

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



Begegnung mit
Markus Menzinger
Office Group GmbH
Wirtschaftlichkeits-Konzepte
für Gewerbeimmobilien
Unternehmer des Monats



Office Group

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv gesehen

Einzigartige Komplett-Konzepte
Dynamik für Immobilienplanung
ohne Schnittstellenverluste

Mehr Wirtschaftlichkeit für **VerMieter**

WorkSpace Booster

mit System

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

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

Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.office-group.immobilien

ORHIDEAL
**media
face** 2016

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

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

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

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

Ultimative Immobilien-Schaltzentrale für alle Belange

Das Interview führte ich zusammen mit Titelgesicht Mai 2011, Stefan Schraner, Schraner & Rosin - Nr.1 im Brandschutz (www.schraner-rosin.de)

Orhideal IMAGE: Sie sind gefragter Universaldienstleister bei Büroflächenvermietung und Ihr Geschäft boomt. Wie haben Sie diese Marktlücke entdeckt? Liegt es daran, dass die Menschen immer weniger Zeit haben?

Markus Menzinger (MM): Sicher auch daran. Die Prozessabfolge in der Büroflächenvermietung war schon immer sehr komplex. Der Eigentümer hat viel Kommunikationsaufwand. Die Mieter haben auch viel Zeitverlust, bei der Suche nach dem passenden Objekt. Auch wenn Makler im Alleinauftrag eingeschaltet sind. Es gibt bei Vermietungen in diesem großen Stil so viele Schnittmengen, die von keiner Berufsgruppe allein umfassend bewältigt werden können.

Orhideal IMAGE: Office Group hat also den Koordinations-Bedarf entdeckt und ist zur branchenbekannten, unvergleichlichen Schaltzentrale avanciert?

MM: Stimmt, und wir machen wirklich alle Beteiligten glücklich. Alles erfolgt aus einer Hand. Unsere Dienstleistung bezieht sich auf zwei Zielgruppen. Einmal auf die Gewerbe-Immobilien Eigentümer, die mit dem Paket „Ready2Rent“ den Wert ihrer Immobilie gesteigert bekommen, und auf die Mieter, für die wir mit dem „Ready2Work“ Paket ein neues Lebensraum-Büro realisieren.

Stefan Schraner: Können Sie uns „Ready2Rent und Ready2Work“ mal näher definieren, Herr Menzinger?

MM: „Ready2Rent und Ready2Work“ sind zwei Seiten einer Medaille. „Ready2Rent“ für den Vermieter und „Ready2Work“ für den Mieter behandeln eine und dieselbe Sache, nämlich die Immobilie. Das breite Dienstleistungsangebot der Office Group unterstützt durch Verbesserung der Standortqualität und Steigerung der Flächenwirtschaftlichkeit,

sowohl bei der Immobilien-Entwicklung als auch bei der Suche und Ausgestaltung von Büroflächen. Der Trend geht dabei eindeutig zur Qualitätsverbesserung am Arbeitsplatz.

Stefan Schraner: Kollidiert das nicht mit der Berufsgruppe der Makler, die auch beide Zielgruppen bedient?

MM: Überhaupt nicht. Es ist sogar ein großer Unterschied. Der Auftraggeber schaltet zuerst uns ein, um uns den gesamten Prozess der Erst- oder Wiedervermietung gewerblicher Objekte zu übertragen. Sein Vorteil liegt auf der Hand: er hat nun einen Ansprechpartner für ALLE Belange. Es folgt unsere professionelle Konzeption in Abstimmung mit dem Auftraggeber. Unsere Kunden vermeiden mit dem „Ready2Rent“-Konzept teure Leerstände mit hohen Nebenkosten und den damit einhergehenden Imageverlust eines leeren Gebäudes. Dann fängt die eigentliche Koordinationsarbeit an: ein Team von Spezialisten aus den Bereichen Produktentwicklung, Architektur, Innenarchitektur und Marketing-Kommunikation wird aktiv. Notwendige Zusatzleistungen kauft die Office Group ebenfalls ein, wenn das Objekt veredelt werden muss. Wir kümmern uns auch um mögliche Fragen rund um Zertifizierungen, Gutachten, technischer Gebäudeausrüstung, Aufteilung und Ausstattung, Kalkulationsgrundlagen, Planungsarbeiten.

Orhideal IMAGE: Jetzt verstehe ich es: der Makler ist also auch nur ein Part des Ganzen. Sie beauftragen ihn projektbezogen, damit er sich in seinem Teilbereich des klassischen Vertriebs austoben kann, ohne von unliebsamen, prozessbezogenen Stolpersteinen aufgehalten zu werden.

MM: Erfasst, Frau Briegel. Deshalb schätzen Makler unsere Koordinationsarbeit. Und nicht nur die!

Orhideal IMAGE: Frei nach der Weisheit: das Ganze ist mehr als die Summe seiner Teile? Office Group ist also das große Ganze?

MM: Na, wenn Sie damit die verbundenen Synergien und die Vereinfachung der Komplexität meinen, dann können Sie das so stehen lassen.

Stefan Schraner: Das ist treffend gesagt. Ich bin immer für den Supervisions-Gedanken. Nur an einer Stellschraube regeln, hilft eben nicht weiter. Es muss im System betrachtet werden.

MM: So ist es. Sie kennen den Gewerbeimmobilienmarkt, Herr Schraner. Häufig sind Eigentümer mit Maklerleistungen nicht zufrieden und geben dem Makler die Schuld, der jedoch mit dem Teilaspekt schwer alles erfüllen kann. Mal klappt die Vermietung wie gewünscht, mal nicht. Unsere Kunden wollen aber auf Nummer sicher gehen und haben verstanden, dass der Vermietungsprozess umfassend gestaltet werden muss. Es geht ja auch um viel Geld. Also ist Effizienz gefragt, und natürlich Verlässlichkeit und Transparenz! Eine unserer Besonderheiten ist beispielsweise, dass wir den eventuell erforderliche Ausbau zum Festpreis anbieten. Bedingung ist natürlich, dass wir ihn dann auch geplant haben. *(er lächelt uns an)*

Orhideal IMAGE: Eine fantastische Dienstleistung. Damit erfüllen Sie alle Convenience-Anforderungen der modernen Zeit. Welcher Asset-Manager will sich mit Details aufhalten, die nicht zu seinem Aufgabenbereich gehören. Sie halten dafür den Rücken frei. Genial!

MM: Schön, dass wir die gleiche Sprache sprechen, Frau Briegel. Wir verstehen die Zwänge der Eigentümer und der Mieter. Wir schaffen ein lebendiges, produktives Arbeitsumfeld und schönen Management-Ressourcen. Viel Zeit gespart, bessere Resultate geliefert, ist das Motto!

Stefan Schraner: Kein Wunder, dass Sie damit das Who-is-who der Wirtschaft bedienen. Was ist mit den Kunden, die nicht das ganze Paket in Anspruch nehmen wollen?

„Von der Zielgruppen definition bis zur Möblierung - wir stehen für umfassende Beratung und Fullservice.“



MM: Auf Wunsch können Sie unsere Leistungs-Module auch einzeln in Anspruch nehmen. Es leuchtet aber ein, dass Kunden den Vorteil des Komplettpaketes sehen und die abgespeckte Variante eher selten ist. Bei manchen Unternehmen ist diese innovative Universaldienstleistung trotz großen Bedarfs wegen interner Richtlinien noch nicht durchzusetzen. Weil man aber natürlich trotzdem mit uns arbeiten will, überlegen wir dann gemeinsam, wie wir den Einstieg schaffen und z.B. den einen oder anderen Baustein gesondert anbieten können. Ich bin da offen für den Dialog. Wo ein Wille, da ein Weg!

Orhideal IMAGE: Wir haben sehr viel über die Eigentümerseite gesprochen. Herr Menzinger. Ihre Office-Group-Lösungen erfreuen sich aber auch bei der Mieterseite wachsender Begeisterung. Was sehen Sie beim Blick durch die Mieterbrille?

MM: Ja, auch dieser Blick ist sehr fokussiert (*er zwinkert mir zu*) auf unsere Philosophie, das Leben unserer Kunden grundsätzlich einfacher zu machen. Durch unser Rund-um-Sorglos-Paket! Für unsere Mieter-Kunden heißt das, Arbeitsplätze in Lebensräume, sprich in Wohlfühlräume zu verwandeln – das ist die Mission. Das Fundament jedes Projekts bilden die individuellen Bedürfnisse der Kunden und deren Mitarbeiter, ihre Stärken, Schwächen und Potenziale. Am Ende aller Analysen, Planungen und Umsetzungen soll vor allem eines entstehen: Freude am Raum.

Stefan Schraner: Es hat sich herumgesprochen, dass Sie sehr engagiert bei der Leadgewinnung sind. Es ist also nicht ungewöhnlich, dass Sie die Eigentümer darauf aufmerksam machen, dass Mieter aktiv gewonnen werden sollten.

