

September 2018 • **Sonderedition**
14 Jahre Plattform
www.orphideal-image.com



Begegnung mit
Michael Mönner
Mönner GmbH
Unternehmer des Monats

Podium der Starken Marken

ORH IDEAL[®]
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

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

**Nicht nur von Kunden,
sondern auch innerhalb der
Branche sehr anerkannt:**
Mit viel Leidenschaft und
Liebe zu allen Projekten
ist das Geschwisterpaar
Stephanie Präger und
Michael Mönner in dritter
Generation ein Garant für
Bestleistung in Baddesign,
Badsanierungen und
Heiztechnik.

Auf Erfolgskurs mit viel Gespür und Know-how

Badkonzepte mit Stil

Was lange währt, ist mehr als gut: Mit hochwertigen Lösungen ist die Mönner GmbH Bäderspezialisten seit 65 Jahren eine renommierte Top-Adresse für erstklassigen Bäderbau in München und Umgebung für alle, die sich ihr neues Bad stressfrei aus einer Hand entwickeln und umsetzen lassen wollen. Mit Stil, Erfahrung, Herz und Verstand verwandelt das Mönner Kompetenzteam aus erfahrenen Baddesignern, einer Innenarchitektin und diversen Gewerken ihr altes Bad in eine Energietankstelle oder Wellnessoase - ganz nach Ihrem Gusto! Garantiert! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Großartigen Ideen und
nur die beste Umsetzung
für unsere Kunden!“

www.moenner.de

Münchens starke Marke in der Badgestaltung

Rundum-
Service
aus einer
Hand in bester
Qualität

Sympathischer Familienbetrieb und idealer Arbeitgeber und das Bad als Energietankstelle:

Das Mönner Erfolgsrezept ist die familiäre Betreuung und intensiven Betrachtung der Kundenwünsche. Die Gesundheit seiner Kunden und Mitarbeiter liegt Michael Mönner am Herzen. Optimale Beratung und regelmäßige Schulungen machen das Unternehmen aus.

„Wenn Sie bei der Badeinrichtung oder Modernisierung etwas für die Gesundheit tun wollen, dann sind Sie bei uns richtig! Die ganzheitliche Auffassung von Körper und Geist ist nicht neu, setzt sich jetzt aber auch in unserem Kulturkreis mehr und mehr durch. Mit dieser Betonung hat gerade auch die Privatsphäre an Bedeutung gewonnen – und damit das eigene Bad. Kein Wunder, ist doch das Bad einer der wenigen Räume, in dem wir ganz für uns sein können!“

Orhideal IMAGE: Sie beide sind Geschäftsführer der Mönner GmbH Badspezialisten. Auch im Jahr 2018 gehören Sie dem exklusiven Club der BESTEN BADSTUDIOS an. Ihre Kunden sind Fans und Ihre besten Empfehlungsgeber. Wie sichern Sie sich die hohe Weitersag-Quote?

Michael Mönner: Das ist eigentlich kein Geheimnis und sehr einfach zu erklären. Wir führen seit über 65 Jahren Badsanierung aus und alles aus einer Hand. Weil wir alle Gewerke koordinieren, muss sich der Kunde nicht um Installateure, Fliesenleger und andere kümmern. Gleiches gilt für den Heizungsbedarf. Auch hier übernehmen wir die komplette Organisation der notwendigen Arbeiten. Wir sparen unseren Kunden alle Abstimmungen und sichern ihm damit das optimale Ergebnis.

Im Badbereich sprechen Sie hauptsächlich Privatkunden an, die ihre Immobilie sanieren oder modernisieren wollen. Ich bin erstaunt, dass Ihre Kundschaft so aktiv über Ihre Dienstleis-

tungen spricht. Das Badezimmer ist ein sehr persönliches Thema.

Stephanie Prägert: Auch wenn Badezimmer oft zur Intimsphäre gehören, ist die Weiterempfehlung bei uns ganz üblich. Die Kunden sind einfach begeistert, haben eine neue Wohlfühloase und zeigen ihren Freunden gerne das neue Bad oder die umgesetzte Heizidee. Solche Neuerungen sind ja auch sehr kluge Entscheidungen, weil durch Modernisierung in der Regel auch Energie und Ressourcen gespart werden. Darüber hinaus haben wir auch im Internet unsere Fans, die uns liken und empfehlen. Sie wissen sich in verantwortungsvollen Händen eines Fachmanns. Das ist ein wichtiges Qualitätsversprechen.

Wie schön. Ich finde es sehr angenehm, wenn man sich im Do-it-yourself-Zeitalter zurücklehnen kann und ein Profi übernimmt die Verantwortung. Gute Meister zu finden, ist heute eher eine Seltenheit, kann ich aus eigener Erfahrung sagen.

Michael Mönner: Das ist wohl wahr, Frau Briegel. In der Tat sind gute Installateure rar. Aus diesem Grund bilden wir jedes Jahr ganz nach unseren qualitativen Maßstäben aus, um zuverlässige Monteure zu haben.

Dann bieten Sie Ihren Kunden viel Mehrwert: wenig Stress und Arbeitsaufwand, alles aus einer Hand, langjährige Erfahrung, beste Qualität in der Umsetzung. Kommen wir doch mal zum Design? Da meistern Sie sicher einen Spagat. Zum einen müssen Sie erfassen, wie die Bewohner ticken und welcher Stiltyp hinter der Anfrage steckt, zum anderen was von den Gegebenheiten und Grundrissen überhaupt umsetzbar ist. Ist das die Kunst?

Stephanie Prägert: Den Bedarf punktgenau zu definieren, sehe ich eher als Grundvoraussetzung einer gelungenen Dienst- oder Handwerksleistung. Unsere Kunden schätzen sowohl unsere 3D-Planung und Visualisierung des Traumbades, als auch den Festpreis für den kompletten Service: von Beratung, Aufmaß, Planung, über Produktauswahl bis zum Umbau.



Mönner GmbH
Johann-Clanze-Straße 111
81369 München

Tel: 089 / 7249860
info@moenner.de
www.moenner.de



**BESTE
BAD
STUDIOS
2018**

WWW.BESTE-BADSTUDIOS.DE

Zum dritten Mal in Folge im „Guide Michelin“ der Badbranche!

Es ist so etwas wie der Ritterschlag für Badgestalter – und erneut eine tolle Auszeichnung für die Mönner GmbH. Die Badspezialisten gehören auch im Jahr 2018 dem exklusiven Club der BESTEN BADSTUDIOS an. In diesem „Guide Michelin“ der Badbranche finden sich in Deutschland und Österreich zurzeit etwa 750 Ausstellungen. Michael Mönner freut sich: „Die Auszeichnung belohnt unsere Anstrengungen, unseren Kunden nur das Beste anzubieten.“

Verantwortungsvoller
Partner für Bau- und
Hausherren

**Nicht nur Badprofis,
sondern auch
Heizungsspezialist**

Zwei, die guten Stil mit
Effizienz verbinden:
Nicht nur Badgestaltung, auch
die optimale Heizung ist immer
individuell zu bestimmen, den
es lässt sich nicht pauschal
sagen, welche Art die Beste ist.
Die baulichen Gegebenheiten
haben ebenso Auswirkungen
auf die Entscheidung für eine
neue Heizung wie die Ziele und
Vorstellungen des Kunden.
„Wir beraten Sie fachmännisch
und System- sowie markenneu-
tral, für Ihre beste Heizlösung.“

ORIDEAL
media
face 2018
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Ideen von der Stange? Nicht beim Mönner-Könner-Team





Stilsicher in allen Badezimmerfragen:

Stephanie Präger kennt die Wünsche der Badkunden und navigiert durch mögliche Stilwelten, wie Reduktion, Natur & Design, Veredelung, High End, Glocal Style

„Wir sichern unseren Kunden zu, alles zu tun, damit sie immer zufrieden sind. Unser Motto: sorglos modernisieren!“

Ebenso empfehlen wir gerne zusätzlich Handwerksbetriebe und andere Unternehmen weiter, mit den wir ebenfalls gute Erfahrungen gemacht haben und in deren Leistung wir Vertrauen haben.

OK, der Service und die Baubetreuung aus einer Hand sind also Ihr Vertriebsplus, ebenso wie die persönliche Beratung und Betreuung. Aber das alles hat seinen Preis. Ist das eine Hürde für potentielle Kunden?

Michael Mönner: Überhaupt nicht. Der Preis aus einer Hand - bei einer umfassenden Leistung und Betreuung - ist nicht höher, als wenn man einzelne Handwerker entlohnen muss.

Stephanie Präger: Außerdem ist den meisten das optimale Ergebnis einiges Wert: eine böse Überraschung, weil die Handwerkerkoordination nicht klappt oder das Bad doch nicht den Vorstellungen entspricht, ist unterm Strich teuer. Bei uns sind die Kunden sicher, das Gewünschte zum Festpreis zu bekommen.

Ja, das ist natürlich fatal, wenn Wunschvorstellung und Realität auseinanderklaffen.

Stephanie Präger: In der Tat, Frau Briegel, jeder, der sein Bad modernisiert oder neu einrichtet, weiß es: Bäder gibt es nicht fertig von der Stange. Sie können Ihr neues Bad nicht einfach Probefahren und Sie können Handwerker nicht vorher testen. Sie brauchen einen Partner, dem Sie zu Beginn vertrauen können, der über ausreichend Erfahrung verfügt und der kreativ und zuverlässig ist. Wir haben hunderte von Bädern gebaut – und wir können unseren Kunden all das bieten.

Ist das breitgefächerte Know-how im Mönner-Team Ihr Erfolgsrezept und Abgrenzungsmerkmal zu anderen

Anbietern?

Michael Mönner: Es ist immer gut ein großes Wissens- und Erfahrungsspektrum zu haben. Aber auch das Gespür für Design und Menschenkenntnis darf nicht fehlen. Wie schon gesagt, unsere Stärken sind die Bedürfnisermittlung der Kunden und die Planung. Meine Schwester und ich, wir sind erfahrene Baddesigner. Unsere Innenarchitektin ergänzt unseren Expertenpool ausgezeichnet. Ich selber habe diverse Fortbildungen im Bereich der Lichtplanung und Farbgestaltung gemacht. Wir schulen uns umfassend in allen Bereichen. Unsere große Stärke sind jedoch auch unsere Mitarbeiter, da wir alle notwendigen Fachbereiche in unserem Hause vereinen: Installateure, Heizungsbauer, Elektromeister, Fliesenleger. Denken Sie daran, wir bilden ja auch selber aus!

Eine sehr gute unternehmerische Entscheidung war der Bau Ihrer Ausstellung?

Michael Mönner: Ja, so können sich unsere Auftraggeber neben den 3D-Visualisierungen auch noch haptisch Impulse holen. Die Firma Mönner hatte in den letzten 65 Jahren viele sinnvolle Entscheidungen und jede war zu ihrer Zeit gut, wie z.B. alles aus einer Hand anzubieten.

Wie lautet Ihr persönliches Leitmotiv?

Michael Mönner: Ich bin erst zufrieden, wenn der Kunde begeistert ist!

Stephanie Präger: Dito.

