger qualifiziertem Wettbewerb ab?

Das ist mittlerweile gar nicht mehr so schwer! Das Ausbildungsniveau und die fachliche Qualifikation sind seit der Freigabe des Trockenbaus aus der Handwerksrolle doch sehr zurückgegangen. So sind viele Wettbewerber gar nicht mehr in der Lage ein einfaches Angebot zu erstellen oder mit eigenen Worten eine geforderte Leistung zu erfassen.

Wir legen hier großen Wert auf eine nachvollziehbare Leistungsbeschreibung und eine detaillierte Kalkulation. So haben wir nicht selten einen Auftrag erhalten obwohl wir nicht der billigste Anbieter waren.

Welchen Mehrwert bieten Sie, als Fachfirma dem Auftraggeber?

Neben unserer Beratungskompetenz, bei der wir oft in der Lage sind sinnvolle Alternativen aufzuzeigen, hat der Kunde auch die Sicherheit, dass das richtige Material fachgerechte eingebaut wird und auch die entsprechenden Anforderungen (z.B. Brandschutz oder Schallschutz) an die Bauleistung erfüllt werden. Ebenso sind wir als Fachfirma auch im Falle eines Gewährleistungsanspruches immer noch auf dem Markt. Weniger qualifizierte Betriebe halten sich oft nicht ganz so lange!

Ist es sehr teuer ein Fachunternehmen zu beauftragen?

Das kann ich mit einem ganz klaren Nein beantworten. Ein Auftraggeber muss sich vielmehr fragen ob er es sich leisten kann, Handwerkerleistungen immer an den billigsten Anbieter zu vergeben. Viele Auftraggeber unterliegen oftmals dem günstigsten Preis. Dabei ist es sicherlich keine Kunst der

billigste Anbieter zu sein, das ist genauso einfach wie schnell Autofahren... das kann wohl jeder! Die Kunst in der Preisgestaltung liegt vielmehr darin, durch eine ausgewogene Kalkulation einen angemessenen Preis zu ermitteln.

Als Betriebswirt des Handwerks, lege ich hierauf sehr großen Wert. In meinem Betrieb wird jedes Angebot und jede Leistung sehr genau kalkuliert. Es ist für uns jederzeit möglich einen Preis auf Grundlage der Kalkulation anzupassen, falls sich an der Leistung oder der Ausführung etwas ändert.

Wie sehen Sie als Experte die Entwicklung des Handwerks, durch die Arbeitnehmerfreizügigkeit in Europa und die EU Ost-Erweiterung?

Grundsätzlich sehe ich das sehr positiv! Speziell die Bauwirtschaft hätte große Probleme, wenn es diese Möglichkeit nicht gäbe. Wir brauchen uns ja nur auf den Baustellen umsehen. Die meisten Handwerker, die auf deutschen Baustellen arbeiten, kommen aus dem europäischen Ausland. Und der Großteil dieser Kräfte erledigt ihre Arbeit auch sehr gut.

Kritisch betrachten muss man aber die Entlohnung. Obwohl eine Mindestlohn-Vorgabe (zur Zeit 11,10 €/Std) existiert, die grundsätzlich auf jeder Baustelle in Deutschland zu zahlen ist, gibt es in der Bauwirtschaft doch noch ein paar schwarze Schafe, die hier sehr einfallreich sind, um die gesetzlichen Vorgaben zu umgehen und möglichst billig anbieten zu können. Ich finde das sehr befremdlich, wenn Menschen ausgenutzt und nicht wertschätzend behandelt werden.

Worin liegen die Stärken der Sonnleitner Trockenbau GmbH?

Wir haben uns daher eher auf kleinere und mittelgroße Bauvorhaben spezialisiert. Unsere fachliche Qualifikation wurde ja schon angesprochen, natürlich liegen unsere Stärken eindeutig in der Beratungsleistung. Da sind wir auch oft bei den Planern gefragt, wenn es um spezielle Anforderungen oder um die Umsetzung von Sonderbauten geht. Unsere Kunden schätzen unser sehr fundiertes Fachwissen. Zudem sehen wir uns zunehmend in der Rolle des Dienstleisters, der auch in der Lage ist kleinere Umbau- und Sanierungsmaßnahmen aus einer Hand anzubieten. Wir sind in verschiedenen Unternehmer- und Branchen-Netzwerken eingebunden, wodurch wir auf Fachbetriebe – wie Maler, Fliesenleger, Elektriker, Sanitär und Heizung - zurückgreifen können. Gerne übernehmen wir für unsere Kunden auch die Koordination der einzelnen Gewerke.

Herr Sonnleitner, Sie sind Vorstandsmitglied der Bauinnung München, Leiter der Fachgruppe Trockenbau dieser Bauinnung, Mitglied im Meisterprüfungsausschuss für das Stuckateur- und Trockenbau-Gewerbe und selber auch Stuckateur-Trockenbaumeister, Betriebswirt des Handwerks der Handwerkskammer München, Energieberater, zertifizierter Prüfer für luftdicht Gebäudehülle und seit kurzem auch noch TÜV geprüfter Fachbetrieb für Innendämmungen...., gibt es etwas was Sie nicht können?

Ja sicherlich meine größte Schwäche sind Fremdsprachen (*wir lachen*) Aber Fachchinesisch geht immer! ;-))



Alfred Sonnleitner • Sonnleitner Trockenbau GmbH
Bahnhofstr. 45 • 82041 Deisenhofen

Tel. 089 / 62 83 27 13 • Fax 089 / 62 83 27 14
info@sonnleitner-trockenbau.de
www.sonnleitner-trockenbau.de



...Perfekte Darstellung des Objekts



...organisieren



...selbst Hand anlegen



..zufriedene Kunden:
Corina Jebens und Profifußballer Rafinha

AKTUELLES ZUR VERMIETUNG

Was ist das Bestellerprinzip ?

Das Bestellerprinzip betrifft nur die VERMIETUNG !! Es tritt voraussichtlich ab dem 1.06.2015 in Kraft und sieht vor, dass derjenige, der den Immobilienmakler beauftragt, auch die Kosten dafür übernehmen muss. Bestellt der Vermieter - bezahlt der Vermieter. Bestellt der Wohnungssuchende - bezahlt der Wohnungssuchende.