MM: Aber sicher, die Objektgestaltung macht es möglich diese Interessentengewinnung gezielt zu steuern. Flankierend zur Maklerleistung muss das unbedingt erfolgen. Der Makler aktiviert bestehende Kontakte via Banner am Gebäude, Internetauftritt, Einschaltung auf einem Internet-Immobilienportal und ist dann damit beschäftigt, Anfragende zu einem Abschluss zu bewegen.

Die Generierung von neuen „Leads“, also von Kontakten zu neuen Interessenten, ist die an uns gestellte Zusatzherausforderung, die weite-

re kommunikative Kompetenz und notwendige Manpower erfordert. Denn hier wird nicht auf die Anfrage gewartet. Hier wird Nachfrage geschaffen!

Orhideal IMAGE: Verzeihen Sie, dass ich Sie so platt frage, Herr Menzinger, Sie sind so ein überzeugender Kommunikator. Sie wissen zu argumentieren. Da spricht doch nicht der Schreiner in Ihnen?

MM: Doch auch. Aber Sie haben schon Recht, nachzufragen. Als ich meine Ausbildung zum Schreiner begann, habe ich mir auch nicht ausgemalt, dass ich mich vom Holz- zum Lebensraumgestalter entwickeln würde. Das war ein langer Weg.

Orhideal IMAGE: Sieht man Ihnen nicht an, den langen Weg, meine ich.

MM: Danke. Ich bin Unternehmer aus Leidenschaft. Wahrscheinlich macht mich diese Zufriedenheit zeitlos, Frau Briegel. (*Wir lachen.*) Naja, ich bin nicht eines Morgens aufgewacht und habe gesagt, ich gründe die Office Group. Es war eine Entwicklung. Der Samen dafür wurde sicher während meiner Lehrzeit gesät. Meine Passion für die Metamorphose vom Holz zum Möbelstück war schon immer groß. Es hatte mich früh fasziniert, ein Stück natürlichen Lebensraums durch handwerkliches Können und kreative Ideen zu einem Teil menschlichen Lebensraums zu verwandeln. Meine Erkenntnis, dass die Kunden zu den erschaffenen Werken auch eine Beratung brauchen, führten mich in den Möbelhandel. Dass sie dann auch eine Beratung für ihren Lebensarbeitsraum brauchten, führte 1999 schließlich - mit der Gründung der Office Group GmbH - zum eigenen Unternehmen.

Orhideal IMAGE: Die Office Group agierte damals gleich bundesweit als Teil von CI-Objekt, dem Kompetenznetzwerk für Planung, Optimierung und Ausstattung moderner Arbeitswelten, habe ich gelesen?

In dieser Phase formte sich dann meine Idee von Termin- und Budgetsicherheit, sowie die Reduzierung von Risiken und Kosten und letztendlich Steigerung des Immobilienwertes zu der Office Group GmbH, wie sie heute ist. Wir besitzen also auf der Eigentümerseite „Ready2Rent“, als auch auf der Nutzerseite „Ready2Work“ fundiertes und langjähriges Know-how. Der Wechsel

„Mietanfragen zu bearbeiten, ist der übliche Geschäftsalltag. Mietnachfrage zu schaffen, ist die Kür der Office Group.“

Kluge Arbeitsplatz- und Einrichtungskonzepte sowie eine professionellen Belegungs- und Detailplanung schließen Qualität und Flächenwirtschaftlichkeit nicht aus.



vom Beratungs- und Planungsunternehmen zum Universaldienstleister mit der Entwicklung der beiden Produkte „Read2Rent und Ready2Work“ war meine beste unternehmerische Entscheidung!

Stefan Schraner: Was ist denn Ihr erfolgversprechendes Mindset im Team?

MM: Nun. Es gibt ein Erfolgsrezept, welches sich bei uns bewährt hat: jedem Vertrauen und Freiheit zu geben. Sehr wichtig in den zwischenmenschlichen Beziehungen! Mein persönliches Leitmotiv ‚Jeder ist für ALLES im Leben selber verantwortlich und kann es selbst beeinflussen‘ hat mich weiter gebracht. Ich packe selbst viel an und trage die Verantwortung für die Firma. Die Menschen schätzen, dass wir mit unseren Ansätzen völlig neue Wege gegangen sind und die Immobilienwelt ein wenig revolutioniert haben. Natürlich passen wir damit in keine Schublade, wie z.B. für marktübliche Ausschreibungen oder klassische Zuweisungen, wie Architekten oder Ingenieure. Das wissen aber unsere Kunden...

Orhideal IMAGE: Ihr Herz schlägt also nicht nur für den Raum und das Holz, sondern vor allem für Menschen, nicht wahr?

MM: Das macht mich sicher aus. Für Office Group gibt es ein ganz einfaches Prinzip, das sich in allen unseren unternehmerischen Tätigkeiten erkennen lässt: Unser Erfolg beruht darauf, dass wir den Menschen zum Maß aller Dinge machen. Dazu sind Respekt, Ehrlichkeit, Fairness, Einfühlungsvermögen, Vertrauen, die Bereitschaft, den eigenen Standpunkt zugunsten der besseren Lösung zu verlassen, sowie der Wille und die Fähigkeit, miteinander zu reden, unerlässlich. Nur mit diesen Werten als Fundament entsteht aus unterschiedlichsten Individuen ein Team, das gemeinsam mehr erreichen kann, als jeder Einzelne für sich. Ein Team, zu dem unsere Kunden ebenso gehören, wie unsere Mitarbeiter und unsere Partner. Wirtschaftlicher Erfolg und Gewinn ist für uns nicht das Ziel, sondern logische Folge verantwortlichen unternehmerischen Handelns. In diesem Sinne sind bei Office Group daher langfristige Kunden-Verbindungen wichtiger als kurzfristiges Verkaufen. Klare Kommunikation, Kalkulation und Terminabsprachen bilden die Basis erfolgreicher Zusammenarbeit.

Orhideal IMAGE: Herr Menzinger, damit passen Sie hervorragend in unsere Geschäftsführergruppe!

Willkommen Office Group!

MM: Frau Briegel, wir sind gerne dabei!

Markus Menzinger • Office Group GmbH
Landwehrstr. 37 • 80336 München
Tel: +49 89 244 184 600
info@office-group.immobilien

„Viele
gute
Gründe
für eine
Komplett-
lösung
aus einer
Hand.“

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

Unsere Dienstleistung für Mieter: Wir realisieren Ihr neues Büro

Motivierte, kreative und zufriedene Mitarbeiter sind die Basis Ihres Unternehmenserfolgs. Ein zeitgemäßes und lebendiges Arbeitsumfeld leistet hierzu einen großen Anteil. Ready2Work ist daher die Office-Paket-Lösung für Unternehmer und Mieter.

Das Office Group-Expertenteam besteht aus Spezialisten für Prozess- und Office-Planung, Immobilienprofis und spezialisierten Innenarchitekten. Es erarbeitet zusammen mit den Auftraggebern bedarfsgerechte Lösungen für die Umsetzung neuer und bestehender Bürostandorte. Die Umsetzung der neuen Büroflächen erfolgt vermietenunabhängig, wahlweise ab Rohbau oder aufbauend auf bereits ausgebauten Flächen (Rückbau).

Ready2Work sorgt für CI-gerechte und kostenoptimierte Ergebnisse aus einer Hand.

Ihre Vorteile:

- Kürzere Standortsuchzeiten für optimale Büroflächen
- Bedarfsgerechte, innovative Office-Konzepte
- Hohe Planungs-, Stil- und Ausführungsqualität
- Schnelle Ausbau- und Umzugs-Abwicklung durch kompetente, eingespielte Expertenteams
- Termin- und Kostensicherheit durch diverse Ausbauvarianten zu Fixpreisen
- Bundesweites Netzwerk mit überregionalen Partnern in der Projektabwicklung
- Nur einen Ansprechpartner für alle Schnittstellen
- Multiplizierbare Konzepte für weitere Standorte

Unsere Dienstleistung für Vermieter:

Eigentümer, Bauträger und Asset Manager möchten vor allem eines: Immobilien effizient vermieten. Klassisch wird diese Aufgabe durch die Beauftragung eines „Lead-Maklers“ gelöst. Das moderne Immobilien-Konzept Ready2Rent bindet die Makler-Funktion ein, geht aber noch wesentlich weiter: Mit Fokus auf die vorgegebenen Budgets konzipiert und realisiert die Office Group zielgruppengerechte Marketing-, Vertriebs- und Office-Konzepte. Sie liefert die gesamte Prozesskette von der ersten Mieteransprache und Nutzungskonzepten bis hin zum individuell ausgebauten und bezugsfertigen Büro aus einer Hand. Ziel ist, jeder Immobilie ein einzigartiges Profil zu geben, um diese im Wettbewerb zu differenzieren und an die CI des jeweiligen Mieters anzupassen.

Zeitgleich tritt die Office Group in direkten Kontakt mit potenziellen Mietern und verkürzt Kommunikationswege damit auf ein Minimum.

www.office-group.immobilien



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

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

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

Der ideale Raum ist vor allem eins: natürlich hell.