Als renommierte Bäderbauer Münchens und die Adresse, an die Ihr Kunde als Erstes denkt, wenn er sein Bad sanieren möchte, haben Sie sicher ein eigenes Erfolgsmotto. Welches Erfolgsrezept können Sie unseren Lesern und auch unseren Unternehmern im Netzwerk geben?

Rückendeckung für Badprojekte

Convenience für die Kundschaft:

Eine Bad-Modernisierung muss nicht immer mit dem Aufwand und den Kosten eines kompletten Umbaus verbunden sein. Wir sind auch Ihre Experten bei der Umsetzung von Details und machen aus Ihrem vorhandenen Bad mit neuen Materialien und Accessoires ein Traum-Bad.

Wanne raus – Dusche rein Eine der meistgefragtesten Teilmodernisierungen ist der Wechsel von einer vorhandenen Badewanne zu einer Dusche – am besten barrierefrei, um auch für die Zukunft optimal gerüstet zu sein.

Innerhalb von zwei bis drei Tagen funktioniert unser Experten-Team Ihr Bad um – selbstverständlich profitieren Sie auch bei der Teilmodernisierung von unserer 5-Sterne-Garantie!

„Wir gehen mit Ihnen gemeinsam die 7 Schritte, die Ihnen mit Sicherheit Ihr Traumbad bringen.“

MONNER

SANITÄR HEIZUNG ELEKTRO FLIESEN

In 7 Schritten zur sicheren und sauberen Badsanierung:

1. BEDÜRFNIS- UND BUDGETERMITTLUNG

Alle Ihre Wünsche und Bedürfnisse sind für unsere Planung unentbehrlich – aus diesem Grund stimmen wir gemeinsam alles genau ab – natürlich auch Ihr einzuhaltendes Budget!

2. PRODUKTAUSWAHL

Gemeinsam mit Ihnen wählen wir alle Einrichtungsgegenstände, Fliesen, Farben, Materialien sowie das richtige Licht für Ihr individuelles Bad aus!

3. PRÄSENTATION IHRES TRAUMBADES

Wir präsentieren Ihnen Ihr neues Traumbad und vereinbaren alle Vorbereitungen für die Realisierung.

4. FESTPREIS-ANGEBOT

Beim Kaufabschluss wissen Sie genau was Ihr neues Bad kostet – auf den Euro genau.

5. ABLAUFPLAN MIT TERMINGARANTIE

Sie wissen, wann wir anfangen und wann wir fertig sind. Garantiert.

6. KOMPLETTE BADSANIERUNG DURCH ERFAHRENE SPEZIALISTEN.

Alle Schritte der Modernisierung werden durch eigene Mitarbeiter perfekt umgesetzt – natürlich mit Sauberkeitsgarantie für Sie! Die Erfahrung macht's: Über 1000 Bäder haben wir bereits realisiert!

Stephanie Prägert: Ich finde, die familiäre und persönliche Betreuung von allen Kunden ist von großer Bedeutung, nicht nur im Handwerk. Aber das ist, denke ich, was uns mit all Ihren Familienunternehmen auf der Orhideal Plattform verbindet.

Stimmt, Frau Prägert, alle unsere Mitwirkenden nehmen ihr Unternehmen sehr **PERSÖNLICH**, verkörpern als Personenmarke ihr Qualitätsversprechen. Sie sind auch immer Klischee-Brecher in ihrer Branche. Das sind Sie sicher auch! Allgemein wird gesagt: „Der Handwerker macht immer Dreck, ist unpünktlich, hält eh keine Termine ein und sowieso ist alles viel zu teuer....“

Michael Mönner: Natürlich kennen wir diese Klischees. Aber wer das sagt, kennt Mönner GmbH nicht! Die Mönner-Männer machen minimalen Dreck, sind pünktlich und die Dienstleistung aus einer Hand macht die Kosten erträglicher – egal ob Badsanierung oder Heiztechnik-Lösung.

Das ist ein gutes Statement zum Schluss. Das Leben ist zu kurz für ein hässliches Badezimmer oder ein energiefressendes Heizsystem. Willkommen in unserem Netzwerk. Wir freuen uns, dass Sie beide uns mit Ihren Kompetenzen ergänzen.

Michael Mönner: Wir sind gerne dabei, Frau Briegel!

„Seit 65 Jahren führen wir unsere Kunden sicher durch das breite Angebot diverser Designs, Stilrichtungen und technischen Möglichkeiten - bis zum gewünschten TOP-Ergebnis!“

Alles aus einer Hand mit eigenen Mitarbeitern und persönlicher Betreuung vor Ort: Installateure, Heizungsbauer, Elektromeister, Fliesenleger, die sorgfältig und sauber arbeiten. Das macht Mönner Bad zum Anbieter des Vertrauens





Mönnner-Könnner-Team

BESTE
BAD
STUDIOS
2018

WWW.BESTE-BADSTUDIOS.DE

MÖNNER
SANITÄR HEIZUNG ELEKTRO FLIESEN

www.moenner.de



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

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

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

Der ideale Raum ist vor allem eins: natürlich hell.

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

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

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



www.hori-zon.de



Pro Gewerbe-standorte

Mit äußerster Diskretion und juristischem Fingerspitzengefühl entwickelt Gottfried Frick in Zusammenarbeit mit Geschäftspartnerin Andrea Fröhlich und seinem Team Gewerbebestandorte. 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.



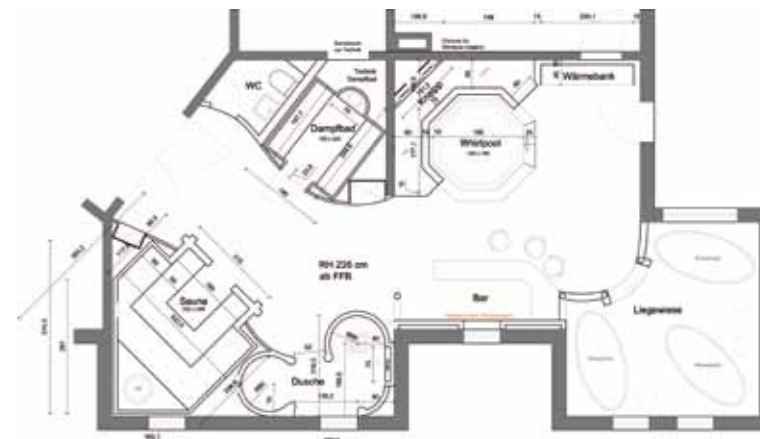
www.frick-unternehmensberatung.de

Frick Unternehmensberatung
Bretonischer Ring 9 • 85630 Grasbrunn

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

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

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.“

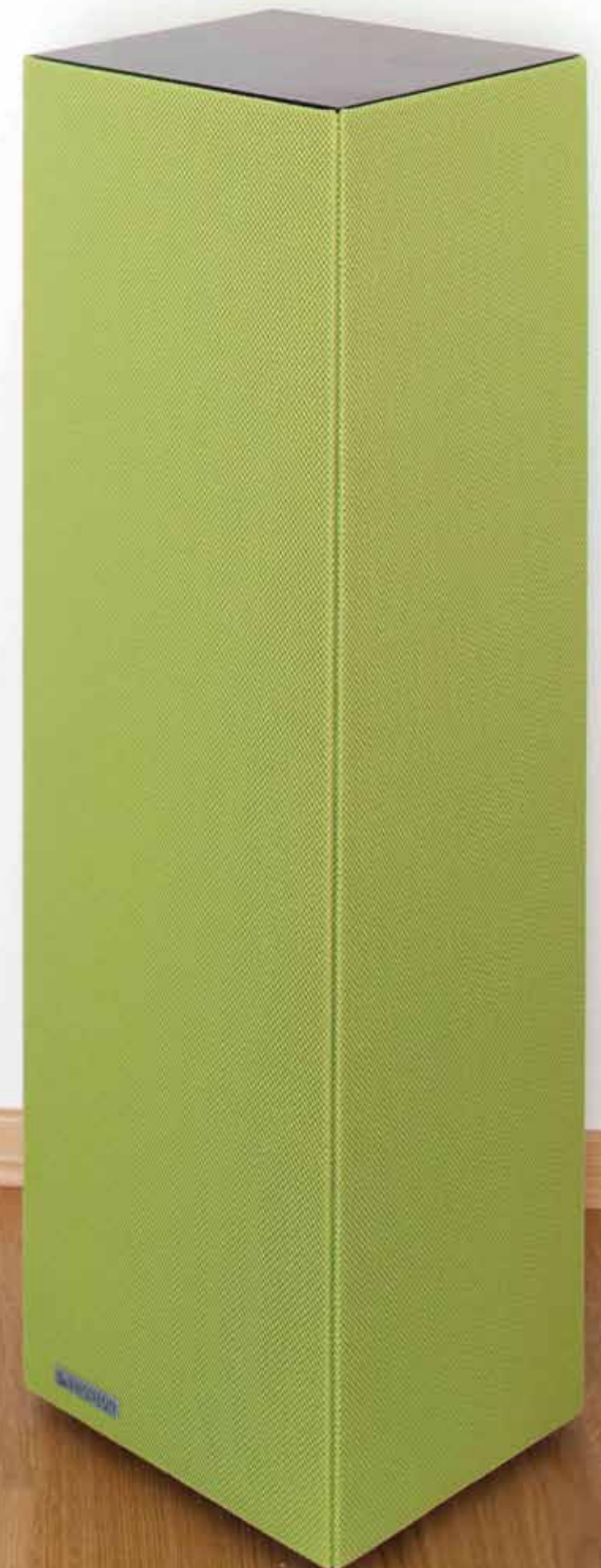
Phoneon Sound Butler® als Art Edition....



...ganz klassisch



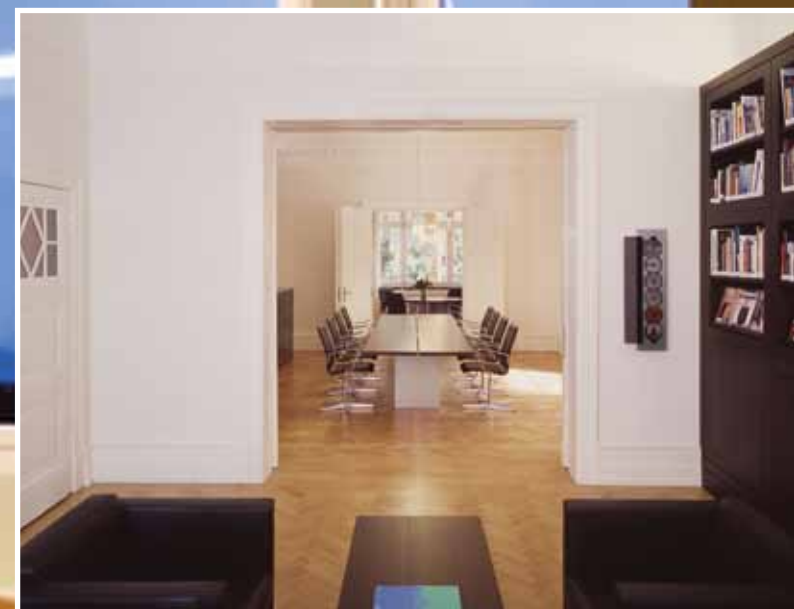
...oder mit Gute-Laune-Farben.