Ihre Immobilie - erfolgreich vermarktet durch Corina Jebens Immobilien:

Immobilien gehören in die richtigen Hände. Ein hauptberuflich tätiger, seriöser Immobilienmakler spart Zeit, Geld und schont das Nervenkostüm. Corina Jebens hat Erfahrung. Sie beschäftigt sich seit vielen Jahren tagtäglich mit dem Verkauf bzw. mit der Vermietung von Wohnungen und Häusern. Sie weiß worauf es ankommt, ist hervorragend vernetzt und hat den Überblick.

Die Fachfrau nimmt sich Zeit für Ihre Anliegen, für den Vermieter/Verkäufer und für das Objekt. „Ich konzentriere mich mit vollem Elan auf Ihre Immobilie. Hier dreht sich alles um Ihre Wohnung bzw. um Ihr Haus. Dazu kenne ich den lokalen Markt. Immobilienpreise werden nicht aus „Mondpreisen“ ermittelt. Expertise und Markterfahrung sind bei mir selbstverständlich.“

Corina Jebens präsentiert Ihre Immobilie OPTIMAL und INDIVIDUELL in Immobilienportalen, Verkaufsbroschüren und in Zeitungsinseraten, passend zu jeder Zielgruppe. Sie unterstützt Sie bei der Bewerberauswahl, Bonitätsprüfung, Vertragsgestaltung, Übergabe und bei allen wichtigen Serviceleistungen, wie Renovierung, Modernisierung, Beschaffung aller erforderlichen Unterlagen uvm.

„Eine große Datenbank, das nötige Bauchgefühl, die Ohren und Augen offen halten, sind Eigenschaften, die meinen Kunden bei der Vermittlung des Wunsch-Mieters und bei der Interessenten-Auswahl zugute kommen.“, so die sympathische Immobilienkennnerin. „Ein gewachsener Kundentamm zufriedener Kunden, eine transparente Arbeitsweise und ständiger Kontakt zu meinen Verkäufern/Vermietern bilden die Basis für eine erfolgreiche Vermittlung aller Immobilien ungeachtet der Größe und des Preises. Überzeugen Sie sich selbst und lassen Sie uns bei der Vermietung über eine auf Sie und Ihr Objekt individuelle Preisgestaltung der Vermittlung reden.“

Bei Corina Jebens Immobilien genießen Sie eine individuelle Betreuung.



„Ich helfe meinen Kunden, sich einen Überblick zu verschaffen.“

LEBEN IST VERÄNDERUNG



CORINA JEBENS IMMOBILIEN
Dr.-Peter-Hecker-Str. 4a
82031 Grünwald

Telefon: +49 89 6420 9495
Handy: +49 172 866 00 97
Telefax: +49 89 6420 9496

jebens@jebens-immobilien.de
www.jebens-immobilien.de



...Hilfe bei Technikfragen



Sie möchten eine Immobilie verkaufen oder vermieten?

Wir unterstützen Sie gerne und suchen jederzeit für unsere Interessenten Luxusimmobilien, freistehende Einfamilienhäuser, Reihenhäuser, Doppelhaushälften, Mehrfamilienhäuser in allen Größen, Eigentumswohnungen in allen Größen oder Baugrundstücke in allen Größen.

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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen



regional gestärkt & global verbunden

...weil die Welt ein Dorf ist.

Vielleicht bedienen Sie nur Kunden aus Ihrer Region, aber die Pflege von Geschäftsverbindungen und Image-Arbeit müssen Sie heutzutage überregional betreiben, wenn Sie wettbewerbsfähig sein wollen. Somit verliert der ein Denkansatz „Meine Kunden treffe ich nur in meiner Region an.“ immer mehr an Bedeutung.

Die wachsende Mobilität und Vernetzung hat zur Folge, dass der regionale Kunde oder Geschäftspartner, vielleicht aus direkter Nachbarschaft, erst über (oft kuriose) überregionale Umwege von dem regionalen Angebot hört und es so zu schätzen lernt: ein Frankfurter Geschäftsmann hat z.B. eine enge Kooperationspartnerin in Berlin, die selber immer wieder in Hamburg tätig ist, ihren familiären Ursprung aber in Hessen hat und dem Frankfurter durch ihr früheres Umfeld interessante Türen öffnet. Mag die eigene Zielgruppe zwar regional anzusprechen sein, geschäftliches Beziehungsmanagement muss heute global verbunden sein: das ist zeitgemäße Kommunikation auf Entscheiderbene. Denn ob es Ihnen gefällt oder nicht: die Welt ist ein Dorf!

Neue Märkte für Ihr Business: Unternehmer zeigen Unternehmer - das ist unser CrossMarketing auf höchstem Niveau. Sorgfältig ausgewählte und markant aktive Unternehmer informieren die Geschäftswelt über interessante Business-Profile und sind wertvolle Multiplikatoren/ Türöffner durch ihr Wirkungsfeld. **Zur Teilnahme sprechen Sie mich einfach an unter: 0049 - (0)177 - 3550 112 Orhidea Briegel, Herausgeberin**

BEISPIELE

B2B or not to be: Wir zeigen Ihre Firma gerne sowohl überregional, als auch beispielsweise für den Großraum...



Frankfurt

Im Jahrhundert der Mobilität angekommen ist Julia Brötz Trendsetterin für flexible Arbeitsgestaltung, denn ihr gut aufgestelltes Mitarbeiter-Team hält „den Rücken frei“ für das Wesentliche: Konzentration auf das Kerngeschäft.

Mehr darüber
Titelstory Mai 2011
www.free-days.de



Salzburg

Andreas Anger und sein Team werden gefeiert wie die Stars. Dem Ingenieurbüro gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gottthardtunnel. Mit dieser Erfolgs-Story wandert er durch die heimische und internationale Presse.

Mehr darüber
ErfolgsStory Juni 2011
www.mbu.at



Köln

Ein Fachmann und Gentleman: Unternehmer Dirk Hagelberg ist neben seiner Geschäftstätigkeit auch Regionalleiter des StrategieCentrum Rhein-Erft. Der charismatische Werkzeugspezialist engagiert sich als Mutmacher für Unternehmer, die sich strategisch neu orientieren, und ist Erfolgsbeispiel für gut durchdachte Spezialisierung.