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

Der hori:zon Wärmespeicher hat eine Lebensdauer von über 10.000 Zyklen, was über 50 Jahren entspricht. hori:zon.

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



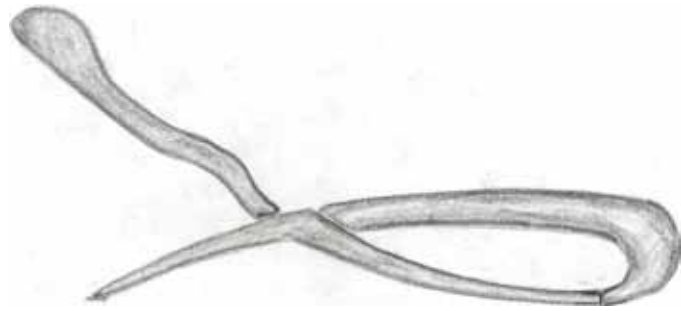
www.hori-zon.de



...die Idee



...die Skizze



... die Konstruktion



... das Ergebnis



Neue Formen braucht das Land...

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

www.designbykoll.de



Manfred Koll



hier: Oberfläche in aufwendiger Bronze-Optik



Pro Gewerbe-standorte

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

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

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

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

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



Sitz: Grasbrunn, Bayern
Wirkungskreis: bundesweit

„Beste Ideen
für die
Standort-
entwicklung“

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

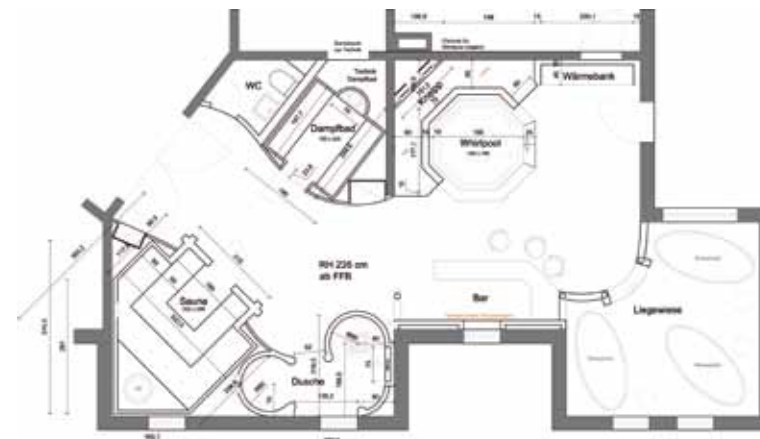


www.frick-unternehmensberatung.de

Frick Unternehmensberatung
Bretonischer Ring 9 • 85630 Grasbrunn

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

Lassen Sie´s anschwitzen



Der Name SaunaVita - Harald Beinhofer steht für wirtschaftlich und ökologisch optimierte Produkte, die Genuss und Erlebniswert garantieren. „Wellness“ sieht Harald Beinhofer im traditionellen Sinne und unabhängig von Modetrends. Der Firmeninhaber sammelte über 12 Jahre Erfahrung im Sauna- und Wellnessbereich mit den renommiertesten Marktführern.

Als Maschinenbautechniker und Betriebswirt legt der Fachmann bei SaunaVita großen Wert auf projektbezogene, individuelle Lösungen im Dialog mit dem Kunden. Die Kunden erhalten ein lang-

lebiges und wertbeständiges Ergebnis. Nutzen Sie den Vorteil, dass Sie von der ersten Idee bis zur Übergabe einen zuverlässigen Partner haben, der die komplette Ausführung koordiniert.

„Wir verfügen über eine Selektion von außergewöhnlichen Produkten, die Sie über uns beziehen können!“ äußert sich Harald Beinhofer. „Falls Sie darüber hinaus noch Wünsche oder Fragen haben, nehmen Sie bitte per Telefon oder Mail unverbindlichen Kontakt mit uns auf!“

„Seit Anfang der 90er Jahren entwickeln wir für private und gewerbliche Objekte maßgeschneiderte Lösungen im SPA.“ erklärt Harald Beinhofer. „In einem unverbindlichen Beratungsgespräch ermitteln wir den Bedarf, und erstellen anschließend ein individuell abgestimmtes Angebot. Ob handwerklich gefertigte Innen- u. Außensaunen, Blockhaussaunen, KELO-Saunen, VITALIS Multi-Bath-System, Dampfbäder, Infrarot-Kabinen, Solarien, Whirlpools, Erlebnisduschen,

Wärmeliegen, Eisbrunnen, Ruhe- u. Massageliegen, Tauchbecken, Wellness-Anlagen oder Sauna-Zubehör, alles kann geplant und realisiert werden bei Sauna Vita.“ so berichtet der Fachmann mit den umfangreichen fachlichen Kenntnissen und praktischen Erfahrungen.

„Welche Bereiche decken Sie ab?“ fragte ich. Er lacht: „Alles was das Herz begehrt: Projektentwicklung und Neubauplanung sowie Umbau und Renovierung,

kleine private Bäder, gewerbliche und öffentliche Wellness-Anlagen. Gestaltung und Design im Bereich der Innenarchitektur, Lichtkonzepte, Sauna-Ausstattung und Sonderbau, Dampfbadbau, Erlebnisduschen, Eisbrunnen, Ruheräume, Ruheliegen, Blockhaus-Saunen, speziell KELO-Saunen, Whirlpools, auch Einzelanfertigungen in Edelstahl und Massivholz, Natursteinarbeiten, Handkeramik, Holzausbauten, Wandgestaltung, die technische und bauphysikalische Einbindung sind unsere Kernkompetenzen im Wellnessbereich.

Wir führen unverbindliche Beratungsgespräche zur Bedarfsermittlung und gemeinsamen Zielfestlegung der Vorgehensweise. Dann wird der Vorentwurf mit Kostenschätzung (ca. 500,- bis 2.000,- € oder gegen Vorvertrag) erstellt. Danach erfolgt ein detaillierter Entwurf, der ein verbindliches Angebot und eine Kosten-Auswertung ermöglicht.

Nach Abschluss der Arbeiten ist er da, der SPA.

SaunaVita
Harald Beinhofer

Herzogstandweg 8
82418 Murnau am Staffelsee

Telefon: +49 8841 90003
Telefax: +49 8841 2244

wellness@saunavita.de
www.saunavita.de



Ohne Geräuschkulisse

 **PHONEON**

Akustik. Phänomenal. Einfach.

So easy wie Plug and Play

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

Innovative Nachrüst-Lösung

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

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

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

www.phoneon.eu

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

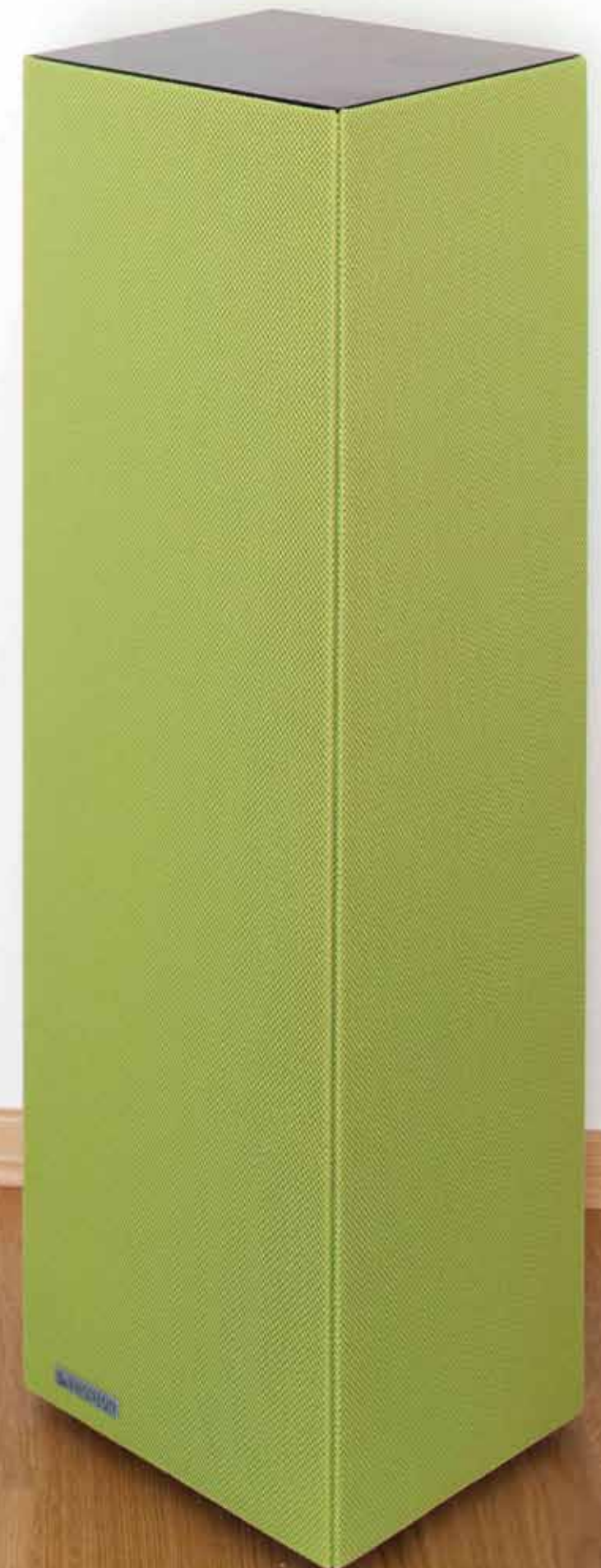
Phoneon Sound Butler® als Art Edition....