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 lang-jähriger 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 Klebesystem SikaTack®-Panel der Firma Sika® in Deutschland und über 1 Mio. m2 Fassadenfläche setzt das Handelsunternehmen Hallschmid weiter auf Erfolgskurs. Neben bahnbrechenden Projekten im Aussenbereich ist auch der Einsatz mit INDOOR-Tack-HW-Klebesystem für Wandtafeln weiter gestiegen. Kein Wunder, denn mit den weiterentwickelten Klebstoffen und Verfahren ergeben sich noch nie dagewesenen Gestaltungs- und Einsatzmöglichkeiten.



Dichten und Kleben am Bau www.hallschmid.eu



IDT-System zur einfachen Montage



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

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



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. *Orhüdea 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

Fliesende Übergänge

www.fliesenbischofer.de

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



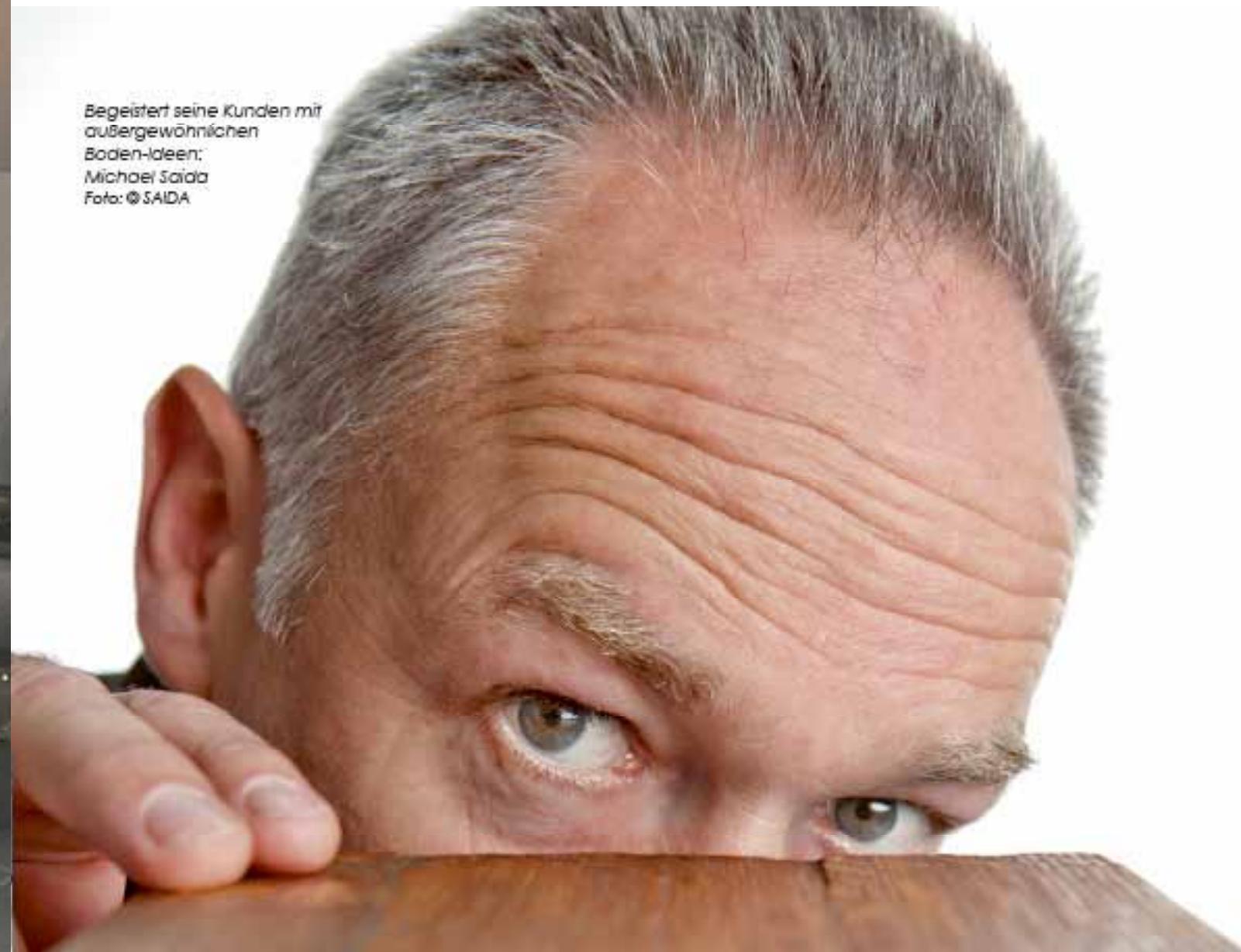
Traudl Bischofer
Kundenbetreuung



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



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 **Corina Jebens**

Unternehmerin des Monats

**Corina Jebens &
Rosemarie Baur
Immobilien**

LEBEN IST VERÄNDERUNG



ROSEMARIE BAUR
Immobilien GmbH - seit 1968



ORPHIDEAL[®] IMAGE

Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

Gespür für Menschen & Immobilien

Leben ist Veränderung! Die etablierte Marke „Corina Jebens Immobilien“ ist seit September 2018 unter einer neuen Adresse in Grünwald anzutreffen. Die beherzte Geschäftsfrau und Inhaberin Corina Jebens hat sich über die Jahre eine solide Kundenkartei erarbeitet und ihr Netzwerk ausgeweitet.

Darüber hinaus übernimmt die sympathische Unternehmerin Mitte 2019 „Rosemarie Baur Immobilien“, das Immobilien-Büro, in dem sie im Jahr 2000 ihren Erfolgsweg startete. Mit der Übernahme steht auch das 50-jährige Jubiläum an. Die Firmierung ändert sich in „Corina Jebens & Rosemarie Baur Immobilien“, die Geschäftsethik mit der hohen Servicequalität bleibt. So ist es kaum verwunderlich, dass sich die pragmatische und einfühlsame Immobilienspezialistin ihre Kundschaft zum Freund macht. Denn ihre Gabe beim Immobilienkauf oder der Vermietung hinter die Kulisse zu schauen, den Bedarf oder die Problematik zu erkennen, macht sie aus. Die gut vernetzte, empathische Macherin steht dem Mensch zur Seite und hat sich mit dieser Eigenschaft als erstklassiger Dienstleister für Immobilienbedarf etabliert.

Wir gratulieren und freuen uns mit ihr!

Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.jebens-immobilien.de

JUBILÄUM
50
JAHRE

Frischer Wind für den Immobilienmarkt im Münchner Süden
Corina Jebens übernimmt
Rosemarie Baur's Lebenswerk
von Monca und Joachim Schnell
Die gelungene Zusammenführung zweier Grünwalder Erfolgsgeschichten findet Mitte 2019 mit der Übergabe von Rosemarie Baur Immobilien an die Corina Jebens Immobilien ihren krönenden Abschluss

„Mein hoher,
persönlicher Einsatz ist die
Garantie für weitere 50 Jahre
Erfolgsgeschichte!“

Corina Jebens

Premium-Service rund um die Immobilienvermarktung

Orhideal IMAGE: Frau Jebens, Sie haben sich als erstklassige Adresse für den Immobilienverkauf und Vermietung in Grünwald und Münchner Süden einen Namen gemacht. Nun stehen Sie vor einem neuen Wachstumsschritt, habe ich gehört.

Corina Jebens: Ja, das ist richtig. Die Marke Corina Jebens Immobilien ist jetzt unter einer neuen Adresse in Grünwald anzutreffen. Sie finden mich jetzt im Ladengeschäft in der Schloss-Straße 19. Neueste Immo-Informationen gibt es dann nicht nur im Internet, sondern in meinem Schaufenster oder auch in den von Rosemarie Baur übernommenen beliebten Schaukästen an der Südlichen Münchner/Ecke Schloss-Straße. Mitte 2019 übernehme ich zudem die Firma Rosemarie Baur Immobilien, das Unternehmen, in dem ich meinen Erfolgsweg startete. Damit verbunden steht im Herbst auch das 50-jährige Jubiläum an. Das wird gefeiert. Ich freue mich, dass ich mit frischem Wind nun dieses traditionelle Unternehmen weiterführen kann. Die Geschäftsphilosophie der Firmengründerin Rosemarie Baur (97) bleibt unverändert: Weiterhin agiere ich ganz unabhängig und bin einzig dem Kunden verpflichtet. Die persönliche Note mit ganz individuellem Service, wie ihn nur ein einzelnes, renommiertes Familienunternehmen bieten kann, bleibt das Alleinstellungsmerkmal. Die Firmierung ändert sich in Corina Jebens & Rosemarie Baur Immobilien. Die Logofarbe wird von dem allseits bekannten blau an meine Firmenfarben orange angepasst.

An Ihrem Leistungsangebot verändert sich nichts?

Meine Mission bleibt die Gleiche: Menschen ein schönes Zuhause zu suchen und zu finden bzw. Menschen bei veränderten Lebenssituationen tatkräftig behilflich zu sein, also beim Verkauf und Vermietung privater Wohnimmobilien - mein Kerngeschäft -, wie Häusern, Wohnungen oder

Grundstücken. Teilweise bin ich auch mit Gewerbeimmobilien aktiv.

Dann gratuliere ich Ihnen zu Ihrer Geschäftsentwicklung und auch Ihren Kunden, die sicher davon profitieren werden. Ihre Geschäftsethik deckt sich mit der der Firmengründerin, welche Sie immer inspiriert hat. Sie haben sich ja bereits einen beachtlichen Stammkunden-Kreis erarbeitet, der damit nur größer werden kann. Das liegt sicher daran, weil Sie beide in Ihrem Beruf dem Klischee keineswegs entsprechen. In Ihrer Branche wird üblicherweise mit dem Vorurteil „Makler sperren die Tür auf, schreiben die Rechnung und haben nichts getan“ gekämpft. Wie haben Sie es geschafft, sich davon abzugrenzen?

Nun, zunächst möchte ich feststellen, dass diese Aussage auf viele Berufsgruppen übertragen werden könnte. Wer diese Erfahrung gemacht hat, war offensichtlich nicht in den richtigen Händen und mit der erbrachten Leistung nicht zufrieden. Schwarze Schafe gibt es überall. Abgrenzung funktioniert nicht mit Worten, sondern mit Taten! Also um Ihre Frage zu beantworten: Ich muss mich jeden Tag gegenüber meinen zahlreichen Mitbewerber durchsetzen. Nur wenn man über eine lange Zeit stetig mit seiner Arbeit eine große Zahl an Kunden begeistert, spricht sich das schnell herum. Ich bin nun schon seit 2000 in der Immobilienbranche unterwegs. Bei mir melden sich Kunden, welche vielseitige Wünsche und Bedürfnisse haben und Rat und Unterstützung suchen. Sehr oft auf Empfehlung, weil meine Arbeit von erfolgreichen Vermittlungen wertgeschätzt wurde. Eine professionelle Immobilienvermarktung ist in erster Sache Vertrauens- und bei weiterem Entwicklungssache. Meine Dienste nimmt ein vielseitiger Kundenkreis in Anspruch, welcher nie auf die Idee käme, die „Türe selber aufzusperren“, um sich den Makler bei der Ver-



...Perfekte Darstellung des Objekts



...immer ansprechbar



...selbst Hand anlegen

Kompetent und verantwortungsvoll

Unabhängig und ohne Franchise nur dem Kunden verpflichtet ist Corina Jebens Immobilien - in einer Zeit der Automatisierung und Standardisierung - als einzelne Erfolgsmarke eine Wohltat für alle, die einen persönlichen Ansprechpartner schätzen. Ein perfektes Netzwerk, der große Kundenstamm, sowie der internationale Kundenkreis dienen als Basis für gelungene Immobiliengeschäfte im Verkauf und in der Vermietung.