Mehr darüber
Titelstory Juni 2011
www.hpw-gmbh.de



Berlin

Unschlagbar: Institutsleiterin und Bildungsmangerin Ingrid Ulbrich und ihr einzigartiges Schulungs- und Gesundheitspräventionskonzept in Traditioneller Chinesischer Medizin (TCM) für Mitarbeiter aus Wellnessabteilungen und Hotellerie.

Mehr darüber
ErfolgsStory Dez. 2010
www.egc-pingou-vital.eu



Nürnberg

Die langjährige Geschichte der Steuerkanzlei Jantschke aus Herzogenaurach beweist, dass Herz und Geschäftsverstand im Einklang sein müssen. Im Jahr 2008 feierte die Belegschaft mit ihren Mandanten und Geschäftspartnern das 40-jährige Firmenjubiläum.

Mehr darüber
ErfolgsStory Februar 2011
www.jantschke-steuerberater.de



Gaggenau

Das Team von Liso Show- und Eventtechnik zeigt mit Begeisterung die neusten Innovationen aus dem Show- und Eventbereich. Neben den Möglichkeiten der Live-Präsentation ist es auch interessant durch den Online-Shop zu surfen.

Mehr darüber
ErfolgsStory Mai 2011
www.liso-shop.de



Eichelhardt

Mit dem Rädchen kennt sich Heinz-Günter Schumacher, Geschäftsführer der EWM – Eichelhardter Werkzeug- & Maschinenbau GmbH, im Westerwald aus. Es ist sprichwörtlich das Unternehmensleitbild. Ohne Rädchen kein Getriebe, ohne zufriedene Mitarbeiter kein Erfolgsunternehmen.

Mehr darüber
ErfolgsStory Februar 2011
www.ewmgmbh.de



Münster

Achtundzwanzig Jahre OP-Erfahrung als Fachkrankenschwester und ein promovierter Chemiker der organischen Chemie ergeben eine ideale Verbindung: Gesundheitswesen trifft auf Vitamin C. Das macht fit und vital. Die Grundlage für ein vitales Leben liegt in der Orthomolekularmedizin: Komplexe Probleme – einfache Lösung!

Mehr darüber
ErfolgsStory August 2011
www.vitality-company.de



Grenzach-Wyhlen

Sitzen Sie schon in Ihrem Traumgarten oder träumen Sie noch davon? In letzterem Fall sollten Sie unbedingt zum Hörer greifen und die Traumirma „Hortus Gärten“ beauftragen. Verlassen Sie sich auf diese vorausschauende und Ihren Bedürfnissen angepasste Planung und Gestaltung Ihrer Gartenanlage. So werden Träume wahr!

Mehr darüber
ErfolgsStory März 2011
www.hortus-der-garten.de



Hamburg

Die Power des Antriebs ist das tägliche Business unserer Technikausgabe-Titelfrau Ines Heinke, Geschäftsführerin der in Reinbek bei Hamburg ansässigen, international tätigen SAM Antriebs-, Steuerungs- und Meßsysteme GmbH und der Comat Releco GmbH.

Mehr darüber
ErfolgsStory Juni 2011
www.sam-antriebstechnik.de
www.comateleco.de

Orhideal IMAGE Magazin bringt es zusammen...

www.orphideal-image.com

Wir freuen uns auf SIE!

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]

IMAGE

Podium der Starken Marken

Visuelles StoryTelling für den Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Beziehungspflege

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

Orhideal PhotoDays auf Kongressen & Messen



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

Vorurteile nutzen

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

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

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

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

Unter den weltweiten Kontakten der engagierten Geschäftsfrau finden sich Unternehmer aus Industrie, Produktion, Handwerk, Handel bis hin zu Unternehmen, die unternehmensnahe Dienstleistungen anbieten. Darunter sind zahlreiche prominente Entscheidungsträger unterschiedlichster Branchen im B2B-Segment vertreten, wie beispielsweise Wolfgang Grupp, Geschäftsführer der Marke Trigema und Ikone für den Standort Deutschland, Luitpold Prinz von Bayern, König-Ludwig-Brauerei, oder Alfons Schuhbeck als Vorbild für das Personenmarketing.



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

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

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

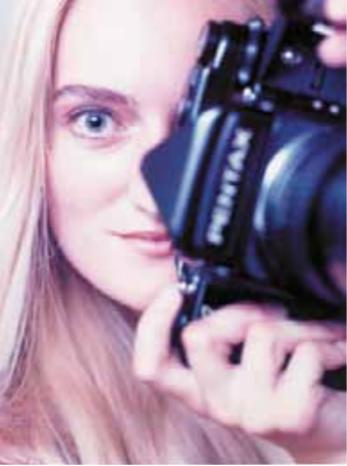
Februar 2016 • Sonderedition
12 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Andrea Dangers
homestaging münchen
Unternehmerin des Monats

ORPHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Bestes, preisgekröntes Design direkt von der Verbandsmitbegründerin der Home Stager:

Andrea Dangers hat langfristig den maximalen Kundennutzen im Blick und arbeitet eng mit Immobilienmaklern zusammen.

„Nur 10% aller Interessenten können sich angesichts einer leeren Wohnung vorstellen, wie attraktiv dieselbe möbliert aussehen kann. Da meist in den ersten Sekunden die Entscheidung zum Kauf fällt, ist es wichtig bereits beim Eintritt eine Wohlfühlstimmung zu erzeugen.“

Deshalb helfen wir Ihnen, Unnötiges zu entfernen, Möbel umzustellen oder auszutauschen, für angenehmes Licht zu sorgen, mit Textilien und Accessoires Farbveränderungen zu erzielen, die zur Harmonie des Raumes beitragen. Oder sorgen mit unseren Mietmöbeln und stilvollen Accessoires für ein schönes Ambiente, das die Vorzüge einer Immobilie unterstreicht.“



„Dank meinem Einsatz haben Makler oft ein gutes Nachfolgegeschäft.“

Appetizer für Immobilien

Ein JA zum Mehrwert

Die engagierte Unternehmerin Andrea Dangers ist Spezialistin für die Kunst der optischen Aufwertung von Immobilien für den Verkauf. Die Berufssparte der Home Stager profitiert von dem leidenschaftlichen Einsatz der Tuning-Expertin. Als Mitbegründerin des Berufsverbandes ist sie nicht nur für die Wahrnehmung des Berufsbildes verantwortlich, sondern auch Verfechterin des hochwertigen und emotionalen Verkaufens seit erster Stunde. Denn durch professionelles Home Staging lässt sich nicht nur ein besserer Verkaufspreis erzielen, sondern auch der Verkaufszeitraum verkürzen und Nachfolgegeschäfte generieren.