...ganz klassisch



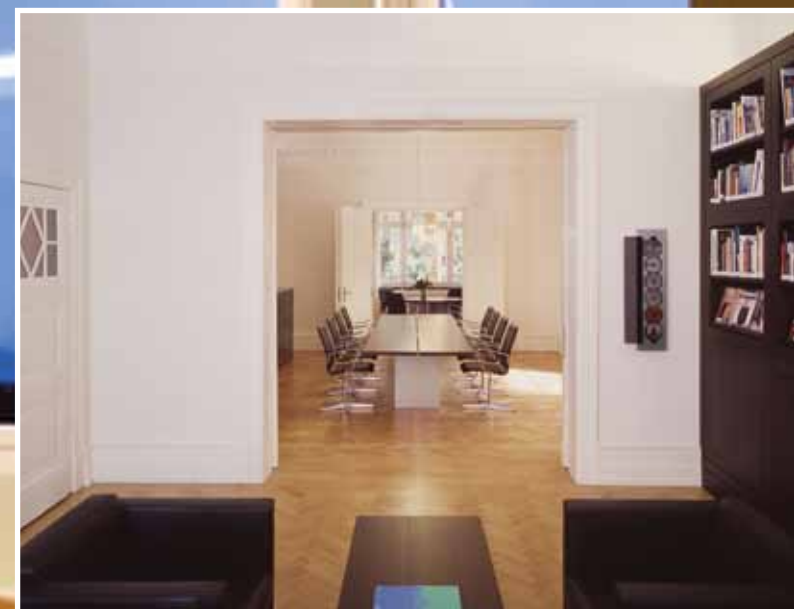
...oder mit Gute-Laune-Farben.



Schöner **t**agen

Planung und Realisierung neuer
Einrichtungen für
Kanzleien
Praxen
Büros
Banken
Hotel und Gastronomie
Konferenz- und Schulungsräume

Erfolg lässt sich einrichten!
Wir freuen uns auf Sie.



www.krejon.de

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.“

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 Orhi-deal-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 individualisierbar. 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 Einsatz-
möglichkeiten des
Luxuspaneelen-Designs
und der Verklebung geht

„Mit TOKUSEI
können wir
die Branche
revolutionieren.“

Höchste Qualität:
Ästhetik, Brand- und
Umweltschonung
Hier im Bild das Tokusei®
Logo mit Vergoldung als
Luxuspanelee, welches
auf der Messe BIG5 in
Dubai gezeigt wurde.

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 Paneele. Spezielle Beschichtungen, bis hin zur Vergoldung oder Multicolordruck gehören genauso zum Angebot, wie spezielle farbig ummantelte Glasgranulatpaneele oder Außenwand- bzw. Fassadenpaneele. 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 Privatisers 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

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 Prototypingmethoden, 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 farbig 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

www.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.“





InDoor TACK

VERKLEBTE, NICHT SICHTBARE
SYSTEMLÖSUNGEN
FÜR DEN INNENAUSBAU

© 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 Klebesystems 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.

Einsatzgebiete

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

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

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

Mögliche Untergründe

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





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
bringt neue
Aspekte in
das betriebliche
Gesundheits-
management.“

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. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

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

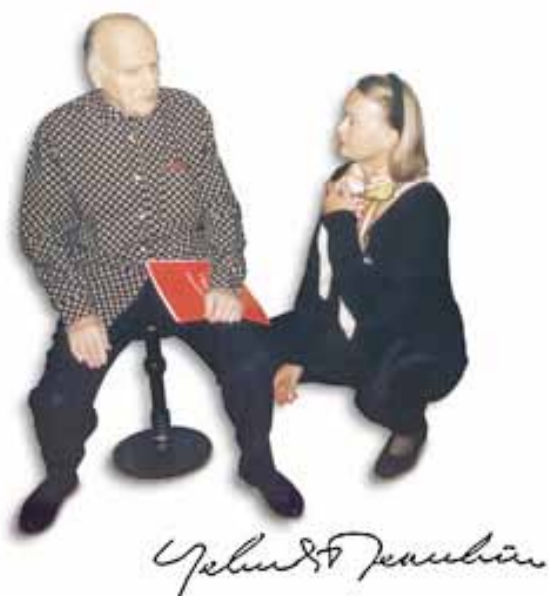


„Erst wenn Sie das Bewußtsein über die labile Balance erlangt haben, können Sie den Zustand der Stabilität und dadurch neue Lebensqualität erfahren.“

„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



„Mit der
Elektrosmose-
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

Intelligente Schaltanlagen

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 Elektrosmose-Entfeuchtungs-Technik ist unser Stolz. Mit der Elektrosmose-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 Briggel



„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.

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



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

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 neuesten 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.fliesenbischofer.de

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



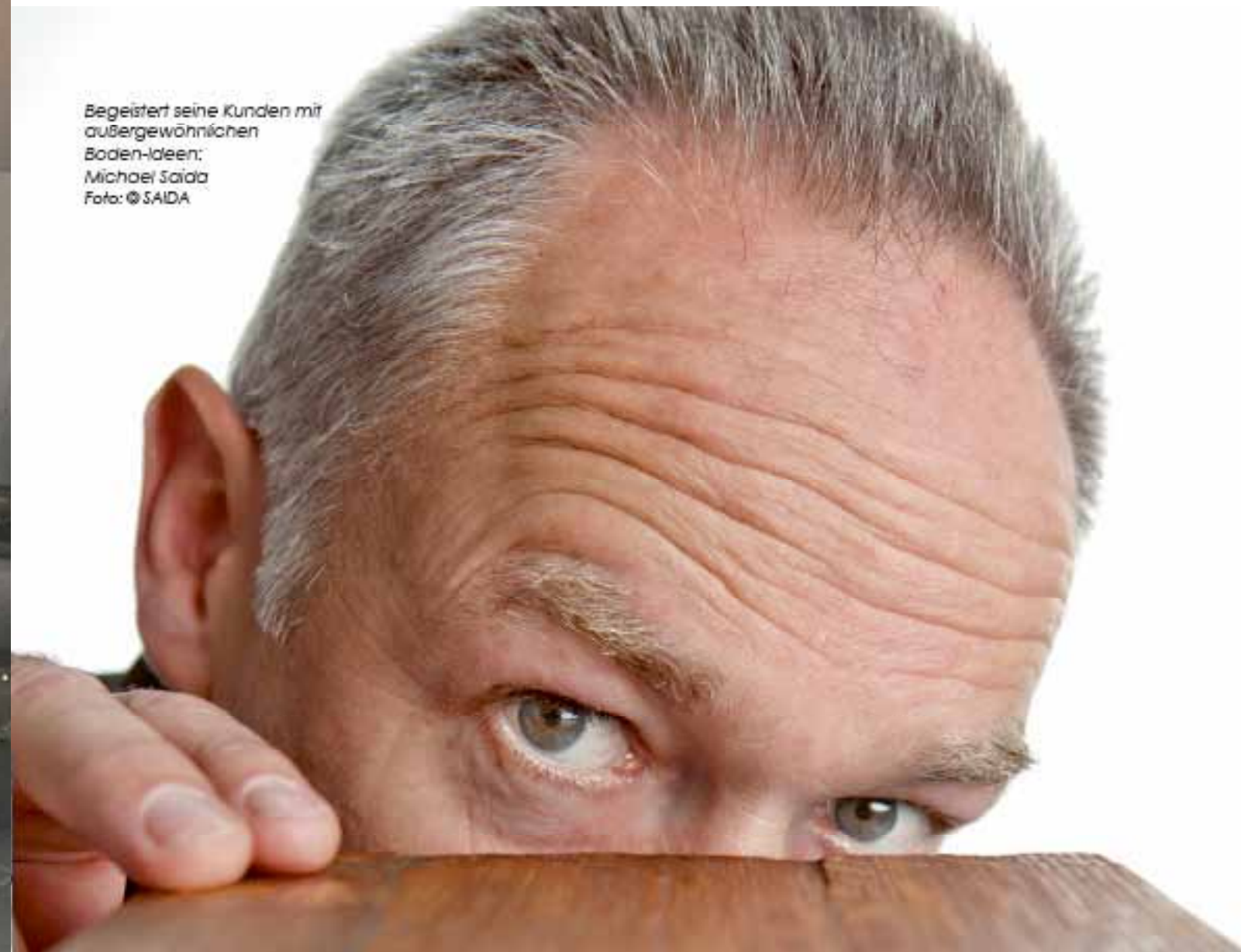
Traudl Bischofer
Kundenbetreuung



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

+49 89 78 078 744
+49 89 78 078 745
fliesenbischofer@t-online.de
www.fliesenbischofer.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 Therm modul-Schalungsplatten entsprechen der Höhe eines normalen Stockwerkes. Das Aufrichten eines Schalungselementes ersetzt das mühselige legoähnliche und damit kleinformartige 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 Preisk(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 Trockenbau-monteur(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

User-Portal des Monats

Reiseplanung für internationale
Touristen in Deutschlands
beliebtestem Reiseziel.