In allen Fragen rund ums Haus bestens vernetzt:

Immobilien-Expertin Corina Jebens kombiniert langjährige Erfahrung, beste Markt- und Ortskenntnis, Fingerspitzengefühl, Verhandlungsgeschick, charmantes Durchsetzungsvermögen, Empathie und ihr großes Netzwerk zum Wohle ihrer Kunden.

Ihre Vorteile durch das Bestellerprinzip bei Vermietungen

Das Bestellerprinzip sieht seit einiger Zeit gesetzlich vor, dass derjenige, der den Immobilienmakler beauftragt, auch die Kosten dafür übernehmen muss. Bestellt der Vermieter - bezahlt der Vermieter. Bestellt der Wohnungssuchende - bezahlt der Wohnungssuchende.

Ihre Immobilie - erfolgreich vermarktet durch Corina Jebens Immobilien:

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

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

Expertise und Markterfahrung sind bei mir selbstverständlich.“

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

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

Bei Corina Jebens Immobilien genießen Sie eine individuelle Betreuung.



Verhandlungsgeschick



...Markt- und Ortskenntnis



...Exposé auf Richtigkeit überprüfen

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

„Vom Erstkontakt bis zum Abschluss - Ihr Objekt ist bei mir in besten Händen!“

mietung zu sparen, weil sie die Nachteile der Selbstvermarktung kennen, bzw. leider schon negative Erfahrung gemacht haben. Schließlich weiß man nie, wen man sich ins Haus holt.

Ich kann mir vorstellen, dass es teuer werden kann, wenn man auf qualitativ hochwertige und professionelle Hilfe verzichtet. Wie wirkt sich das denn Ihrer Meinung nach aus?

Es geht ja mit der Bewertung der Immobilie schon los. Um Aufträge zu bekommen, werden dem Kunden Mondpreise versprochen, welche niemals erzielt werden können. Nach einigen Monaten ist das Objekt am Markt verbrannt, und der Preis muss zudem reduziert werden. Oder das Objekt wird, damit die Vermittlung auch ja schnell geht, zu niedrig eingewertet, dann verschenkt der Kunde - unwissentlich - die Chance auf einen marktgerechten Preis. Inserate und Veröffentlichungen gehen für den Verkäufer und Vermieter schnell ins Geld. Nicht selten aber erleben manche ihr Fiasko bei der Mieterauswahl und holen sich Ärger ins Haus. Außerdem fehlt bei der Selbstvermarktung die nötige Distanz. Es ist einfach nicht schön, wenn das liebevoll aufgebaute und gestaltete Zuhause bei Besichtigungen durch Interessenten kritisiert wird. Da ist es schon besser, wenn ich ausgleichend dazwischen sein kann oder den Verkäufern dieses abnehme. Viel lieber spreche ich aber von den positiven Aspekten, warum man mich beauftragen sollte.

Gerne. Dann skizzieren Sie unseren Lesern kurz, was denn bei Ihnen anders ist als bei den Mitbewerbern?

Also, z.B. jahrzehntelange Erfahrung und weltweite Vernetzung. Für meine Begriffe sind das keine Qualitätskriterien, sondern schlichtweg Grundlagen. Zudem ist es ja oft so, dass bei Filialisten der Standort Schwabing nicht weiß, was Grünwald hat und umgekehrt. Viel entscheidender ist, das richtige Gespür für die Objekte und die zu verbindenden Menschen zu besitzen. Diese Intuition ist meine Stärke. Das macht einen guten Vermittler aus. Das Immobilienfachwissen und ein seriöses Auftreten ist eine weitere Voraussetzung. Die Fähigkeit, die Kunden richtig zu erfassen und zu erspüren, ist ein Gabe!

Gut, aber sollte diese Intuition nicht jeder Immobilienmakler haben?

Naja, wie Sie am Klischee der Branche sicher selber schon festgestellt haben, ist das offensichtlich nicht der Fall. Es ist schon etwas Besonderes, wenn Sie in so einem persönlichen Bereich des Wohnens und Investierens nicht nur das Objekt, sondern auch die Menschen für sich gewinnen. Das geht nicht, wenn dahinter keine Leidenschaft für die Menschen mit ihren Bedürfnissen steht, sondern nur der schnelle Profit. Diese Haltung entlarvt sich glücklicherweise selbst recht schnell. Gerade bei der Vermietung ist es besser, einmal genauer hinzuschauen und noch auf einen geeigneteren Mieter zu warten. Sonst wird es am Ende noch teurer.

Was kann ich von Corina Jebens erwarten, wenn ich Sie mit dem Verkauf oder der Vermietung beauftrage?

Neben den üblichen Faktoren, die den Beruf ausma-



Das Erfolgsrezept: EIN Ansprechpartner - versiert in allen Fragen rund um die Immobilie.



Realistische Einwertung und reibungslose Abläufe.



Kundenzufriedenheit
Corina Jebens
und Profifuß-
baller Rafinha



Begeisterte Kunden und nachhaltige Geschäftsbeziehungen.

chen, profitieren Sie von meinem Service, der weit über den Standard hinaus geht. Die professionelle Aufbereitung und Besorgung der Grundrisspläne und aller zur Vermarktung relevanten Unterlagen, die Erstellung aussagekräftiger Exposés, sowie ansprechender Fotos ist Bestandteil meiner Arbeit und bezieht sich auf jede Vertragsart - ob kleines oder großes Projekt, da mache ich keinen Unterschied. Manchmal ist es die kleine, aber entscheidende Zusatzerledigung, die meine Kunden absolut überzeugt. Für Verkäufer oder Vermieter sind es die Gänge zur Gemeinde oder Lokalbaukommission, die Empfehlung von Erbschaftsanwälten oder von neuen Immobilien und Kapitalanlagen, um das Geld wieder gewinnbringend zu investieren. Aber auch die Organisation von Architekten, Bauträgern, Handwerkern, Gärtnern und Überwachung während der Arbeiten gehören dazu. Mal lasse ich den Stand von Gebäudebrand- oder Hausherren-Versicherung überprüfen, ein anderes Mal heißt es, schnell zum Möbelhaus zu fahren, um beispielsweise bei der Besorgung einer Küchenzeile zu helfen. Das ist hoher persönlicher Einsatz, den meine Kunden schätzen.

Von wegen „Tür aufsperrten und Rechnung schreiben“, Ihre Liste für den „Dienst am Kunden“ ist ja ganz ordentlich. Uns fasziniert schon lange, wie sehr Sie sich für Ihre Kunden einsetzen. Aus dem Grund zeigen wir Sie auf unserem Mittelstands-Podium als Unternehmerin des Monats. So sollte Dienstleistung erfolgen: mit Herz und Verstand! Sie sind nicht nur Immobilienprofi, sondern vor allem Beziehungsmanager! Kann man das so sagen?

Das trifft in der Tat manchmal zu. Nicht selten muss ich nicht nur die Immobilien vermitteln, sondern auch zwischen den Menschen. Mal bin ich Mediator zwischen den Parteien, wenn unangenehme Objektabnahmen bei Rückgabe der Mietsache anstehen, dann wiederum helfe ich das Objekt optimaler zu präsentieren, dass es sich besser verkaufen oder vermieten lässt. Ein besonderes Thema sind Erbgemeinschaften. Gerade da, habe ich schon oft vermittelnd tätig sein können, um für alle den gewünschten Erfolg zu erzielen. Die ständige Betreuung während der Verkaufs- und Vermietungszeit, z.B. bezüglich dem Lüften oder Heizen bei leer stehenden Häusern, basiert auf meiner Rund-um-die-Uhr-Erreichbarkeit an 365 Tagen im Jahr. Nach dem Hauskauf sind es Hilfestellungen, wie die Schulauswahl für die Kinder

anzukurbeln, Behördengänge oder das Einleben in das neue Umfeld zu erleichtern, Auswahl der Telefongesellschaften, Stromanbieter und behilflich bei der Vermittlung von Haus-Personal. Bei mir wird alles zur Chefsache. Langweilig wird mir nie.

Ein hilfreicher Rundum-Service! Der Kunde profitiert von einem inhabergeführten Büro und Ihrem zentralen Standort im Ortskern von Grünwald. Sie kennen hier den Markt wie Ihre Westentasche?

Ja, das liegt an meiner langjährigen Tätigkeit hier Vorort, ebenso wie Rosemarie Baur. Nicht selten hören Sie von Grünwaldern „Das Roserl hat hier jedes Haus schon 2x verkauft.“

Meine ausgezeichnete Marktkennntnis erstreckt sich allerdings auch um München und dem Münchner Süden im Allgemeinen. Ich bin immer mit gleich großer Freude an jedem Objekt, ungeachtet vom Preis und der Größe. Teilweise war ich auch schon in Ulm und Augsburg oder im bayrischen Oberland erfolgreich. Ich liebe meine Arbeit und die Begegnung mit Menschen, denen ich helfe, bei Veränderungen in diesem Lebensbereich zur Seite zu stehen. Es steht und fällt natürlich mit der professionellen Vermarktungsstrategie. Ich arbeite eng mit dem Kunden zusammen bis zur erfolgreichen Vermarktung, der Begleitung zum Notar und Übergabe. Bei Mietobjekten geht es um die Mietvertragserstellung, die reibungslose Übergabe, was für nicht ortsansässige Vermieter extrem wichtig ist. Ich helfe auch bei schwierige Vermietungen. Außerdem filtere ich mit meiner guten Menschenkenntnis passende Mietkandidaten aus.

Gutes Stichwort, Menschenkenntnis. Kann jemand mit so einer einfühlsamen Note, überhaupt hart verhandeln? Wie sichern Sie die Preisinteressen Ihrer Kunden?

Bei einer REALISTISCHEN Bewertung mit besterzielbarem Preis, hat man nicht so viel Diskussionen, weil die Käufer meist gut informiert sind und schnell erkennen, ob Fantasiepreise aufgerufen werden oder ob das Preis-Leistungsverhältnis stimmt. Um ein Objekt zur Vermarktung zu bekommen, muss ich keine überzogenen Preise empfehlen, um dann in „Salami-Taktik“ über die Zeit den Preis immer weiter zu reduzieren. Außerdem prüfe ich die Seriosität und Bonität von Käufern. Zudem hat sich da die weibli-

Vertrauensperson

ORF IDEAL
**media
face** 2018

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Leben ist Veränderung:

Eine diskrete und einfühlsame Zuhörerin, die klar das Objekt, die Situation und die Persönlichkeiten dahinter erfasst: Geht nicht, oder ich kann nicht, gibt's bei Corina Lebens nicht. Durch ihre hohe Sozialkompetenz, vermittelnde Art und das verbindliche Auftreten fühlen sich Menschen bei der empathischen Fachfrau bestens aufgehoben.