Bei Maklern als zuverlässige Partnerin geschätzt hilft die Fachfrau, Objekte in das beste Licht zu rücken. So schafft die mehrfach ausgezeichnete Home Staging-Koryphäe eine ansprechende Wohlfühl-Atmosphäre in den Verkaufsobjekten, in der sich Interessenten sofort wohl fühlen und vorstellen können, dort zuhause zu sein. Auf Fachveranstaltungen und in Fachmedien vertritt die redegewandte Powerfrau den Berufsstand mit schlagenden Argumenten. **Aber auch ohne Worte - die Ergebnisse und der Erfolg geben ihr Recht!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Ihre homestaging dangers GmbH ist eher bekannt unter homestaging münchen. Was ist Ihre Philosophie dahinter?

Andrea Dangers: Zum einen ist es mir wichtig, den Verkäufern zum bestmöglichen Preis für ihre Immobilien zu verhelfen und das in kürzester Zeit. Und zum anderen, möchte ich den Interessenten bzw. Käufern aufzeigen, welche Potentiale und Gestaltungsmöglichkeiten sie in der Immobilie haben. Beide Parteien, Verkäufer und Interessenten profitieren dadurch!

Was ist dabei Ihr Kerngeschäft aus Ihrem Leistungsportfolio?

Als Kerngeschäft verstehe ich die komplette Einrichtung von leeren Immobilien, die zum Verkauf stehen, Einrichtung von Musterwohnungen für Bauträger, Optimierung von bewohnten Immobilien oder Umgestaltung von Erbimmobilien.

Da gibt es bestimmt Besonderheiten, mit welchen Sie konfrontiert werden?

www.homestaging-muenchen.de

Gut erkannt! Zum Beispiel, die Möblierung von erbten Häusern! Die ist meist nicht mehr zeitgemäß! Deshalb ist es hier notwendig, die gesamte Einrichtung auszutauschen, damit es für junge Interessenten ansprechend wirkt.

Welche Zielgruppen haben besonders großes Interesse an Ihrem Angebot?

Die Zielgruppe wird meist von den Maklern vorgegeben. Dabei ist ein Reihenhaus am Stadtrand eher für junge Familien mit Kindern gedacht, wogegen die 3-Zi-Dachterrassenwohnung in der Stadt sicher ein berufstätiges Paar anspricht, das statt Kinderzimmer vielleicht ein Büro benötigt. Entsprechend dieser Vorgaben möblieren wir die Objekte. So sind oft Makler meine Auftraggeber, die entsprechende Anzeigen aufgeben und sich Erleichterung beim Verkauf wünschen, aber auch zunehmend Privatverkäufer, die für ihr Objekt den besten Preis erzielen wollen.

Ist das der eigentliche Mehrwert, den Sie Ihren Kunden bieten?

Nachgewiesenermaßen kann man durch unsere Leistung einen höheren Verkaufspreis erzielen, das kommt Verkäufern und Maklern zugute. Als Mehrwert verstehen die Makler den Vorteil, dass Objekte wesentlich schneller verkauft werden und sie sich somit häufige Besichtigungstermine ersparen. Laut Statistik sind 50% unserer, mit Staging aufgewerteten Immobilien, innerhalb der ersten Woche reserviert. Manchmal wird auch der Verkaufspreis überboten, wenn mehrere Interessenten das Objekt kaufen wollen. Inzwischen sehen überzeugte Makler Home Staging auch als Akquise-Tool. So kommt es immer häufiger vor, dass Besichtigter so begeistert von den vorbereiteten Häusern sind und dem Makler deshalb einen Verkaufsauftrag für ihre eigene Immobilie er-

teilen. Denn durch die geschmackvolle Einrichtung mit professionellen Fotos oder auch 360°-Filmen, sind die Exposés viel ansprechender und aussagekräftiger als bisher. Auch als Referenzobjekte sind homegestagete Immobilien ein Eyecatcher.

Das ist einleuchtend, dass die Immobilie durch Home Staging ansprechender ist, schneller verkauft wird und einen besseren Preis erzielt. Es gibt aber auch vereinzelte Argumente von Interessenten, dass Mängel verdeckt würden. Was sagen Sie als Fachfrau dazu?

Solche Vorurteile kommen nur aus dem Unwissen der Interessenten. Seit das Berufsbild des Home Stagers immer wird, weiß man, dass sich alle Mitglieder in unserem Berufsverband DGHR durch einen Ehrenkodex verpflichten, keinerlei Mängel zu vertuschen oder zu überdecken. Ein unehrliches Agieren würde den sofortigen Ausschluss aus dem Verband zur Folge haben. Wir sind ehrbare Kaufleute und niemand will andere durch unsere Arbeit arglistig täuschen. Wir wollen lediglich aufzeigen, welche Potentiale in den Immobilien stecken.

Sie hatten 2008 die erste Home Staging-Agentur Bayerns gegründet und haben Ihre Expertenpositionierung in der Branche. Welche sind Ihre besonderen Kompetenzen?

Seit fast 8 Jahren bin ich in dem Beruf aktiv. Ich war vor 6 Jahren Mitbegründerin des einzigen Berufsverbandes der DGHR (Deutsche Gesellschaft für Home Staging und Redesign) und bin deren Bundeslandkoordinatorin für Bayern. Und ich engagiere mich leidenschaftlich für das Berufsbild, bin auf Messen und Fachveranstaltungen, um unsere Branche zu repräsentieren und in der Öffentlichkeit bekannter zu machen.