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

Ihr Ansprechpartner
Stephan Heemken

Telefon: 089 / 8909 15 371

Mobil: 0163 / 784 37 88

E-Mail: info@foravisit.com

munich.foravisit.com



Deutsch ▾

MUNICH
FOR A VISIT
Urlaub ab dem 1. Klick!

Suchen...

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

[FAV](#)

Willkommen in München, Bayerns schöner Hauptstadt!

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

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

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

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

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

Ihr Team FORAVISIT.

Das ist Munich FOR A VISIT

Gemütlich von zu Hause planen

Eine Version für PCs, Laptops & Tablets



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



Alle Infos in München dabei haben

Eine Version für Smartphones & kleine Tablets



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



▾ Hier gibt's unsere Top-Empfehlungen ▾

Sehenswürdigkeiten





Unter- nehmens darstellung - **old school ?**

„Nein danke!
Uns interessiert
das Gesicht dahinter!“

ORH **IDEAL**[®]
IMAGE
Podium der Starken Marken

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



Begegnung mit
Nadine Frank-Vonmetz
RE/MAX Living Immobilien
Unternehmerin des Monats

Podium der Starken Marken

ORPH
IDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Bekannt und ausgezeichnet.

2015 war Nadine Frank-Vonmetz unter 800 REMAX Maklern die erfolgreichste Maklerin Deutschlands! In Europa belegte sie unter 16.000 Remax Maklern auf Platz 29. Das geht nur mit der gehörigen Portion Weitsicht und der erforderlichen Expertise. Das Credo der Fachfrau: „Seien Sie anspruchsvoll bei der Wahl Ihres Maklers – Ihre Kunden werden es auch sein!“

Ihr professionelles Vermarktungskonzept begeistert beim An- und Verkauf. „Ob Wohnungen, Häuser oder Villenanwesen – jede Immobilie und jeder Verkäufer verdient die nötige Zeit und das Know-how eines Profis. Es handelt sich ja meist um das wertvollste Wirtschaftsgut, dass wir besitzen!“

„Mein Konzept weckt den Besitzwunsch.“

Preisgekröntes TOP-Sales-Marketing
für anspruchsvolle Immobilieneigentümer

Kompetenzpartner für Ihre **Immobilie**

**Das einfache Verkaufen ohne Vermarktungskonzept würde jede Immobilie zum Steinhau-
fen degradieren. Aus diesem Grund wenden sich anspruchsvolle Immobilieneigentümer
an Nadine Frank-Vonmetz, die gefragte Adresse in Sachen exklusiver Immobilienvermark-
tung und -verkauf.** Der charmanten Immobilienkönnerin - 2015 unter 800 REMAX Maklern
die erfolgreichste Maklerin Deutschlands! - vertrauen Verkäufer ihre Immobilie an, weil die
Vonmetz-Konzepte das Nonplus-ultra für das Käuferlebnis bieten - jenseits vom Klischee
der Immobilienbranche! Geschätzt für ihre klare Analyse hat sich die Immobilienvisionärin
einen begeisterten Kundenkreis aufgebaut und so ist sie ihrer Branche durch ihren antrei-
benden Innovationsgeist immer etwas voraus. Hier werden mit stets diskreter, professionel-
ler Betreuung und mit hochwertigsten, neuartigsten Marketingaktivitäten hervorragende
Ergebnisse erzielt. Es geht um Emotion, Atmosphäre und das Erzeugen besonderer Wert-
schätzung - eben um den Mehrwert!

Die Businessfrau mit starkem Team ist nicht nur Spezialistin für die Sales-Strategie, sie macht ande-
re erfolgreich vor allem durch geballtes Marktwissen aus zwanzig Jahren Erfahrung und einem
eingespieltem Profi-Netzwerk. Die enge Zusammenarbeit mit Innenarchitekten, Deko-Herstellern
und Wohnraumplanern, wie Interieur-Designerin Sandra Humbert (PURE HOMING) und vor allem
Homestaging-Mastermind Andrea Dangers (HOMESTAGING MÜNCHEN) ermöglicht die verkaufs-
psychologische Aufbereitung der Objekte für den schnellen Verkauf zum optimalen Preis. Mit ihren
schlüssigen, umfassenden Vermarktungsstrategien weckt die sympathische Maklerin die Vorstel-
lungskraft und den Besitzwunsch potentieller Käufer. **Immobilieneigentümer und Käufer aufge-
passt: Hier bekommen Sie es - ein einzigartiges Käuferlebnis mit hervorragendem Ergebnis!**

Orhidea Briegel, Herausgeberin

Jede Immobilie und jeder Verkäufer verdient die nötige Zeit und das Know-how eines Profis:

- An- und Verkauf mit dem Vonmetz-Vermarktungskonzept
- Immobilien-Bewertung (DEKRA zertifiziert)
- Immobilien-Aufwertung
- Vertrieb auch in englischer Sprache
- Beschaffung von neuen Immobilien
- Neubau Betreuung

www.remax-living.de

Teampayer - Geschätzt für hervorragende Ergebnisse: der emotionale Verkaufsprozess zeigt sich im erzielten Kaufpreis. Für ihre Ergebnisse wurde Nadine Vonmetz ausgezeichnet. Die engagierte Maklerin ist außerdem DEKRA zertifizierte Sachverständige für Immobilien-Bewertungen und arbeitet mit einem starken Team.



...mit Ehemann und Vertriebspartner
Peter Frank



...bei der Verleihung des
Chairman Awards 2015

Orhideal IMAGE: Frau Frank-Vonmetz, Sie gelten als eine Vermarktungs-Koryphäe im Bereich Edel-Immobilien. Sind in der Maklerbranche Verkaufskonzepte nicht das Tagesgeschäft?

Nadine Frank-Vonmetz: Ich bediene mich der kompletten Bandbreite von Vermarktungsaspekten und gebe eine umfassende Serviceleistung aus einer Hand. So ein umfangreicher Marketingprozess ist in der Maklerbranche ungewöhnlich, denn meistens fokussieren sich Vermittler ausschließlich auf den Verkaufsprozess. Aber das schnelle Geld und das unüberlegte Vorgehen kann auch einen Wertverlust für den Eigentümer bedeuten, manchmal sogar fehlgeschlagene und langwierige Verkaufsversuche. Verkaufen kann jeder, für das Vermarkten braucht es schlüssige Konzepte. Bei meiner Arbeit berücksichtige ich also viele Kriterien, um für meine Auftraggeber das optimale Ergebnis zu erwirtschaften. Zu meinem langjährigen Erfahrungsschatz kaufe ich noch zusätzliches Know-how ein. So entsteht ein einzigartiges Rundum-Sorglos-Paket für den Eigentümer. Das fängt schon bei der Kennenlernphase mit dem Auftraggeber und seiner persönlichen Situation an. Immerhin verkaufen wir nicht nur ein paar Steine, sondern ein Wertobjekt. Man muss die Wünsche des Kunden und das Marktpotential einer Immobilie punktgenau erfassen. Nach dieser Analyse und der marktgerechten Einwertung fangen wir zunächst an, die Immobilien verkaufsbereit zu machen.

Sie meinen die optimale Präsentation? Ihre Exposé-Exemplare sehen sehr hochwertig aus. Die optimale Präsentation besteht aus mehreren Komponenten. Damit meine ich jetzt noch nicht das Exposé! Dem Objekt muss Leben eingehaucht werden. Laut Statistik sind nur 20% aller Wohnungssuchenden in der Lage, die Dimension einer leeren Immobilie zu erfassen. Für viele ist es auch schwer, sich die Räume mit Möbeln vorzustellen. Leere Zimmer sehen grundsätzlich kleiner aus und wirken meist ungemütlich. Um diese Nachteile beim Immobilienverkauf aufzuheben, bedient man sich seit einigen Jahren des Home Stagings. Dabei werden leere und auch noch bewohnte Häuser und Wohnungen so umgestaltet oder neu möbliert, dass eine möglichst große Interessentenzahl angesprochen wird.

Sie arbeiten hier mit der renommierten Home-Staging-Expertin Andrea Dangers zusammen?
(Titelstory Orhideal IMAGE Februar 2016
www.orhideal-image.com)

Richtig. Frau Dangers setzt in dem Marketingprozess die Immobilie nach meinen Sales-Aspekten für die Besichtigungen in Szene. Auch eine Innenarchitektin ist in meinem Team.