„Veränderungen offen
annehmen - eine nicht
immer leichte Sache!“

Mit Herz & Sachverstand

Profitieren Sie von folgenden Vorteilen:

- Fachkundige Ermittlung des bestmöglichen Verkaufspreises für Ihre Immobilie
- Erstellung eines professionellen und hochwertigen Exposés mit aussagekräftigen Bildern sowie einer detaillierten Objekt- und Lage-Beschreibung
- Selektion passender Kauf-Interessenten anhand einer stets aktualisierten Datenbank
- Präsentation Ihres Objekts (in den gängigen Online-Immobilienportalen, auf Wunsch auch ohne Veröffentlichung)
- Zusätzliche Anzeigenschaltung in der örtlichen Presse
- Regelmäßige Durchführung von Besichtigungsterminen mit Interessenten
- Begleitung bei Erstellung von notariellen Kaufvertragsentwürfen
- Teilnahme an der Beurkundung und gemeinsame Übergabe an den Käufer
- ständiges Feedback während der Verkaufs- oder Vermiet-Phase

Ein sympathisches

Team: Tochter Janina Jebens kümmert sich um Organisatorisches und um die Zusatz-Vermarktung mit sozialen Medien

Sie möchten eine Immobilie verkaufen oder vermieten?

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

che Geschäftsfrau-Intuition auf Preisverhandlungen schon immer positiv ausgewirkt. Mir macht es einfach Spaß, Anbieter- und Interessentenseite zusammenzubringen. Mit meiner langjährigen Fachkompetenz fallen mir Verhandlungen dieser Art sehr leicht.

Frau Jebens, Sie sind schon lange Jahre geschätzte Expertin für unser Unternehmer-netzwerk. Es freut mich zu hören, dass so viel persönlicher Einsatz und Liebe zur Arbeit, mit dem entsprechenden Erfolg belohnt werden. Ich freue mich, Ihre Neuerungen unserem Kreis mitzuteilen. Wir bei Orhideal schätzen Qualität.

Frau Briegel, das ist der Grund, warum ICH Ihren Kreis seit Jahren auch sehr schätze!

LEBEN IST VERÄNDERUNG



ROSEMARIE BAUR
Immobilien GmbH - seit 1968



CORINA JEBENS & ROSEMARIE BAUR IMMOBILIEN

Schloßstraße 19
82031 Grünwald
Telefon: +49 89 6420 9495
Telefax: +49 89 6420 9496

Mobil: +49 172 866 00 97
jebens@jebens-immobilien.de
www.jebens-immobilien.de

www.jebens-immobilien.de

Werner Sulzinger • Kolumne zum Steuerrecht

STipp 83 Baudenkmäler

Verzögerungen bei der Denkmalbehörde
gehen nicht zu Lasten der Steuerpflichtigen

Werner Sulzinger

Diplom-Finanzwirt (FH)
Steuerberater
7 Jahre Tätigkeit bei der
Bayrischen Finanzverwaltung
2 Jahre leitender Mitarbeiter
in einer Steuerkanzlei

Kanzlei in Holzkirchen seit 1998

Telefon: +49 (0) 80 24 – 30 58 44
stb@sulzinger.de



WERNER SULZINGER

STEUERBERATER

Holzkirchen · www.sulzinger.info





XPS-Finanzsoftware GmbH
Geschäftsführer **Volker Weg**
Alpenplatz 3 • 81541 München

Telefon: +49 (0)89 / 69 777 627
Fax: +49 (0)89 / 69 777 629
info@xps-finanzsoftware.de

www.xps-finanzsoftware.de

 Office Group

OFFICE GROUP MAGAZIN

AUSGABE 01 // 2018



IDEENWERKSTATT ARBEITSPLATZKONZEPTE ZUM ANFASSEN

EVOLINE DIE KO-EVOLUTION VON MENSCH UND TECHNIK

AUF EIN WORT MIT ... VOLKER TIBBE, GESCHÄFTSFÜHRER OFFICE GROUP

THEMEN

ANDERS GEDACHT, ANDERS GEMACHT

Technik und Natur, Gegensätze ziehen sich an, die neuen Designtrends 2018 // **Seite 18**

AUF EIN WORT MIT VOLKER TIBBE INTERVIEW MIT DEM GESCHÄFTS- FÜHRER DER OFFICE GROUP

„Nur mit voller Überzeugung kannst Du erfolgreich arbeiten“ // **Seite 17**

AUF (AB) IN DEN SÜDEN. IM INTERVIEW MIT DENISE FOUGERAS

Vom Norden in den Süden zog es Denise Fougères um als Spätberufene ihrer Leidenschaft Innenarchitektur nachzugehen // **Seite 16**

IDEENWERKSTATT BÜROWELTEN HEUTE SCHON FÜR MORGEN

Moderne Arbeitsplatzkonzepte auf einen Blick im Kreativstudio der Office Group in Zusammenarbeit mit Haworth // **Seite 4**

250.000 m² ÜBERALL IN ECHTZEIT IDEEN KREIEREN

Haworth schafft den gemeinschaftlichen digitalen Arbeitsplatz in der Cloud // **Seite 8**

EVOLINE DIE KO-EVOLUTION VON MENSCH UND TECHNIK

Siegfried Schulte schafft die Revolution der Elektrotechnik durch Evolution // **Seite 12**

DIE QUADRATUR DES KREISES DAS NEUE ALTE HEADQUARTER DER BAYWA

50 Jahre alt, 21 Stockwerke, 70 Meter hoch und fast wie neu // **Seite 14**

Office Group EDITORIAL



Liebe Leserinnen und Leser,

2018 ist ein Jahr der Veränderungen, insbesondere für die Office Group wird ein neues Kapitel geschrieben und leitet zugleich das 20-jährige Jubiläum der Office Group im Jahr 2019 ein. Ganzheitliche Planung ist für uns seit jeher im Fokus, von der Zielgruppendefinition bis zur Möblierung, vom Vertragsabschluss bis zum letzten Kabelkanal. Der Umzug in unsere neuen Räumlichkeiten am Arnulfpark in München macht diese breite Angebotspalette nun auch sichtbar. Mit Haworth, einem der weltweit führenden Möbelhersteller, arbeiten wir nicht nur in den gleichen Räumlichkeiten, sondern haben auch das gemeinsame Projekt der Ideenwerkstatt bei uns integriert. Die Ideenwerkstatt ist ein gemeinsamer Showroom von insgesamt acht Partnern, die neueste Trends zeigen und setzen, lebendig und ständig im Wandel schon heute für morgen. Wir freuen uns auf zahlreiche Besucher, denen wir die Ideenwerkstatt live vorstellen dürfen.

Darüber hinaus berichten wir – neben einem großen Umbauprojekt in München – wie immer auch über die neuesten Designtrends, und da hat 2018 enorm viel zu bieten: Wie kreiert man in Echtzeit neue Ideen, der Arbeitsplatz als neuer Energiespender, wie sich Technik und Natur im Büro ergänzen, das virtuelle Office und neue Möglichkeiten in der Barrierefreiheit, der Trend weg vom Minimalismus hin zu lebendigen Strukturen und Farben und wie können Mitarbeiter ihr Büro selbst mitgestalten? Spannende Themen in einer spannenden Ausgabe.

Wir wünschen Ihnen nur das Beste für 2018, viel Freude beim Lesen der neuen Ausgabe und stehen Ihnen jederzeit gerne auch persönlich zur Verfügung, denn digital macht zwar vieles leichter, aber analog ist doch alles persönlicher.

Ihr
Markus Menzinger



IDEENWERKSTATT

BÜROWELTEN HEUTE SCHON FÜR MORGEN

Die Office Group, Komplettanbieter für Planung, Ausbau und Möblierung von Büroflächen, eröffnet im Münchner Arnulfpark eine Ideenwerkstatt für moderne Arbeitsplatzkonzepte. Dort präsentiert das Unternehmen in Kooperation mit dem führenden Büromöbelhersteller Haworth alle Themen bezüglich Mieterausbauten und Einrichtung an einem Ort.



„Wir wollen unseren Ideen einen Raum geben, den unsere Kunden real erleben können. So fallen Entscheidungen emotionaler und konkreter, hier wird nichts konstruiert, retuschiert und dann auf Powerpoint vorgetragen“, erläutert Markus Menzinger die Motivation zur Gründung der Ideenwerkstatt. Das Konzept ist klar: Die Ideenwerkstatt setzt nicht weniger als neue Maßstäbe, ermöglicht den ganzheitlichen Blick auf die Gestaltung von modernen Bürowelten und stellt dabei die Mitarbeiter in den Mittelpunkt. Zweckmäßig ist zu einfach gedacht, Mitarbeiter müssen nicht nur arbeiten, sie müssen sich wohlfühlen, konzentrieren, kommunizieren, pausieren und das alles möglichst optimal und effizient.

Die Anforderungen in der Gestaltung von Büros haben sich grundlegend geändert. Völlig neue Erkenntnisse, Denkstrukturen und Innovationen werden diese auch in den nächsten Jahren ganz entscheidend prägen – und das geht weit über die Funktionsbasis von Tisch, Stuhl und Stromanschluss hinaus. Die Ideenwerkstatt berücksichtigt alle wesentlichen Aspekte und essenziellen Themen bei zeitgemäßen Arbeitsplatzkonzepten, Möblierung, Verkabelung, Akustik und Beleuchtung, um das Wohlbefinden, die Kreativität und Produktivität von Mitarbeitern

zu steigern und den Erfolg des Unternehmens zu sichern. Die Zukunft beginnt in der Ideenwerkstatt. Und diese ist unerschöpflich in ihrer Vielseitigkeit und den immer neuen Erkenntnissen. Die Zukunft wird dort mitgestaltet, ist lebendig und ständig im Wandel, zeigt und setzt Trends, heute schon für morgen.

Wichtige Momente und Gedanken erfordern einen Ort der Ruhe, der optimale Bedingungen für Konzentration und Kommunikation bietet. Spezielle Telefonkabinen von Framery bieten z.B. in der Ideenwerkstatt die perfekte Kombination aus Funktionalität, Design und Effizienz.

Dagegen steht die Audiowelt von morgen, die der Partner Sennheiser schon heute gestaltet – das ist der Anspruch, den Sennheiser seit 1945 täglich an sich stellt. Das Fundament dafür bilden die Geschichte, die Innovationskultur und die Leidenschaft für Exzellenz, denn guter Klang ist nicht gut genug, das Streben gilt dem perfekten Sound für alle Sinne. Dazu passend entwickelt, produziert und vertreibt die schwedische Ecophon Akustikdecken und Wandabsorber, die zu einer guten Arbeitsumgebung beitragen, wo auch immer Menschen arbeiten und

kommunizieren. „A sound effect on people“ steht im Mittelpunkt des Schaffens mit Passion, Kompetenz und Innovation.

Decken und Wände sind das eine, die kompromisslose Qualität am Boden dagegen liefert seit über 40 Jahren Object Carpet. Sie verweben kompromisslose Qualität und Funktion mit besonderem Design, langlebige und robuste Teppichböden aus allerbesten Rohstoffen, made in Germany.