Mittlerweile gibt es schon zahlreiche Anbieter von Home Staging. Sie sind aber zur Marke geworden und haben bereits drei Mal den begehrten DGHR-Star, den Home Staging Award für das beste Home Staging Projekt des Jahres gewonnen. Was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale?

An erster Stelle steht die Leistung! Zuverlässigkeit und Schnelligkeit sind bei meinem Angebot sehr wichtig, gepaart mit Persönlichkeit und Geschmack gibt das eine gute Kombination, um die Kunden zufrieden zu stellen. Nicht zu vergessen mein Organisationstalent. Inzwischen verfüge ich über einen großen eigenen Lagerbestand, sodass ich sehr schnell reagieren kann, um die komplette Einrichtung und Gestaltung der Immobilie mit Mietmöbeln und Accessoires zu übernehmen und eventuell anfallende Handwerkerleistungen zu koordinieren. Meine Kunden sehen mich als Expertin, um auch bei hochpreisigen Objekten den gewünschten Erfolg zu erzielen. Deshalb werde ich immer häufiger auch bei zu veräußernden Luxusimmobilien engagiert. Durch mein Gespür für den passenden Einrichtungsstil, habe ich schon so mancher unverkäuflichen Villa, das entsprechende Flair eingehaucht, in die sich dann schnell ein Interessent verliebt hat.

Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

Die Entscheidung, mich auf Home Staging zu spezialisieren war nicht leicht, aber goldrichtig! Da liegen meine Stärken, aber auch meine Vorlieben, mit den Maklern zu kooperieren, um ihnen beim Verkauf von Immobilien zu helfen.

Makler haben es zunehmend schwerer, Immobilien zu akquirieren. Die Makler, die mit Ih-



Für professionelle und schnelle Umsetzung von den Kunden geschätzt: Andrea Dangers haucht Verkaufsobjekten mit ausgezeichnetem Design neues Leben ein und beflügelt die Fantasie der Käufer...



Foto: www.tina-merkau.de



homestaging-muenchen.de



„Das volle Potential
für Ihre Immobilie“

**Preisgekröntes
Design mit Liebe
zum Detail**

homestaging münchen
Andrea Dangers
Tel: 08106-3070066
Mobil: 0177-8384260

[www.homestaging-
muenchen.de](http://www.homestaging-muenchen.de)



vorher - nachher:
Top-Homestaging-Profi
Andrea Dangers
macht Immobilien
attraktiver

homestaging
münchen

nen zusammen gearbeitet haben, sehen Sie als Erfolgsgarant für den Immobilienverkauf. Oft ergibt sich durch Ihre ästhetische Arbeit für Ihren Auftraggeber ein Nachfolgegeschäft. Gibt es denn Besonderheiten Ihrer Branche, die Ihnen Schwierigkeiten bereiten, wie Branchenimage, starke Erklärungsbedürftigkeit, Diskretion oder ähnliches? Na ja, eigentlich nicht. Home Staging dürfte allgemein als Fachberuf bekannter werden. Einige Makler haben noch nicht richtig Notiz vom Home Staging genommen oder versuchen diesen Part selbst zu meistern. Nur eine Vase oder einen Stuhl irgendwo hinzustellen ist kein Home Staging. Wichtig ist, dass die Immobilien komplett möbliert werden, damit sich die Interessenten bei ihrem Besuch auch mal setzen und die Räume auf sich wirken lassen können. Es reicht auch nicht, dass nur für die Fotos dieser Aufwand betrieben wird, wenn der Besichtigter nachher doch in den ungemütlichen, leeren Räumen steht. Deshalb bleiben unsere Möbel immer bis zum Verkauf des Objektes stehen.

Am erfolgreichsten sind solche Makler, die sich auf ihre Arbeit konzentrieren und uns das Home Staging überlassen. Denn, wie Sie schon sagten, wissen einige von ihnen, dass Sie durch die perfekte Präsentation der Immobilien, auch immer wieder neue Aufträge durch Interessenten generieren können. Und auch die Exposés von bereits verkauften Objekten bleiben in deren Agenda ein Pluspunkt für weitere Aufträge.

Was planen Sie in nächster Zukunft?

Mein Ziel ist es, den Beruf so weit bekannt zu machen, dass noch viel mehr Privatverkäufer direkt auf uns zu kommen, oder nach Maklern suchen, die mit Home Staging zusammenarbeiten. Damit in Zukunft alle angebotenen Immobilien so aussehen, wie man sich ein Zuhause vorstellt.

Ich danke Ihnen für das aufschlussreiche Gespräch!
Danke Ihnen auch!

So fühlt sich der Käufer wohl



Besichtigung
ohne Homestaging



homestaging-muenchen.de

Wir sind rundum für Sie da:

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

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

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

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

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

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

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

Nadine Vonmetz

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

Tel: 089-45678 46 11
Nadine.vonmetz@remax.de

www.remax-living.de

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

Nadine Vonmetz



INFOTAG ZU PERSOscreen®

- Das Eignungsdiagnostik-System für nachhaltige Steigerung von Personaleffizienz und Mitarbeiterzufriedenheit in Unternehmen



Für viele Unternehmer, Führungskräfte und Experten im Personalbereich wird es zu einer immer größeren Herausforderung, die besten Mitarbeiter zu finden und langfristig an das Unternehmen zu binden.

Unterstützung auf diesem oftmals steinigen Weg erhalten Sie durch das Eignungsdiagnostik-System PERSOscreen®, das entwickelt wurde, um genau bei dieser Problematik Abhilfe zu schaffen.

DAS SYSTEM UMFASST DERZEIT 3 EIGNUNGSDIAGNOSTISCHE INSTRUMENTE:



PERSONALAUSWAHL UND
PERSONALENTWICKLUNG

MITARBEITERJAHRES- UND
ANDERE PERSONALGESPRÄCHE

STRESS- UND
BURNOUT-PRÄVENTION

Lernen Sie in der kostenlosen Infoveranstaltung diese Instrumente kennen und überzeugen Sie sich davon, wie einfach, präzise und objektiv Personaldiagnostik sein kann.