Also, ich höre schon heraus. Mit dem hinstellen einer dekorativen Vase ist es nicht getan. Sie engagieren sich sehr, für die optimale Impression. Ist denn dieser erste Eindruck wirklich so relevant?

Extrem relevant sogar! Ein aussagekräftiges Exposé ist nur ein Teil-Aspekt. Denn das ist zunächst nur Papier. Der Einstieg...Bei der Besichtigung muss die Immobilie punkten! Da meist in den ersten Sekunden die Entscheidung zum Kauf fällt, ist es wichtig, bereits beim Eintritt eine Wohlfühlstimmung zu erzeugen, damit Interessenten sich sofort vorstellen können, hier zuhause zu sein. Dabei geht es nicht darum, den Geschmack Einzelner zu treffen, sondern eine neutrale Atmosphäre zu schaffen, in der sich alle wohl fühlen. Das Wichtigste dabei ist, die Immobilie vor der ersten Besichtigung zu entpersonalisieren. Das heißt persönliche Fotos und Urkunden, sowie Reiseandenken oder ähnliches werden entfernt.

Das hört sich nach enorm viel Aufwand an. Dieser Einsatz lohnt sich offensichtlich für den Eigentümer, sonst wären Sie nicht so erfolgreich. Was macht diesen Erfolg aus?

Das lohnt sich, aber nicht viele Makler sind bereit einen solchen Aufwand zu betreiben und so viel Geld im Vorfeld zu investieren! Beim Autoverkauf ist es eher üblich: Es wird gesaugt, geputzt und poliert, um beim Verkauf den typischen Preisverhandlungen vorzubeugen und den bestmöglichen Preis zu erzielen. Beim wesentlichen preisintensiveren und emotionaleren Immobilienverkauf, investieren manche Verkäufer nichts, bevor sie das Objekt anbieten.



Andrea
Dangers
Partner
für Home
Staging

Das kann ein teurer Fehler sein. Da eine Immobilie das wohl teuerste Produkt ist, das man im Laufe seines Lebens verkauft, sollte man keinen unnötigen Versuche machen und Geld verschenken. Das haben meine anspruchsvollen Kunden erkannt.

Nachvollziehbar. Und wie geht es weiter? Nach dieser Veredelung entsteht ein wirksames Exposé und erst jetzt fängt der klassische Vermarktungsprozess an?

Genau. Durch die visuellen Aufbereitung der Immobilie für den Verkauf entstehen ansprechende Fotos und Videos. Die meisten Kaufinteressenten suchen heute in Online-Portalen nach ihrer Immobilie. Wenn ein Haus dabei auf den ersten Blick ansprechen soll, müssen die Fotos und die Präsentation optimal gestaltet sein, sodass jeder sofort darauf aufmerksam wird. So erhalten meine Kunden wesentlich mehr Anfragen. Und das hat den Vorteil, dass Sie zu einem höheren Preis verkaufen können und natürlich auch schneller. Nicht zu vergessen, der längere Leerstand von Immobilien kann richtig teuer werden. Denn die Kosten für die Hypothek, Grundsteuer, Müllgebühren, Heizung und Strom laufen weiter und außerdem müssen das Haus und besonders der Garten weiter gepflegt und instand gehalten werden.

Werden für Objekte nicht oft mehrere Makler beauftragt?

Eine Mehrfachbeauftragung wäre eine Milchmädchenrechnung. Mehr Makler bedeutet nicht Erhöhung der Nachfrage. Der Immobilienmarkt ist eng und schlimmstenfalls kann passieren, dass ein Objekt sogar an Wert verliert, weil viele es anbieten. Das ist kontraproduktiv. Meine Kunden schätzen meine Expertise und wollen den optimalen Preis erzielen. Im persönlichen Gespräch klären wir gemeinsam wie wir im Einzelfall vorgehen.

Nadine Frank-Vonmetz
Vonmetz Immobilien GmbH
Persönliche Assistenz: Petra Leopold
Wasserburger Landstr. 229
81827 München

Tel: +49 89 / 4567846-11
Mobil: +49 1511 / 9702235
nadine.vonmetz@remax.de





© Architekturfotos: www.gerhard-blank.de



Das elegante Exposé hält, was es verspricht - auch bei der Besichtigung !

Umsetzung & Marketingkonzept
Optimales Verkaufsergebnis



Kundenschreiben an Nadine Frank-Vonmetz

Immobilienankauf Doppelhaus-Villa in Grünwald



Sehr geehrte Frau Vonmetz,

wir möchten uns auf diesem Weg sehr herzlich für die professionelle Unterstützung beim Ankauf unserer Liegenschaft in Grünwald bedanken.

Sie sind ein positives Beispiel für einen fairen und sehr verlässlichen Makler.

Wir hatten das Gefühl, dass Sie im Rahmen des Gesamtprozesses, insbesondere auch durch Ihr immobilienpezifisches Know-how, immer die Interessen aller Parteien im Auge hatten, was in der heutigen Zeit nicht immer selbstverständlich ist.

Sie waren wirklich ausserordentlich speditiv bei Rückfragen. Wir haben uns beim Kauf der Immobilie jederzeit gut betreut gefühlt und werden Sie auf jeden Fall sehr gerne weiterempfehlen.

„...das volle Potential
Ihrer Immobilie.“

ORHIDEAL®
E-MATCH



“E-MATCH“ für Orhideal-Mitwirkende: Orhideal® UnternehmerTreff Online Von 16-18 Uhr vor Ihrem Bildschirm

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

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

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



Begegnung mit
Kristina Häfner
Warnke Rechtsanwälte
Rechtsanwältin des Monats

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

Kristina Häfner
Fachanwältin für Miet- und
Wohnungseigentumsrecht

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

Podium der Starken Marken

ORHIDEAL®
IMAGE

Recht. Persönlich.

IMAGE: Wo liegt der Schwerpunkt Ihrer Arbeit?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Vertreten Sie ausschließlich Vermieter?

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

Wo liegt die Kompetenz der Kanzlei Warnke Rechtsanwälte?

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

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

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

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

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



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

Dächer und Fassaden aus Metall:

Optimal konstruiert

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

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

Was bedeutet das für Ihre Kunden?

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

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

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

Was verstehen Sie unter nachhaltig?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

www.metalbuero-holz.de

Die perfekte Welle

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



Olivia Moogk: Liebe Image-Magazin Leser, liebe Unternehmer, heute stelle ich Ihnen Frank Bethmann vor, Spezialist für Störzonen- und Körperenergiemessungen, Schlafplatz-, Arbeitsplatz-, Bauplatz- und Stalluntersuchungen. Herr Bethmann, bringen Sie uns doch bitte kurz den Nutzen Ihrer Messungen auf den Punkt!

Frank Bethmann: Bei einer Messung zeige ich Ihnen auf, wie sich Störzonen oder Stressplätze negativ auf Ihren Organismus auswirken und gleichzeitig demonstriere ich Ihnen die Wirkung der Welle, ein patentiertes High-Tech-Produkt. Diese Welle wirkt auf Grund ihrer Form, Oberflächenstruktur und der speziellen Materialzusammensetzung und dient zur Stärkung der körpereigenen Energie, zur Steigerung der Raumqualität und Harmonisierung von geopathischen Störzonen für Menschen, Tiere und Pflanzen.

Die Welle wurde im Goldenen Schnitt und mit einer speziellen Materialzusammensetzung konstruiert. Sie erzeugt eine harmonische sinusförmige Schwingung, wie sie auch in der Natur vorkommt. Die Welle als Resonator harmonisiert die uns umgebenden Felder. Sie führt so zu einer deutlichen Verbesserung der Raumenergie bzw. der Raumqualität und damit zur Harmonisierung von geopathischen Störzonen und Stressplätzen, z.B. Wasseradern, Verwerfungen, Globalgitternetzen, für Mensch und Tier.

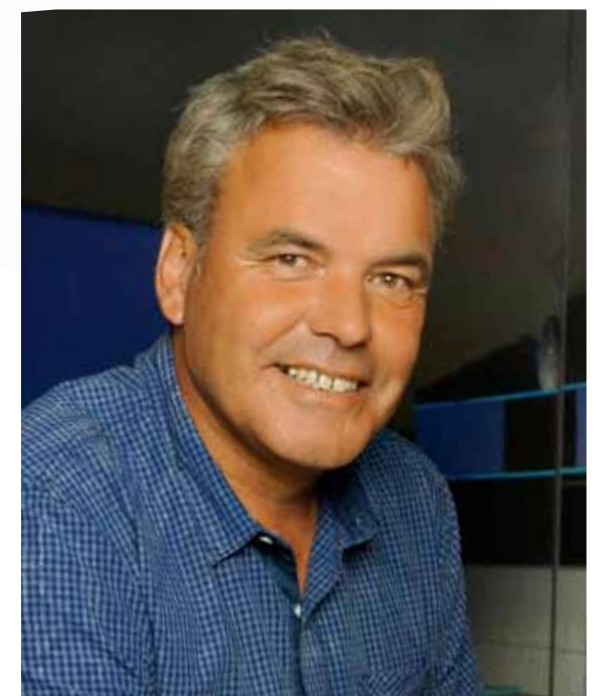
Zum Produkt gibt es zahlreiche wissenschaftliche Studien. Sind diese Ihren Kunden bekannt?