Versteckt unter Akustikdecken, Wandabsorbern und Teppichböden ist der „place to be“ heute mehr denn je der Ort mit einer ergonomischen und smart konfigurierten elektronischen Ausstattung, der e-Place. Der Partner EVoline denkt die technischen Voraussetzungen für Wohlbefinden und Produktivität konsequent weiter und schafft durchdachte

Systemlösungen für den Arbeitsplatz, damit den Mitarbeitern auch immer ein Licht aufgeht. Seit 1986 revolutioniert ARTEMIDE als italienischer Leuchten-Hersteller den deutschen Design-Leuchtenmarkt und bietet mit seinen Kollektionen Privatpersonen, Architekten, Lichtplanern, Ingenieuren, Bauherren und Elektroinstallateuren ein umfassendes Sortiment hochwertiger Leuchten und Lichtsysteme an. Initiator der Ideenwerkstatt ist die Office Group, Komplettanbieter für Planung, Ausbau und Möblierung von Büroflächen, die auch hier ihren neuen Standort hat, in Kooperation mit dem weltweit führenden Büromöbelhersteller Haworth. Kommen Sie doch vorbei auf einen Kaffee. Der stammt übrigens auch von einem Partner, dem Kaffeekontor, einem Familienunternehmen mit Liebe zum Produkt und dem stetigen Streben nach dem besten Geschmack. Darum passte es so gut zur Ideenwerkstatt.





250.000 m²

ÜBERALL IN ECHTZEIT IDEEN KREIEREN

Zu einer modernen Arbeitsumgebung gehört Kommunikationstechnik, die Projektarbeit, Präsentationen und Kollaboration effizient unterstützt. Mit Bluescape und workware connect bietet der Büromöbelhersteller Haworth zwei innovative Lösungen dafür an.

Bluescape ist ein gemeinschaftlicher digitaler Arbeitsplatz, der von der gleichnamigen Haworth-Tochtergesellschaft entwickelt wurde. Die Cloud-Lösung schafft eine Plattform, auf der User überall und zu jeder Zeit in Echtzeit gemeinsam Ideen kreieren, visualisieren und kommunizieren können. Einzig notwendig: eine Internetverbindung. Der Lizenzinhaber eröffnet einen Workspace auf der rein browserbasierten Benutzeroberfläche. Anschließend steht in einem Koordinatensystem jedem Nutzer eine Oberfläche von 250.000 qm zur Verfügung, die mit Dateien befüllt werden kann. Ähnlich wie bei einer Mindmap lassen sich auf dieser Fläche völlig frei Inhalte hinzufügen und anordnen. Der Nutzer kann seine Workspaces völlig individuell anlegen. In dem Workspace können die unterschiedlichsten Dateiformate direkt hochgeladen und abgelegt werden, so kann man aus dem Workspace z.B. direkt eine Google-Bildsuche starten und die Ergebnisse im Workspace ablegen. PDF-Dateien, Webseiten oder Videos können nebeneinander abgelegt werden.



KOLLABORATION IN ECHTZEIT

Um die Navigation zu erleichtern, werden sämtliche Workspaces in einer separaten Liste angezeigt. Außerdem kann man durch Gestensteuerung zum ausgewählten Arbeitsbereich gelangen. Eingebunden werden können alle gängigen Dateiformate, selbst CAD-Dateien lassen sich ablegen und mit anderen Anwendern teilen. Bluescape erlaubt es, in Echtzeit Kommentare zu platzieren, Änderungen vorzunehmen und zusätzliche Ideen einzuspielen. User, die über keine Lizenz verfügen, können vom Lizenzinhaber in die Cloud eingeladen werden.

GEEIGNET FÜR ALLE GERÄTE

Vom Start weg enthalten sind weitere Vorteile – beispielsweise die Integration von Salesforce oder die im Preis eingeschlossene Lizenz von Skype for Business. Zusätzliche Collaboration-Tools lassen sich bei Bedarf andocken. Bluescape lässt sich zudem in Office 365 integrieren, ein Outlook-Add-in ist in Planung. Die Software funktioniert unabhängig von den jeweiligen Endgeräten: Der digitale Arbeitsraum ist über Webbrowser, Multitouchscreens, iOS- und Android-App weltweit aufrufbar. Optional bietet Haworth passende Touchscreen-Hardware in Größen von 65 bis 120 Zoll.

SOFTWARE FÜR MEETINGS

Unternehmen, die nach Präsentationsanwendungen für das Büro suchen, finden mit workware connect eine effiziente Lösung: Per App können die Mitarbeiter beispielsweise während eines Mee-

tings Inhalte über einen Screen teilen und bearbeiten. Einfach einloggen, Dokumente hochladen und anderen Mitgliedern in Echtzeit und höchster Qualität zur Verfügung stellen. Jeder User erhält beim Software-Login vom System eine Farbe zugeteilt. Lädt ein User eine Datei hoch, erscheint das Dokument farbig umrandet auf dem Screen der anderen Meetingteilnehmer. In einem Belastungstest wurden mehr als 550 User gleichzeitig über workware connect miteinander verbunden. Da die Software nach jeder Sitzung alle hinterlegten Daten vergisst, eignet sich workware wireless auch für sensible Informationen.

PASSEND E HARDWARE

workware wireless ist sowohl in einer Basisversion verfügbar als auch in einer Pro-Variante. Ergänzend bietet Haworth workware view an. Die Produktgruppe umfasste Halterungen für Einzel- und Doppelbildschirme. workware cabled bereichert die Produktreihe zusätzlich. Es gibt den Nutzern die Möglichkeit, mobile Endgeräte aufzuladen oder aber Laptop, Handy, Tablet und Co. über VGA- und HDMI-Anschlüsse mit dem Bildschirm zu verbinden. Über ein Interface-Modul können User mit einem Fingerwisch am Touchpad zwischen drahtloser und verkabelter Verbindung wählen.

Das Sharing-Tool workshare connect ist auf dem europäischen Markt bereits verfügbar. Der digitale Arbeitsplatz Bluescape wurde Ende 2017 in Europa eingeführt. In den USA wurde Bluescape schon erfolgreich gelauncht.



Foto 4

EVoline®

DIE KO-EVOLUTION VON MENSCH UND TECHNIK

Für Siegfried Schulte, einem der erfolgreichsten Erfinder Deutschlands, war die selbstauferlegte Aufgabe, nicht weniger als „100 Jahre Elektrotechnik“ zu revolutionieren – ein Erfolg. Seine Entwicklung „EVoline CP-Point“ lässt mit Eleganz, Effektivität und evolutionärem Denken endlose Kabelkilometer, hohe Brandlasten, Verschwendung von Ressourcen und geringe Flexibilität endgültig der Vergangenheit angehören.

Seit 1964 ist Siegfried Schulte als Erfinder selbstständig und hat bereits mehr als 300 Patente angemeldet, die das Leben und Arbeiten revolutionierten. Eine der bekanntesten Erfindungen befindet sich in fast jedem Auto, der Lenkstockschalter (Foto 1) am Lenkrad, der Blinker und Scheibenwischer betätigt.

Weder Banken noch Plagiate konnten ihn aufhalten, heute arbeiten ca. 200 Mitarbeiter in einem der modernsten Büro- und Produktionsgebäude Südwestfalens an innovativen Elektrolösungen, die die Elektrotechnik weltweit verändern. Im Mittelpunkt dieser Vision steht Schultes jüngste Erfindung, ein modulares System für dezentrale Energie und Datendistribution, mit der er über „100 Jahre Elektrotechnik“ in Frage stellt (Foto 2 und 3). Bei EVoline geht es im Prinzip ganz einfach darum:

Schalten und Schützen so nah wie möglich am zu schützenden Objekt. Das schafft eine hohe Flexibilität bei der Einrichtung von zukunftsfähigen Arbeitsplätzen: kein Kabelsalat unter den Arbeitsplätzen, direkte Absicherungen am e-Place und Bodenauslässe nur da, wo sie gebraucht werden. Herzstück sind sogenannte „Consolidation Points“ (Foto 2); das sind dezentrale Verteilerstationen auf einer Ring- oder Stichleitung in 400 Volt Drehstrom. Damit können einzelne Räume und Arbeitsgruppen lokal erschlossen und abgesichert werden. Schulte dazu: „Die Synergieeffekte, die wir mit EVoline erzielen, sparen nicht nur Ressourcen, schonen die Umwelt und verringern zugleich die Brandlast – sie leisten einen wesentlichen Beitrag zur Senkung der Gesamtkosten eines Objektes.“

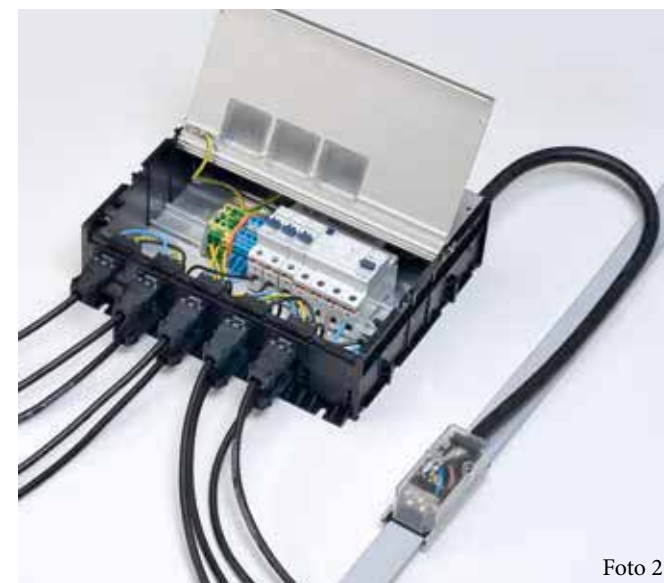


Foto 2



Foto 3

100 Jahre Elektrotechnik

EVoline

Zum 50. Firmenjubiläum haben sich die Lüdenscheider selbst ein ganz besonderes Geschenk gemacht. Mit dem Bau des „Living Office“ (Foto 4) im Jahr 2014 zeigt Schulte Elektrotechnik am eigenen Beispiel, wie innovative Gebäudeplanung in Perfektion funktioniert. Der 1.200 qm große Anbau ist Showroom und Büro zugleich. Es gibt keine Steckdosen in den Wänden, keinen Beleuchtungshimmel in der Decke, keine Schalter in den Wänden und auch Heizkörper sucht man vergeblich. Decken und Böden werden mit flexiblen Wasserleitungen aktiviert. Im Sommer wird über Energieablagerung im Boden gekühlt, im Winter wird der Prozess umgekehrt, Hauptenergiequelle ist Erdwärme aus zehn Tiefenbohrungen à 100 m.

Der moderne Arbeitsplatz muss sich schnell und unkompliziert verändern lassen, die Versorgung mit Strom und Daten zu jeder Zeit sichergestellt sein und hohen Ansprüchen an Ergonomie und Sicherheit genügen. EVoline steht für Produkte, die diesen vielfältigen Anforderungen gerecht werden, für jede Anwendung modular aufgebaut.

Eines dieser Produkte ist z.B. der EVoline Square80 (Foto 5), ausgezeichnet mit angesehenen Design Awards bietet er eine saubere Lösung für Daten und Strom und verfügt über einen Deckel, der es ermöglicht, induktionsfähige Mobiltelefone zu laden.