AGENDA FÜR DEN INFOTAG

1. Wie funktioniert PERSOscreen® und warum?
2. Einsatzbereiche
3. Anwendungsbeispiele
4. Vorteile und Nutzen

Kostenloser Test des Systems mit Unterstützung durch unsere Mitarbeiter

DIE TEILNAHME AM PERSOscreen®-INFOTAG IST FÜR SIE KOSTENFREI!

TERMIN

01. März 2016: 13:00 bis 17:00 Uhr

ORT

München: Location wird spätestens 2 Wochen
München: Tagungsbereich
Villa Flora München
Hansastraße 44, Alte Villa OG
80686 München

ANMELDUNG

auf www.persoscreen.de unter
Events/PERSOscreen-Infotag

VERANSTALTER

Schraner Erfolgslabor GmbH
Marquardsenstraße 11
91054 Erlangen

Tel. 09313 924506-0
www.erfolgslabor.com

FÜR JEDE SITUATION DAS RICHTIGE INSTRUMENT!



Domizil des Monats Mobile Welt

www.abaton.es

Architecture project and building by ÁBATON (www.abaton.es)
Interior Design Project by ÁBATON and BATAVIA (batavia.es)
Photographer: ©Juan Baraja (www.juanbaraja.com)



ÁBATON
ARQUITECTURA & PROMOCIÓN



www.abaton.es

Architecture project and building by ÁBATON (www.abaton.es)
Interior Design Project by ÁBATON and BATAVIA (batavia.es)
Photographer: ©Juan Baraja (www.juanbaraja.com)

ÁBATON has developed the ÁPH80 series as a dwelling ideal for 2 people, easily transported by road and ready to be placed almost anywhere. The proportions are the result of a thorough study by our architects' team so that the different spaces are recognizable and the feeling indoors is one of fullness. It is a simple yet sturdy construction made of materials chosen to provide both comfort and balance. ÁPH80 embodies the principles and objectives of ÁBATON: wellbeing, environmental balance, and simplicity.

ÁPH80 has 3 different spaces measuring 27 sq mt (9x3): a living-room/kitchen, a full bathroom and double bedroom. Its gabled roof is 3,5mts high indoors. Most of the materials can be recycled and meet the sustainable criteria that ÁBATON applies to all its projects. It blends in with the environment thanks to its large openings that bring the outdoors inside. The use of wood throughout the building not only adds calmness and balance but it is also hypoallergenic. The sourced wood comes from regulated forests (will regrow to provide a wide range of other benefits such as further carbon storage, oxygen generation and forest habitat).

Technical Data: The outside is covered with grey cement wood board. Ventilated façade with 12cm thermal insulation around the building. Solid timber structure manufactured through numerical control; inside timber panels made of Spanish Fir Tree dyed white. ÁPH80 has been designed and manufactured fully in Spain. Manufacturing time: 8 weeks. Assembly time: 1 day. Transportation by road. Price: from 21.900€

We are currently developing simpler series which can be added to the ÁPH80 to suit every particular need, creating larger spaces and contributing to the project's versatility, and contributing to the project's versatility.



ÁBATON
ARQUITECTURA & PROMOCIÓN

Instandhaltungs

12.-14. April 2016 **Tage '16**



Salzburg

EINLADUNG

Programm

Fachtrainings Tag 1

- 12.04.2016 Training 1 | Strategisches Condition Monitoring.
- 12.04.2016 Training 2 | TPM - Total Productive Maintenance - neuer Wein in alten Schläuchen?
- 12.04.2016 Training 3 | Arbeitsvorbereitung und ‚richtiger‘ Planungsgrad in der Instandhaltung.
- 12.04.2016 Training 4 | Risikobasierte Instandhaltung. Überblick für die Praxis.
- 12.04.2016 Training 5 | Führung ohne Vorgesetztenfunktion. So leiten Sie Ihr Team.
- 12.04.2016 Training 6 | Anwendung der Schwachstellenanalyse mit Microsoft Excel in der Instandhaltung.

Fachtrainings Tag 2

- 13.04.2016 Training 7 | Energie- und Condition Monitoring in der Praxis.
- 13.04.2016 Training 8 | Organisation und Verwaltung von Rechtsvorschriften in Instandhaltung und Facility Management.
- 13.04.2016 Training 9 | Optimierungsmöglichkeiten in der Instandhaltung erkennen und den Beitrag zur Wertschöpfung besser darstellen.
- 13.04.2016 Training 10 | Training AUVA: Haftungsfragen nach Arbeitsunfällen.
- 13.04.2016 Training 11 | Trafo-Monitoring.

Specials Tag 2

- 13.04.2016 Informationstag: Ersatzteile - kleiner Hebel, große Wirkung.
So machen Sie Ihr Ersatzteilmanagement fit!
- 13.04.2016 NETZWERKABEND INSTANDHALTUNGSTAGE

Kongresstag Tag 3

- 14.04.2016 Kongresstag mit Fachvorträgen und begleitender Ausstellung

ORBITAL
IMAGE **IDEAL**[®]
Podium der Starke Marken

Wir sind dabei!
Besuchen Sie uns
am Kongresstag
an unserem Stand.



www.dankl.com



www.messfeld.com



www.mcpeurope.de



Tag 3: Donnerstag, 14.04.2016 - Kongresstag
 Kongressbereich Messezentrum Salzburg, Am Messezentrum 1, 5020 Salzburg

Jetzt abstimmen!
 Welchen Vortrag wünschen Sie sich?
 Voten Sie mit:
www.instandhaltungstage.at

EINLADUNG



Ing. Dipl.-Ing. Jutta Isopp
 Messfeld GmbH



Dipl.-Ing. Dr. Andreas Dankl
 dankl+partner consulting gmbh
 MCP Deutschland GmbH

Sehr geehrte Damen und Herren,
 liebe Instandhaltungs-Interessierte!



Was macht die Instandhaltung der Zukunft aus? Entwickelt sie sich zum zentralen Partner in der ‚Smart Factory‘? Und wie können aktuelle Herausforderungen gemeistert werden?

Instandhaltung. Innovation. Wertschöpfung.