Ja, manche haben sich online damit befasst. Andere lassen sich einfach darauf ein, um es an sich auszuprobieren. Ich sage meinen Interessenten: Bei etwaiger Skepsis Ihrerseits, können Sie sich gerne bei einigen meiner zufriedenen Kunden über meine Arbeitsweise und die Wichtigkeit meiner Messung informieren. Sie werden dabei über die langfristig positiven Veränderungen bei Mensch und Tier informiert, denn Ehrlichkeit und Transparenz sind die Grundlagen meiner Tätigkeit. Risiko gibt es bei mir nicht! Ab Montagedatum der Welle haben Sie 14 Kalendertage Zeit die positiven Veränderungen kostenlos zu spüren.

Das ist fair. Es geht aber nicht nur um den Raum. Bei Interesse messen Sie auch Personen?

Richtig. In dem Fall erläutere ich vertrauensvoll und umfassend ihre körperlichen und persönlichen Beschwerden. Wissenschaftliche Studien haben ergeben, dass die Welle langfristige positive Auswirkungen auf das Nerven-, Immun- und Organsystem, die Stressreaktion, den Schlaf und das Wohlbefinden u.v.m. hat. Die Wirkung breitet sich kuppelförmig nach unten aus und je nach Modell kann sich der Wirkungsbereich unterscheiden.

Frank Bethmann • Radiästhet • geobiologischer Berater
Bund Süddeutscher Baubiologen (BSB)
Infotelefon: 089-44 40 90 27 oder 0151-17 65 73 49
f.bethmann@t-online.de



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

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



Bauen und Einrichten mit

Umsatz **Plus**

Der Energieschub für Ihr Unternehmen

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

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

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

www.olivia-moogk.de

Ich hab da ein Attest von meinem Arzt

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

Was steckt dahinter?

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

Wie verhalte ich mich?

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

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

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

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

Was ist das Risiko des Mitarbeiters?

Wieso schlage ich so etwas vor?

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

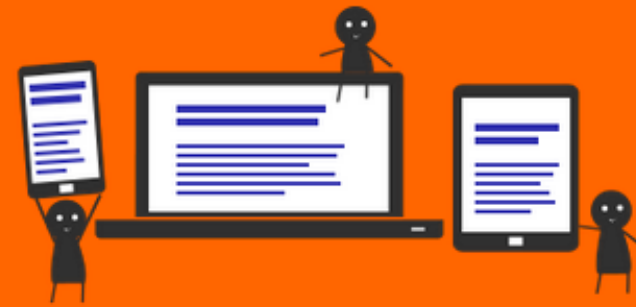
Mitarbeiter glaubhaft keine neuen Aufgaben geben, dann können sie die Arbeitszeit und damit das Gehalt über eine Änderungskündigung reduzieren. Sie schlagen damit den Mitarbeiter im Fall des passiven Widerstandes mit seinen eigenen Waffen. Das finde ich persönlich ziemlich cool.



Qualitätsanbieter des Monats



Make your content talk!



Use the power of ReadSpeaker text to speech to give a voice to your websites, mobile apps, digital books, elearning materials, documents, and more!



im Interview mit
Jürgen Pischel
Vertriebsleiter D/A/CH
ReadSpeaker GmbH

Fordern Sie Ihr Demo an unter: www.readspeaker.com



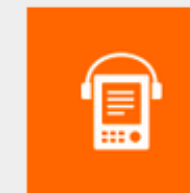
Web Reading

Extend the reach of your online content by instantly creating an audio version of your website.



Speech Production

Make your online and offline products more accessible with the power of text to speech.



Online Literacy Support

Let your students listen to an audio version of any written content while following along with the highlighted text.

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

u.a. Finden und Programmieren von Sonderlösungen



www.ostenried.com

Immer auf dem neuesten Stand

Gerhard Ostenried ist ein Einrichtungs-Profi. Der Betrieb des Interieur-Designers wurde jüngst von der renommierten Zeitschrift »Architektur und Wohnen« als »Top Fachgeschäft 2012/ 2013« aufgenommen in die 120 führenden »Adressen für Textiles Wohnen in Deutschland«. Es ist die dritte namhafte Auszeichnung, nachdem der »Heimtex Star 2012« vom gleichnamigen Branchenblatt an Ostenried als »Fachhändler des Jahres 2012« vergeben und er 2010/ 2011 als »Textiler Einrichter des Jahres« in Deutschland und Österreich ausgezeichnet worden war. »Wir sind herausragend im Mix von Handwerk und Handelsware«, betont Ostenried mit Blick auf die Bandbreite an Möbeln, Stoffen, Böden, Oberflächen und Wandmaterialien, Kunstgegenständen oder Funktions-Accessoires, die jährlich auf Fachmessen in ganz Europa auf Aktualität, Exklusivität und Qualität hin überprüft und ergänzt werden. Auch finden in den eigenen Ausstellungsräumen Events der Extraklasse statt.

Überall wird Wohnraumwertschöpfung des Meisters als »stimmiges Endergebnis« geschätzt. Wichtig sei »die Nähe, um die wahren örtlichen Gegebenheiten zu erfühlen, architektonische Veränderungen einfließen zu lassen und sie mit den Wünschen der Bewohner zu einem zeitgemäßen Lebensstil zu kombinieren«, sagt Gerhard Ostenried.





„Ich pflege eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit meinen Kunden. Wir begegnen uns auf Augenhöhe und respektieren unsere individuellen Unterschiede. Meine Kunden erhalten alle wichtigen und relevanten Informationen und verraten mir ihre Wünsche und Vorstellungen, um dann ein Angebot zu erhalten, was sie begeistern wird.“

Jana Pfeil

**Jana Pfeil
grün & design**
Heidegrund 7
D-49214 Bad Rothenfelde

Tel. +49 (0) 5424 213077
Fax. +49 (0) 5424 213079
Handy: +49 (0) 160 99751785

jana.pfeil@gruenunddesign.de
www.gruenunddesign.de

„Gesunde
Raumluf
und harmonische
Atmosphäre sorgt
für glückliche
Kunden und
Mitarbeiter.“

Grüne Wohlfühlloasen

Sowohl Büros und Geschäftsgebäude als auch private Räume blühen mit Pflanzen auf und erhalten dadurch eine angenehme Atmosphäre.

Bei Jana Pfeil stehen Sie als Kunde im Mittelpunkt und werden von Anfang an, bis weit nach der Realisierung Ihres grünen Projektes, allumfassend betreut. Sie erhalten ein individuelles, speziell auf Ihre Wünsche und Bedürfnisse zugeschnittenes Angebot. Sie zeigt Ihnen vorher mit aussagekräftigen Bildern, welche Pflanzen anschließend genau bei Ihnen stehen.

Rund um's Grün im Raum Osnabrück, Münster, Bielefeld werden Sie professionell betreut.

Ihre Mitarbeiter werden wegen der gesunden Raumluf und der harmonischen Atmosphäre jeden Tag aufs Neue wieder gern an ihren Arbeitsplatz kommen. Dadurch steigert sich Ihre Wettbewerbsfähigkeit und Ihr Betriebsergebnis. Gern zeigt Jana Pfeil Ihnen auch, wie Sie zusätzliche finanzielle Mittel freisetzen können, um Ihre grüne Wohlfühlloase zu realisieren und Ihre Mitarbeiter noch glücklicher zu machen.

Sie können ganz sicher sein, nur beste Qualität zu erhalten. Ausgewählte Pflanzen unterstützen Sie auch auf energetischer Ebene in Ihren Vorhaben. Nicht jede Pflanze ist für jeden Raum oder jeden Charakter eines Menschen geeignet. Jana Pfeil verrät Ihnen, was optimal passt. Sie bleibt mit Ihnen in Kontakt und lässt Sie auch nach dem Kauf mit Düngererinnerung und Pflegetipps nicht allein. Die Textilpflanzen wiederum sehen täuschend echt aus und werden nicht selten mit echten Pflanzen verwechselt.