Der Zukunft schauen die Lüdenscheider gelassen entgegen, Stillstand ist keine Option und der „Chef-Erfinder“ Schulte sprüht immer noch vor Ideen: „Unser Weg ist noch lange nicht zu Ende; darum errichten wir derzeit einen Neubau im Industriegebiet Rosmart, um der international hohen Nachfrage gerecht werden zu können.“



Foto 5



Foto 1

DIE QUADRATUR DES KREISES

DAS NEUE ALTE HEADQUARTER DER BAYWA

Die BayWa hatte nach Gründung 1923 in München schwere Zeiten vor sich. Kurz nach jedem Aufschwung folgten umgehend die Krisen – die Weimarer Republik, die Weltwirtschaftskrise, der 2. Weltkrieg und die schwierige Nachkriegszeit. Die 1950er Aufbaujahre brachten endlich Stabilität und langfristigen Aufschwung, in den 1960er Jahren verdoppelte sich sogar der Umsatz und um dem Aufschwung gerecht zu werden, verlagerte die BayWa den Hauptsitz 1976 von der Münchner Türkenstraße in den modernen Arabellapark. Das 18-stöckige BayWa-Hochhaus revolutionierte 1968 gemeinsam neben dem Arabella Hotel als erste Wolkenkratzer Münchens das Stadtbild. 1972 begann die „Quadratur des Kreises“: Der auf Landwirtschaft basierende Kreislauf der Geschäftstätigkeit wurde vom berühmten Künstler und Grafiker Otl Aicher, der auch das Erscheinungsbild der Olympischen Spiele in München entwickelte, optisch als Logo in das markante, bis heute gültige grüne Quadrat gesetzt, das nicht nur in knapp 60 m Höhe über München leuchtet, sondern auch elementarisch die Zukunft begleitet.

50 Jahre nach seinem Bau wurde nun das BayWa-Hochhaus fertig saniert und beherbergt heute bis zu 1.500 Mitarbeiter auf mittlerweile 21 Stockwerken. Im Dezember 2012 begann die Planungsphase für die Revitalisierung des mittlerweile nicht mehr zeitgemäßen Objektes. Nach Machbarkeitsstudien, unklarem Ensembleschutz, Prüfung der Bausubstanz und dem Entschluss, dem Standort treu zu bleiben, stand das Ergebnis fest: Aufgrund der soliden Grundsatzsubstanz sollte das Gebäude nicht abgerissen, sondern komplett entkernt werden und nur die Außenmauern bestehen bleiben, ein Bauvorhaben, das alle bisherigen Erfahrungswerte der BayWa sprengte und so von einem Expertenteam aus Architekten- und Ingenieurbüros durchgeführt wurde. 2015 dann der ambitionierte Baubeginn, der in seiner Gesamtheit auch die hohe Identifikation der Mitarbeiter mit ihrem Arbeitgeber erhalten sollte, wobei die Markenwerte der BayWa – Solidität, Vertrauen und Innovation – eine große Rolle spielen. Eine besondere Herausforderung war die Erweiterung von 18 auf 21 Stockwerke, und so musste das 18. Stockwerk erst einmal abgetragen werden, um dann vier neue Stockwerke nach oben aufzubauen. Hier befinden sich heute, neben Büros, ganz oben Konferenzräume mit einem Panoramablick über München bis hin zur Alpenkette.

Die neuen Räumlichkeiten sollten traditionelle Identität einerseits, aber auch den Zeitgeist und die Markenwerte widerspiegeln und nach modernsten Erkenntnissen die Produktivität, die Kommunikation und das Wohlfühlen der Mitarbeiter fördern. Die offenen und transparenten Strukturen bestimmen die gesamte Innenarchitektur und beginnen am Haupteingang mit dem großzügigen Foyer und dem vertikal, rechteckig begrünten Garten. Im Erdgeschoss findet sich neben dem Empfangscounter auch die große Kaffeebar und das Mitarbeiterrestaurant mit vorwiegend regionaler Küche, das schnell umgebaut auch als großes Auditorium für Mitarbeiterveranstaltungen genutzt werden kann. Immer wieder setzt das BayWa-Grün in interessanten Abstufungen farblich lebendige Akzente, die sich im ganzen Gebäude bei Bestuhlung, Wandverkleidungen, Tür- und Hinweisschildern wiederfinden und das Corporate Design und die Corporate Identity widerspiegeln.

Copyright: Curo Lammerer



Copyright: Curo Lammerer

Die Bürostruktur wurde in drei unterschiedliche Arbeitswelten kategorisiert, die je nach Aufgabe und Anforderungen der jeweiligen Abteilungen umgesetzt wurden und eine offene Gestaltung genauso zulässt wie kleinteilige Strukturen.

Die offene Struktur ist mit Sichtschutz und flexiblen Dämmwänden sowie Rückzugsräumen für kurze Gespräche, Telefonate oder Meetings gestaltet, die Zellenstruktur ist geschlossener und bietet Mitarbeitern mit sensiblen Themen und Aufgaben mehr Autonomie, während die hybride Struktur die Flexibilität aus beidem bietet. Jeder Arbeitsplatz verfügt über einen höhenverstellbaren Schreibtisch, der sitzend und stehend genutzt werden kann. In jedem Stockwerk befinden sich Kaffeelounges, die auch zum Austausch und schnellen Meeting einladen und kostenlos Kaffee und Getränke bieten.

Die mittlerweile sehr in Mode gekommenen „non-territorialen“ Arbeitsplätze hat man bewusst nicht installiert, um den Mitarbeitern das Gefühl von Sicherheit und Zuverlässigkeit zu geben – „dein Arbeitsplatz, deine Firma“ – im Gegensatz zu dem „heute hier, morgen da und übermorgen raus“.

Mitarbeiterbindung und Werte stehen bei der BayWa traditionell ganz oben, und so befinden sich auch Gesundheitsräume, Eltern-Kind-Büros und viele andere Einrichtungen im Haus an der Arabellastraße 4 in München, das noch durch einen niedrigeren Zusatzbau ergänzt wurde und derzeit in den letzten baulichen Zügen der Außenanlagen liegt. Von hier aus werden nun wieder die weltweiten Geschäftsaktivitäten unter dem grünen BayWa-Quadrat auf allen Kontinenten rund um den Erdball mit insgesamt rund 18.800 Mitarbeitern inklusive Auszubildende gesteuert.



Copyright: Curo Lammerer



Denise Fougeras, Innenarchitektin

OGM: Hallo Frau Fougeras, danke dass Sie dem Office Group Magazin in dieser Ausgabe als Interviewpartnerin zur Verfügung stehen. Sind Sie stolz auf die neuen Räumlichkeiten der Office Group? Unter anderem ja auch ihr Werk.

DF: Ja, wir fühlen uns hier alle sehr wohl und es hat sehr viel Spaß gemacht zusammen mit unserem Einrichtungspartner Haworth die gemeinsamen Räume zu gestalten, die ja neben der Office Group und Haworth auch unser gemeinsames Projekt der Ideenwerkstatt beherbergen.

OGM: Die Ideenwerkstatt ist ja sozusagen ein Showroom, an dem viele Partner beteiligt sind, gab es besondere Herausforderungen an das Konzept?

DF: Die Herausforderung, drei Dinge unter einen Hut zu bringen ist nie leicht und ein laufender Prozess, der vom ständigen Wandel lebt. Es sind nicht nur zwei Firmen, die unterschiedliche Anforderungen haben, sondern mit der Ideenwerkstatt auch ein gemeinsames Projekt, an dem immer synergetisch gearbeitet wird, um spannend und aktuell zu bleiben. Die Ideenwerkstatt zeigt, was in modernen Büros alles möglich ist, von der Einrichtung, der Beleuchtung bis hin zur Akustik und technischen Infrastruktur.

OGM: Der Weg zur Innenarchitektin war ja erst gar nicht klar, wie kam es denn zum Sinneswandel?

DF: Stimmt, ich habe eine Friseurausbildung, aber immer wieder stolperte ich über meinen Großvater, der Raumausstatter war. Und besser spät als nie hat mich das Thema immer mehr interessiert. Als Spätberufene war ein Schreinerpraktikum der Auslöser und ich wusste plötzlich genau was ich will, so folgte mein Studium der Innenarchitektur.

AUF (AB) IN DEN SÜDEN.

IM INTERVIEW MIT DENISE FOUGERAS

Denise Fougeras, unsere heutige Interviewpartnerin stammt aus Bielefeld, ist südfranzösisch verheiratet und seit einem Jahr bei der Office Group als Innenarchitektin tätig, unter anderem zuständig für das neue Projekt der Ideenwerkstatt.

OGM: Was führte Sie denn aus Bielefeld, einer Stadt die es ja aufgrund eines Studentengangs und Gerüchtes ja angeblich gar nicht gibt, nach München, einer Stadt, die so laut ist, dass ihre Existenz keiner leugnen kann.

DF: Es zog mich schon immer in den Süden und ich bekam ein Angebot von Raumdrei Design für die Shopgestaltung z.B. von Hugo Boss. Das war mein Start in München, dann vor einem Jahr der Wechsel zur Office Group. Das laute München finde ich beruflich interessant, spannend was sich hier tut, sehr aufregend, aber privat liebe ich es eher unaufgeregt und lebe auf dem ruhigen Land.

OGM: Kein Nachtleben, Szenecubs und Vernissagen im schicken München?

DF: Oh nein, wir lieben die Gemeinschaft auf dem Land, das nachbarschaftliche Leben einer kleinen Gemeinde und das Grillen mit Freunden im Garten. Wir haben gleich die Isar vor der Tür, lieben die ländlichen Biergärten und nutzen die direkte Autobahnanbindung in der Freizeit eher Richtung Berge und Seen als in die Stadt.

OGM: Wie hat sich der Einstieg bei der Office Group im letzten Jahr entwickelt?

DF: Das Besondere bei der Office Group war von Anfang an die Verantwortung, die man bekommt, und das vielseitige Arbeiten. Wir arbeiten alle in flachen Hierarchien über den Tellerrand hinaus und nicht statisch jeder nur in seinem Cluster, so sind wir auch alle in mehrere Projekte involviert, das macht es so spannend.

OGM: Dann wünschen wir Ihnen weiterhin viel Spaß und Erfolg und danken sehr herzlich für das interessante Gespräch.



AUF EIN WORT MIT ...

VOLKER TIBBE

Seit einem Jahr ist Volker Tibbe Geschäftsführer der Office Group und steht immer noch am Anfang einer großen Vision. Er glaubt, dass diese nur gemeinsam mit dem Mut der Jungen und der Erfahrung der Älteren zu schaffen ist, um die wegweisenden, globalen Vorbildprojekte auch in Deutschland umzusetzen.

Die Karriereleiter schien erklommen – Volker Tibbe (51), Ingenieur für Bau- und Vermessungswesen, ehemaliger Projektentwickler bei HochTief, Asset Manager bei Archon Goldman Sachs, lange Jahre München-Frankfurt-Pendler bei Strategic Value Partners – und trotzdem schien er noch nicht angekommen. Zurück in der Heimat lernte er Markus Menzinger kennen und war mit dem Gründer und CEO der Office Group sofort ein Bruder im Geiste. 2013 dann der Handschlag auf einer unsicheren Freelancer-Basis, aber der sicheren Überzeugung, dass das der richtige Weg sei. Für beide so richtig, dass Volker Tibbe nun seit Januar 2017 die Geschäftsführung übernommen hat, endlich angekommen ist und mit der Office Group trotzdem erst am Anfang steht. „Nur mit voller Überzeugung kannst Du erfolgreich arbeiten“, so der Münchner.