An drei Veranstaltungstagen erwarten Sie Vorträge und Fachtrainings von und mit erfahrenen Praktikern. Die Themen reichen von Anleitungen zur Optimierung der IH-Organisation, über Haftungsfragen nach Arbeitsunfällen, Energieeffizienz bis hin zum Informationstag ‚Ersatzteile - kleiner Hebel, große Wirkung‘.

Freuen Sie sich auf Vortragende aus Vorzeigeunternehmen wie **BASF SE, Johnson & Johnson** und der **Verbund Umwelttechnik**.

Holen Sie sich wertvolle Inputs für Ihre täglichen Aufgaben!

Wir freuen uns auf Sie!

Ing. Dipl.-Ing. Jutta Isopp

Dipl.-Ing. Dr. Andreas Dankl

Tipp: Alles hört auf das Kommando der Instandhaltung!
Verpassen Sie nicht den Abschlussvortrag am 14. April!

KONGRESSSTAG

- 8:00 **Empfang** | Check in
- 9:00 **Begrüßung** | Einleitung durch die Veranstalter
 Begrüßungsworte durch Dipl.-Ing. Dr. Andreas Dankl und Ing. Dipl.-Ing. Jutta Isopp
 Dr. Wilfried Haslauer - Landeshauptmann Salzburg, Ressort Wirtschaft (angefragt)
 Mag. Rudolf Zrost - Präsident Industriellenvereinigung Salzburg
- 9:15 **Vortrag 1** | Impulsvortrag: Innovation in der Instandhaltung als Motor für die Zukunft.
 Ing. Dipl.-Ing. Jutta Isopp - Messfeld GmbH
 Dipl.-Ing. Dr. Andreas Dankl - dankl+partner consulting gmbh, MCP Deutschland GmbH
 Dipl.-Ing. Georg Güntner - Salzburg Research
- 10:00 **Vortrag 2** | angefragt
- 10:30 **NETZWERKEN** | **Fachausstellung**
- 11:15 **Vortrag 3** | Maintenance Steuerung durch Anlagenbewirtschaftung - praktische Umsetzung der DIN 16646
 Dipl.-Ing. Oliver Klein - Head of Production Support & Coordination, BASF SE
- 12:00 **Vortrag 4** | Überwachung und Wartung von Mineralölfüllungen in elektrischen Betriebsmitteln der Hochspannungstechnik.
 Ing. Mag. Martin Darmann - Leiter des chemisch-physikalischen Prüflabors der VERBUND Umwelttechnik GmbH
- 12:30 **NETZWERKEN** | **Fachausstellung**
- 13:45 **Vortrag 5** | Die Akzeptanz der Mannschaft als wichtigste Basis für den Erfolg bei der Einführung eines Software-Systems.
 Swen Gerhard - Leiter technischer Einkauf, Johnson & Johnson
 Roman Lipnicki - Process Engineer, Johnson & Johnson
- 14:30 **Vortrag 6** | **Gewinnervortrag aus dem Publikumsvoting**
- 15:00 **NETZWERKEN** | **Fachausstellung**
- 15:45 **Demo** | angefragt
- 16:15 **Vortrag 7** | ‚Alles hört auf das Kommando der Instandhaltung‘ oder ‚Wie manipuliert die Instandhaltung die Produktion bzw. wie kann sie die Produktion manipulieren‘
 Sridhar Krishor
- 16:55 **Abschluss** | Verabschiedung durch die Veranstalter

Vorläufiges Programm. Änderungen vorbehalten.

SCHUHBECKS

teatro



Bis April 2016

Jetzt buchen! 

Herzlich Willkommen im teatro-Spiegelzelt! Herzlich Willkommen zu Münchens erfolgreichstem Showkonzept!

Ab sofort heißt es Vorhang auf für das neue Programm "Herzstücke" in "Schuhbecks teatro". Erleben Sie ein atemberaubendes Showprogramm mit internationalen Acts und lassen Sie Ihren Gaumen vom 4-Gang-Menü mit Kreationen vom Meisterkoch Alfons Schuhbeck verzaubern!

www.teatro.de



Auf Erfahrung bauen...

The Holistic Business Architect

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

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

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

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

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

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

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

Carmen Eva Leitmann
Dipl. Betriebswirtin

Möbel, die motivieren...

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

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



Gerlinde und Robert John
krejon Design Objekt + Wohnen

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



Erfindergeist hat einen Namen: James Dyson

Von der One-Man-Show zum Global Player

Als Technologie- und Erfinderunternehmen hat es sich Dyson zur Aufgabe gemacht, Produkte des täglichen Lebens durch neue Ideen zu verbessern. Mit diesem Anspruch revolutionierte Unternehmensgründer James Dyson die seit 1901 praktisch unveränderte Staubsaugertechnologie: Nur ein Dyson Staubsauger verfügt aufgrund des patentierten Reinigungssystems mit Zyklonen über konstant hohe Saugkraft.

Seitdem steht der Name Dyson für neuartige Entwicklungen. So trocknen Dyson Airblade Händetrockner hygienisch und ohne Einsatz von Hitze – doppelt so schnell wie herkömmliche Modelle. Der auf Dyson Air Multiplier Technologie basierende Dyson Air Multiplier Ventilator erzeugt ohne Rotorflügel einen gleichmäßigen Luftstrom. Für schnelle Raumerwärmung im Winter und angenehme Kühlung im Sommer sorgt der Dyson hot+cool Heizlüfter.