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

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

Wirtschaftlichkeit mit System -
Gebäudetechnik in neuer Dimension

Mastermind & Innovation Team

Sie meinen, man könne das Rad nicht neu erfinden? Schwer gefehlt. Es geht! Mit einem anpackenden Team von klugen Köpfen aus der Praxis setzt Dr. Peter Burnickl neue Maßstäbe in der Ingenieursbranche. Die Helden der unsichtbaren Technik sind ein Beispiel für bodenständige Spitzenleistung auf dem Markt und gelten bei vielen Auftraggebern als DIE Bauprofis, wenn es um nachhaltige Gebäudeplanung geht. Der charismatische Unternehmer Burnickl setzt auf ganzheitliche Lösungen, die dabei helfen, die späteren Betriebs- und Unterhaltskosten entscheidend zu verringern. Dem Pragmatismus und der Schaffenskraft des Visionärs kann und will man sich nicht entziehen: So avanciert der kommunikative Neudenker zum Botschafter der Wirtschaftlichkeit mit System und trägt mit erstklassigen Gesamtkonzepten zu einer neuen Dienstleistungskultur der kurzen Wege bei. Als Referent und Interviewpartner gibt Peter Burnickl dem Fachpublikum interessante Impulse anhand von spannenden Projektbeispielen. Die global gefragte Marke Burnickl trägt zur Entwicklung von Lebens- und Unternehmensraum bei und macht Wachstum möglich. **Geht nicht? Gibt es nicht! Let's rock it!**

www.burnickl.de

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



Hersteller des Monats



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

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

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

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

www.medianet-home.de

[mn] medianet - Hausautomation | Soundsysteme | Softwarelösungen

[mn] SCLAN

SCLAN Bussystem | Hausautomation, Haussteuerung, Gebäudetechnik, Multimedia

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



Anspruch guter Ton
Die hochwertige Hintergrundbeleuchtung kostet Sie keine wertvolle Steckdose. Die Lautsprecher sind dezent in der Decke oder Wand installiert und die Technik befindet sich im Technikschrank und ist kinderleicht über die SCLAN-Bedienelemente zu steuern.



[mn] VOICEPOINT

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



[mn] Solutions

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



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

„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

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*

So fühlt sich der Käufer wohl



Besichtigung
ohne Homestaging



homestaging-muenchen.de

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



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.

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

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

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

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

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

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

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

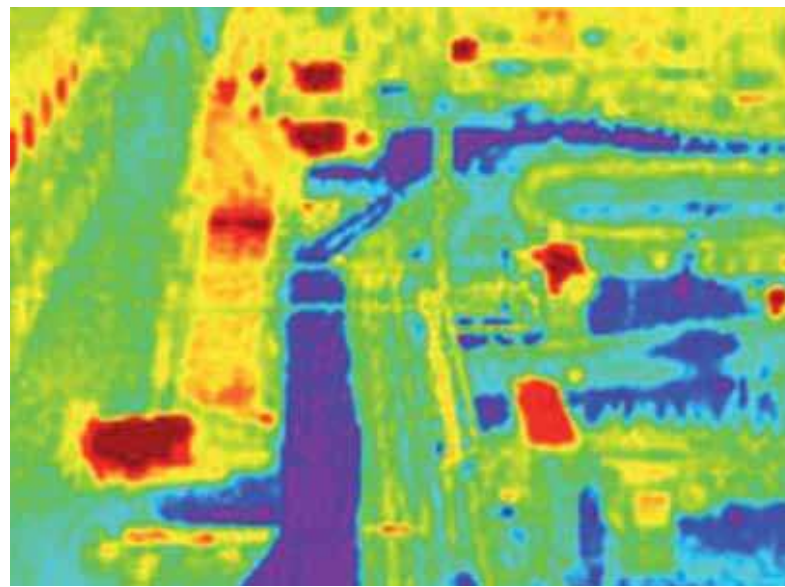
Bettina Greither: „Gerne. Ich fasse möglichen Maßnahmen zur zeitgemäßen und nutzungsgerechten Modernisierung unter Einbeziehung der örtlichen Gegebenheiten und der angestrebten Nutzung zusammen. Hier kann ich mit Aufnahmen, Grundrissen, technischen Details oder Wärmebilder arbeiten, um

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



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

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



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

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 Bauthermografie 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...



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

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.

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



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 Komplett-sanierungen, 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

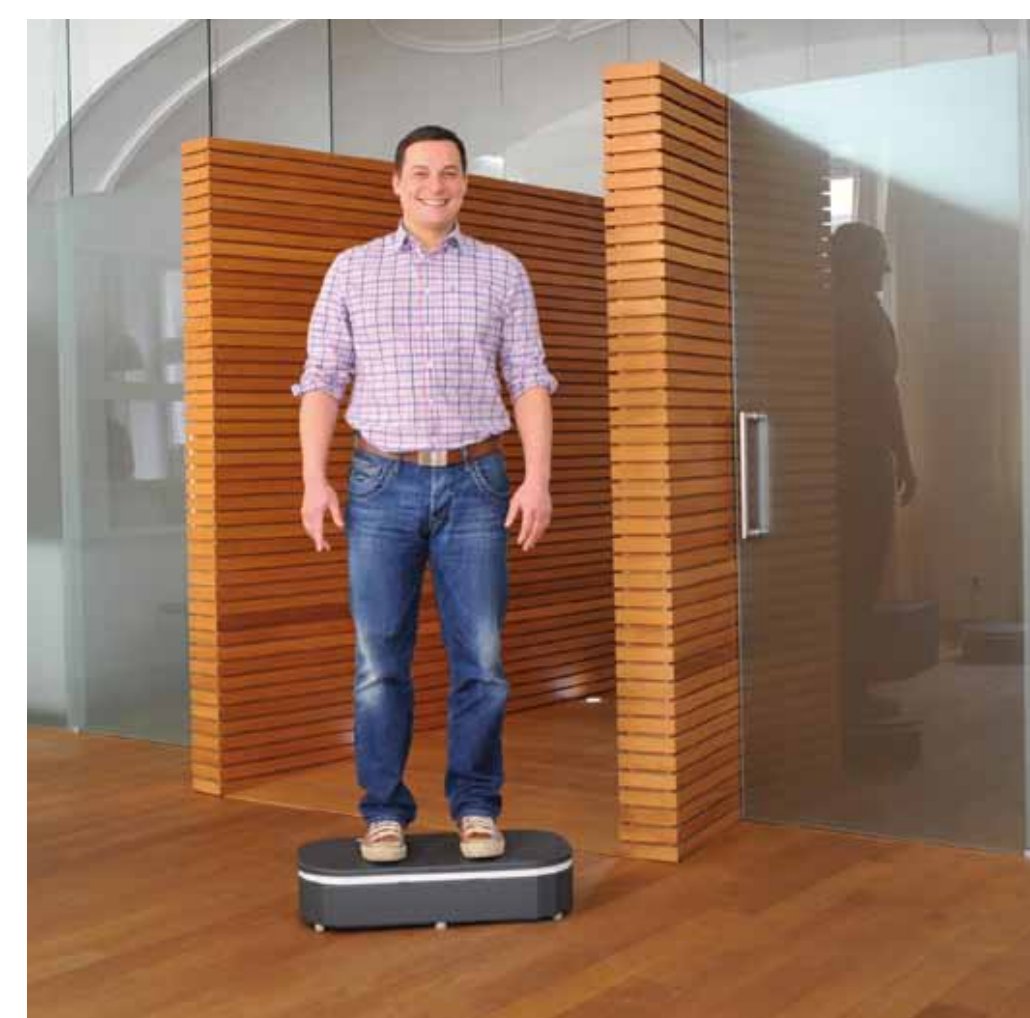
Fachkraft für Thermografie Stufe 1 nach DIN 54162

Energieberaterin (HWK)

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



Direkt am Arbeitsplatz
testen und die Energie
spüren.



Erfindergeist hat einen Namen: James Dyson

Von der One-Man-Show zum Global Player

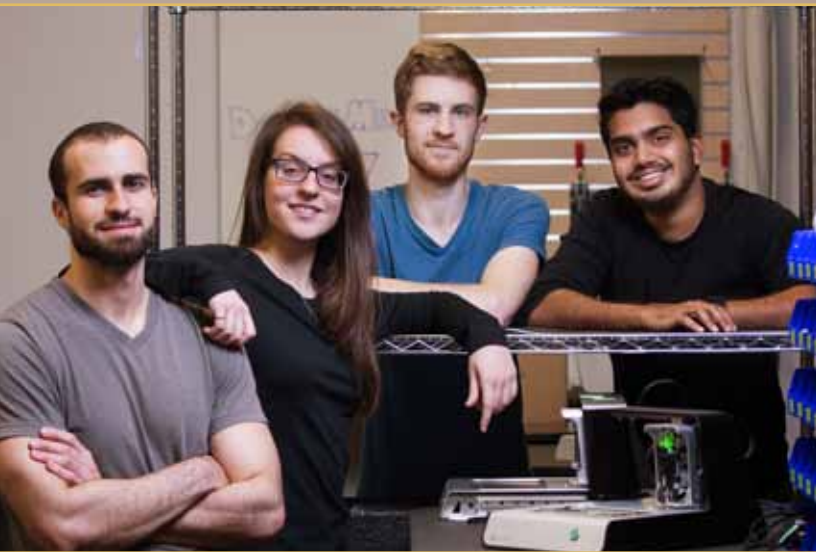
Als Technologie- und Erfinderunternehmen hat es sich Dyson zur Aufgabe gemacht, Produkte des täglichen Lebens durch neue Ideen zu verbessern. Mit diesem Anspruch revolutionierte Unternehmensgründer James Dyson die seit 1901 praktisch unveränderte Staubsaugertechnologie: Nur ein Dyson Staubsauger verfügt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

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



www.orphideal-
image.com

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

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

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

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

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

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