Budget- und Terminsicherheit, das ist die Maxime, die Volker Tibbe und Markus Menzinger damals in einer Branche etablieren wollten, in der bis heute meist das Gegenteil der Fall ist. Trotz des Risikos war es eine visionäre Zeit und ein durchweg erfolgreiches erstes Jahr als Geschäftsführer der Office Group.

„Ready2Rent und Ready2Work heißen die Erfolgsrezepte unserer kleinen, feinen Fullservice-Schmiede, und das wollen wir nicht nur in München, sondern ab Sommer mit einem neuen Büro auch in Frankfurt beweisen. München ist unser Haupt-

markt, aber Deutschland bietet noch ein großes Potenzial für unsere Art der Kundenbetreuung“, meint Volker Tibbe voller Tatendrang. Die Impulse der neuen Ideenwerkstatt, die immer größer werdende Bekanntheit der Office Group, das motiviert den 51-Jährigen, trotz fehlender attraktiver Flächen und der städtebaulichen Herausforderung, weiter am Erfolg zu arbeiten. „Weltweit haben Architekten verrückte Ideen, Hochhäuser sind die neuen Kathedralen, Deutschland hat da noch viel Nachholbedarf und gleichzeitig Chancen im globalen, digitalen Zeitalter, das trotz allem auch noch analoges Verständnis erfordert. Die Zusammenarbeit von Jung und Alt ist der Schlüssel zum Erfolg.“

Mit einem kleinen Team von selbstverantwortlichen, jungen, internationalen und hoch motivierten Mitarbeitern, die alle für die Sache brennen, scheint das kein unmögliches Ziel. Sein Lieblingszitat setzt Volker Tibbe in seiner Tätigkeit als Geschäftsführer zu 100 % auch in der Office Group um: „Wenn Du ein Schiff bauen willst, dann rufe nicht die Menschen zusammen, um Holz zu sammeln, Aufgaben zu verteilen und die Arbeit einzuteilen, sondern lehre sie die Sehnsucht nach dem großen, weiten Meer“ Antoine de Saint-Exupéry (1900-44), frz. Flieger u. Schriftsteller.

Klingt einfach, das Rezept des Ankommens.

ANDERS GEDACHT, ANDERS GEMACHT

DAS OFFICE WIRD ZUR KREATIVEN SPIELWIESE VON ARBEIT-
GEBERN UND MITARBEITERN

Copyright: Haworth / Cappellini



Beispielhaftes Bild zur Verfügung gestellt von Haworth.

MITARBEITER GESTALTEN IHRE BÜROS

Die britische WPP Group ist die größte Werbe-Holding der Welt mit vielen unterschiedlichen Marketing- und Mediaunternehmen. Eine ganz besondere Herausforderung bzw. ein Experiment wagte die Division in Los Angeles, indem sie 13 unterschiedliche, teils sogar untereinander konkurrierende WPP-Firmen auf zwei Objekte vereinte, und dies nicht nur unter der jeweils gleichen Adresse, sondern in den gleichen Räumlichkeiten. Ziel war es, Symbiosen zu schaffen, die durch die Inspiration der Mitarbeiter getragen wurden. Optisch durch Branding getrennte Open Offices und gemeinsame Räumlichkeiten wie Meetingräume, Lounge- und Wellnessbereiche miteinander zu verbinden, den Austausch zu fördern und trotzdem die Individualität der unterschiedlichen Firmen zu berücksichtigen: Die Mitarbeiter selbst wurden zur Gestaltung befragt und konnten Vorschläge zu Einrichtung, Features, Materialien etc. einbringen und gestalteten so unter Leitung von HOK Architects ihre eigenen Arbeitsplätze.

TECHNIK UND NATUR – GEGENSÄTZE ZIEHEN SICH AN

Zum einen werden die Offices immer naturverbundener und befriedigen die Sehnsucht nach dem „draußen sein“, auf der anderen Seiten gab es noch nie so viel Technik am Arbeitsplatz wie jetzt. Technik nicht nur zum Arbeiten, sondern auch zum Netzwerken und Spielen. Kein Arbeitsplatz ohne Smartphone, Tablet, Laptop, PC, Konferenzsysteme, Smart Boards, Konsolen, TV, Internettelefonie etc. Millenials und Digital Natives sind permanent online und mobil, Arbeitsplätze sind nicht mehr zentralisiert, jeder kann von überall aus arbeiten, idealerweise mit Laptop, VR und Smartphone auf der blühenden Wiese am See. Mit der Technik zurück zur Natur.



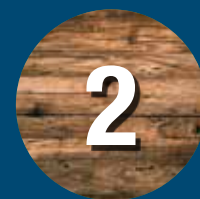
Copyright: Haworth / Cappellini

5 OFFICE-DESIGNTRENDS 2018

Noch nie gab es so viele technische Möglichkeiten parallel zum gesellschaftlichen Wandel des Arbeitslebens und den Arbeitsplatz grundsätzlich zu überdenken. Der Fokus liegt auf der individuellen Optimierung der Bedürfnisse von Mitarbeitern um ihre Kreativität und Leistung maximal zu fördern. Der Trend 2018 ist „Vitalität“, der Arbeitsplatz als Energiespender und Ort der unbegrenzten Möglichkeiten.



GREENING THE OFFICE Schon 2017 begonnen, zieht sich dieser Trend auch ins Jahr 2018. Rooftop Gärten, natürliche Materialien, das Element Wasser, Raumtrenner aus Bambus oder anderen Holzarten, all das soll dazu dienen, dass sich Mitarbeiter gesund und wohlfühlen. 2018 geht es aber noch weiter, denn nun müssen auch alle Prozesse „grün“ sein: erneuerbare Energie, CO₂-Ausgleich, Luftreinigungssysteme, bio-regionale Lebensmittel in der Cafeteria und E-Bikes und E-Autos für Pendler.



STRUKTUR STATT MINIMALISMUS Nach dem Minimalismus-Trend der letzten Jahre wird wieder mehr Leben in Form von nostalgischen Strukturen aus natürlichen Materialien in die Büros einziehen, wie z.B. Stofftapeten, gewebte Teppiche, handgefertigte Körbe, rustikale Holzelemente etc.



NEUE FARBEN Pantone hat acht Farbpaletten für 2018 vorgestellt, von metallic bis zu natürlichen Farbtönen, von hellen bis grellen und global inspirierten Farbtönen, es ist wie immer für jeden Geschmack und jede Ausrichtung etwas dabei.



BARRIEREFREIHEIT Von elektrischen Rollstühlen über spezielle Hörgeräte bei interaktiven Meetings bis hin zu mobilen und verstellbaren Arbeitsplätzen gilt es, Bedürfnisse behinderter Menschen zu erkennen, zu bewerten und zu verbessern.



NEW REALITY Augmented Reality (AR) und Virtual Reality (VR) stecken noch in den Kinderschuhen, sind aber in ihrer Entwicklung nicht mehr aufzuhalten. 2018 wird der nächste Evolutionsschritt sein. Virtuelle Bürorundgänge für Bewerber, Produkttests, Videokonferenzen etc. – die Möglichkeiten sind grenzenlos.

Office Group

OFFICE GROUP MAGAZIN

IMPRESSUM:

HERAUSGEBER:

Office Group GmbH
Erika-Mann-Str. 25
80636 München
Telefon: +49 (0) 89 244 184 600
E-Mail: info@office-group.immobilien
www.office-group.immobilien

TEXT:

CAL360°

GESTALTUNG UND SATZ: BETTER:HEISIG werbeagentur gmbh

ILLUSTRATIONEN: Shutterstock

BILDQUELLEN: Shutterstock, Office Group, Bernhard Rohnke, Curd Lammerer, Haworth/Cappellini

LEKTORAT: Barbara Vogel, www.leseleuchte.net

DRUCK: Omb2 Druck

Das Werk ist in der Zusammenstellung und seinen Teilen urheberrechtlich geschützt. Jede Nutzung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen ist unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für die Vervielfältigung, Verarbeitung, Bearbeitung und Umgestaltung sowie die Verbreitung und öffentliche Zugänglichmachung. Ausnahmen bedürfen der schriftlichen Genehmigung des Herausgebers. Weder das Werk noch seine Teile dürfen in eine elektronische Form übertragen, gespeichert, verarbeitet oder zugänglich gemacht werden. Dies gilt auch für das Einstellen in Intranets sowie geschlossene bzw. nicht jedermann zugängliche Systeme.

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

„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/

e-match Unternehmertreff online

Rückblende April 2014

Lernen Sie die Unternehmer aus Orhideal IMAGE Magazin persönlich kennen....

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

Mit der Ausdehnung unserer Unternehmertreffen auf die virtuellen Ebene werden wir dem wachsenden Bedarf NACH EFFIZIENZ gerecht, sich nicht nur regional zu stärken, sondern global zu verbinden. Beim Orhideal Unternehmertreff können Magazin-beteiligte ihre Vertriebspartner kennen lernen und interessierte Unternehmer/Zuschauer können sich einen Eindruck machen, ob sie aktiv beim Magazin-Sharing mitwirken wollen.

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

Bei Interesse rufen Sie mich einfach an:
0177 3550112

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

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



mit 53 Magazinbeteiligten und Zuschauern aus aller Welt

Red Carpet For Your Business

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Podium der Starken Marken

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.

Interviewpartner aus dem Mittelstand

IMAGE Plattform für professionelle Imagepflege & Business Relation Management

Liebe Leser,

Sie sind nicht alleine, auch wenn es Ihnen an der Spitze manchmal einsam vorkommt. Viele andere Unternehmer aus dem Mittelstand im deutschsprachigen Raum haben ähnliche Herausforderungen und Spaß an ihrem Wirken, so wie Sie. Leider werden sie nur selten sichtbar! Die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter. Sie kennen das ja...

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Karl Pils, Autor und Redner, nennt diese Energie in seinen Büchern Überwinderkraft. Der Erfolg der vorgestellten Unternehmer basiert auch darauf, dass sie nicht nur Spezialisten in ihrem Fach,

sondern auch Menschengenie sind. Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

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

Vergessen Sie nicht:

Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen. In diesem Sinne bis bald



...immer eine gute Orh-idee für Sie.



Sie möchten Ihr Business präsentieren?

Info bei Orhidea Briegel Tel: 0177 3550 112

Bezugsquelle: Story-Sonderdrucke monatlich bei beteiligten Unternehmen. PDF Ausgabe unbegrenzt kostenfrei zum Download.

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER mit Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, bis zu 12.000 Zugriffen der Flash-Ausgabe 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 Vertriebssteams, in ihren Kursen und Seminarunterlagen, auf ihren Messständen, durch monatlichen Postversand, in ihren Räumlichkeiten, auf ihren Hotelzimmern, auf Veranstaltungen u.v.m. Zur Zeit erreichen wir auf diese persönliche Weise monatlich über 20.000 Unternehmer, Entscheidungsträger und Top-Verdiener in D, A & CH als Multiplikatoren.

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

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