Heute beschäftigt das Unternehmen mit Sitz im britischen Malmesbury weltweit über 6.000 Mitarbeiter, davon mehr als 2.000 Ingenieure und Techniker. Dyson hält aktuell etwa 3.000 Patente für über 500 Erfindungen und vertreibt seine Innovationen in rund 72 Ländern. Über ein Drittel des Gewinns wird in Forschung und Entwicklung investiert. Damit Dinge auch in Zukunft einfach richtig funktionieren.

www.dyson.de





Die Gewinner des James Dyson Award 2015

Leiterplatten findet man heute überall – in Smartphones genauso wie in biomedizinischen Geräten. Um neue Elektroniksysteme zu entwickeln, sind Ingenieure, Erfinder und Studierende auf schnell verfügbare und günstige Prototypen-Leiterplatten angewiesen. Doch deren Herstellung ist zeitaufwändig und teuer. In der Regel schickt man die Entwürfe zuerst nach Übersee, wo die Leiterplatten anschließend hergestellt werden. Das Problem: Sobald auch nur eine minimale Änderung in den Entwürfen vorgenommen wird, muss der gesamte Prozess wieder von vorne beginnen. In unserer durch den 3D-Druck revolutionierten Welt wirkt dieser Prozess beinahe prähistorisch. Dabei sind die Folgen tatsächlich gravierend: Die Produktivität der Entwickler wird eingeschränkt, Unternehmen – vor allem kleine und mittlere Unternehmen und Start-ups – leiden bei der Markteinführung neuer Technologien spürbar.

Die Lösung kommt aus Kanada

Vier Studierende der Ingenieurwissenschaften der Universität Waterloo in Kanada haben sich des Problems angenommen und eine Lösung gefunden. Mit Voltera V-One lassen sich Prototypen-Leiterplatten direkt vor Ort und schon innerhalb weniger Minuten ausdrucken. Dabei ist der Leiterplattendrucker gerade einmal so groß wie ein handelsüblicher Laptop. Eine Erfindung, die die Start-up Industrie verändern kann – und deshalb heute den internationalen James Dyson Award gewonnen hat!

Bekannte Technologien wurden entscheidend weiter entwickelt

Der Voltera V-One verwendet dieselben Rapid-Prototyping-Prinzipien wie ein herkömmlicher 3D-Drucker. Er ist aber in der Lage, leit- und isolierfähige Tinten zu nutzen und so funktionale, zweischichtige Leiterplatten zu produzieren. Zudem fungiert er als Lötpastenspender. So können der Leiterplatte problemlos weitere Komponenten hinzugefügt werden: Die Lötpaste muss dafür nur mit einem 550W-Lötkolben wieder verflüssigt werden. „Viele Experten haben uns gesagt, dass unsere Pläne viel zu ambitioniert sind.“, sagt Mitgründer Alroy Almeida, „Es sei unmöglich, ein Produkt, das effektiv Prototypen-Leiterplatten herstellt, zu bauen. Wir haben das als Herausforderung gesehen.“ Als internationaler Gewinner des James Dyson Awards erhält das Entwickler-Team einen wichtigen Zuschuss, um das Produkt marktreif zu machen. „Wir befinden uns derzeit mit Voltera an einem kritischen Punkt. Unsere Teile werden in China hergestellt und wir führen zusätzliche Tests in unserem Büro und unserer Fertigungslinie in Kanada durch. Die 30.000 Pfund (37.500 Euro), die wir als Gewinner des James Dyson Award erhalten, werden wir zur Steigerung unserer Produktion nutzen“, sagt Mitgründer Jesús Zozaya. Die jungen Ingenieure stoßen in einen vielversprechenden Wachstumsmarkt vor. Die Menge an selbstgenutzten 3D-Druckern ist von 2008 bis 2011 jedes Jahr um 345 Prozent gestiegen. Die Anzahl von 3D-Druck-Dienstleistungen wird sich bis zum Jahr 2018 in etwa verzehnfachen. Schon bald werden Industriedrucker in den verschiedensten Branchen zum Herstellen von Prototypen und zur Fertigung vollständiger Produkte genutzt werden.

James Dyson ist vom Potenzial des Leiterplatten-Druckers überzeugt: „Das Voltera V-One Team besteht aus vier beeindruckenden Absolventen. Ihre Erfindung erleichtert die Herstellung von Prototypen für die Elektronikindustrie und macht sie sehr viel zugänglicher – vor allem für Studierende und kleine Unternehmen. Gleichzeitig kann sie viele weitere angehende Ingenieure inspirieren. Gerade das ist ein Punkt, den ich sehr leidenschaftlich betrachte.“

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, Strangschemata, 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?“

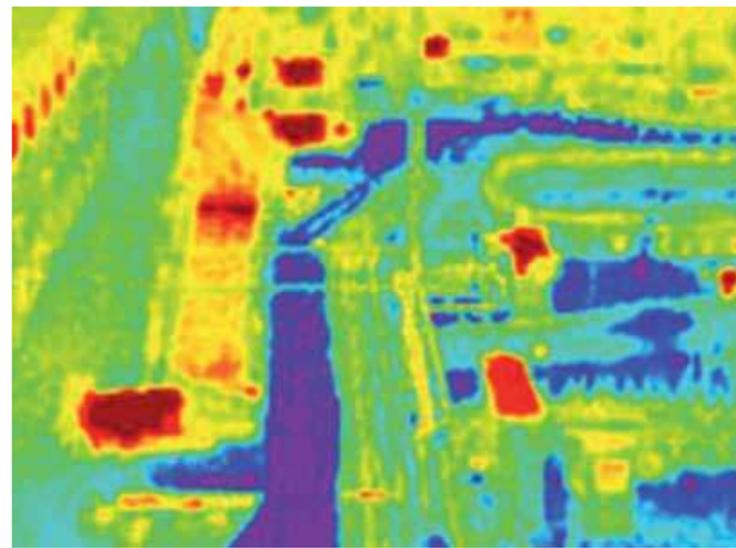
Bettina Greither: „Gerne. Ich fasse möglichen Maßnahmen zur zeitgemäßen und nutzungsgerechten Modernisierung unter Einbeziehung der örtlichen Gegebenheiten und der angestrebten Nutzung zusammen. Hier kann ich mit Aufnahmen, Grundrissen, technischen Details oder Wärmebilder arbeiten, um

„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

Direkt am Arbeitsplatz
testen und die Energie
spüren.



KÖRPEREXKLUSIV

redspider[™]
NETWORKS

IMAGO



Unternehmer für die Medien: Im Orhideal Expertenpool finden Sie Ihre Top-Ansprechpartner aus der mittelständischen Praxis

ORHIDEAL[®]
IMAGE MAGAZIN

media face 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

QUINT-VITAL.DE

borgetto.tv
tv konzept & produktion

redspider[™]
NETWORKS

