



Sonderedition 2023
Über 25 Jahre Orhideal
www.orphideal-image.com

Interview mit

Nicole

Truchseß

Top Speakerin

CEO Truchseß &

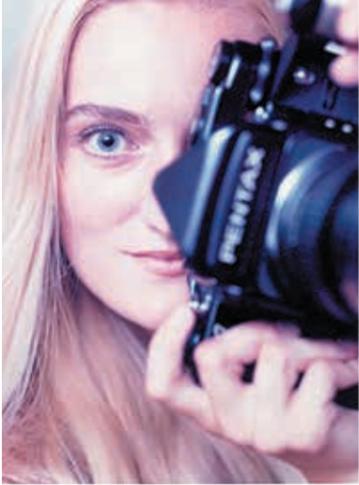
Brandl GmbH

Unternehmerin des Monats

Sonderdruck der Titelstory

ORH IDEAL[®]
IMAGE

PR-Marketing-Kooperation im Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

Bildungsenthusiastin on Stage Wie Unternehmen in Zeiten von KI mithalten und Innovationskraft entwickeln

Synergie bringt Energie:
pragmatisch und betriebswirtschaftlich
überzeugend bringt Nicole Truchseß
den Perspektivenwechsel zu Kunden-
und Mitarbeitergewinnung
auf die Bühne

Erfolgstrilogie des Touch Point Systems Sales, Recruiting und Leadership Integration als

NeuroSynergy

In der Geschäftswelt hört man oft Sätze wie „Das Rad kann man nicht neu erfinden“ oder „Das haben wir in unserer Branche schon immer so gemacht“. Solche Denkweisen halten Unternehmen oft in ihrer Komfortzone gefangen und verhindern, dass sie effiziente Lösungen entwickeln. Doch diejenigen, die sich dem Status quo nicht zufriedengeben, wissen dank der renommierten Touch Point Methode des Unternehmerehepaars Nicole Truchseß und Markus Brandl, dass der Umgang mit Know-how wie in der Genetik funktioniert: die stets neue, geschickte Kombination von Wissensbausteinen kann zu erstaunlich innovativen Ergebnissen führen. Dabei geht es immer um das Ziel, das Optimum zu erreichen. Diese bahnbrechende Methode ist der Rahmen für ein einzigartiges, neurowissenschaftlich-fundiertes Lernsystem, um Unternehmen neue Möglichkeiten zur Weiterentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit durch abteilungs- und fachübergreifendes Denken und Handeln zu eröffnen.

Als leidenschaftliche Vorreiterin dieses Paradigmenwechsels ist CEO Nicole Truchseß die gefragte Frontfrau bei zahlreichen Auftritten und Interviews, in denen sie die Vernetzung von Sales, Recruiting und Leadership auf ungewohnte Art und Weise demonstriert. Ihre einzigartige Expertise und ihr progressives Denken haben ihr branchenunabhängig Anerkennung eingebracht. Wenn Sie immer noch denken, dass das Rad nicht neu erfunden werden kann, können Sie nach diesen Vorträgen und Beratungen erleben, wie Sie gedanklich mit Leichtigkeit in die Zukunft GLEITEN :) Sie sind nur einen Touch Point von Ihrem Wettbewerbsvorsprung entfernt! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Wer dem Fachkräftemangel
mit einem Mangel an Agilität
begegnet, wird überholt!“

www.truchsessbrandl.de

Dreiklang des Erfolges

Sales, Recruiting & Leadership



Orhideal IMAGE: Frau Truchseß, Ihre Firma Truchseß & Brandl GmbH hat mit der Touch Point Methode eine große Fangemeinde. Sie rocken mit viel Humor die Bühne und legen scherzhaft den Finger in manche HR- oder Sales-Wunde. Was haben Ihre Kunden verstanden, was andere noch nicht verstanden haben, und worauf basiert der Wettbewerbsvorteil Ihrer Auftraggeber?

Nicole Truchseß: Unsere Kunden haben erkannt, dass die Komplexität und Vernetzung zwischen Sales, Recruiting und Leadership für den Erfolg eines Unternehmens von entscheidender Bedeutung ist. Diese drei Bereiche können zwar separat betrachtet werden, jedoch sind sie eng miteinander verbunden und bedingen einander. Wir helfen unseren Kunden dabei, diese Zusammenhänge zu verstehen und zu nutzen, um ihr Unternehmen erfolgreich zu führen. Unsere Methode schafft für unsere Auftraggeber einen klaren Wettbewerbsvorsprung und unterstützt sie dabei, ihr volles Potenzial in allen drei Bereichen auszuschöpfen.

Das ist außergewöhnlich. Normalerweise ist es doch so: Wer Probleme im Sales-Bereich hat, bucht sich eine Vertriebsschulung. Ist das bei Ihnen anders?

Das mag auf dem Markt so sein, dass man bei Problemen einfach eine Schulung bucht. Uns liegt der größtmögliche Kundennutzen am Herzen. Deshalb analysieren wir die Ursachen nicht oberflächlich. So können wir unseren Kunden helfen, ihre Prozesse übergreifend zu optimieren. Wir lehren und leben vor, dass der Vertriebsprozess nicht beim einmaligen Verkauf endet, sondern eine langfristige Kundenbeziehung im Fokus steht.

Ich höre oft von Unternehmern, dass sie Sales, Recruiting und Leadership nicht zusammenhängend sehen. Das hat zur Folge, dass man ein Sales-Prob-

lem im Vertriebsteam löst und ein Mitarbeiterproblem über die HR-Abteilung, nicht wahr?

Das ist ein verbreitetes Missverständnis. Die Verbindung zwischen Sales, HR und Leadership mag auf den ersten Blick nicht offensichtlich sein, aber es gibt tatsächlich eine komplexe Interaktion zwischen diesen Bereichen. Wer das nicht beachtet, kauft ergebnislos Seminar für Seminar ein, ohne der Ursache tatsächlich auf den Grund zu gehen.

Können Sie das konkretisieren?

Erfolgreiche Vertriebsmitarbeiter sind oft auch hervorragende Führungskräfte und haben die Fähigkeit, ihr Team zu motivieren und zu führen. Umgekehrt kann eine schlechte Führungskraft zu einem Rückgang der Vertriebsleistung führen, was letztendlich zu einem tiefgreifenden HR-Problem führen kann, wie zum Beispiel einem erhöhten Mitarbeiterverlust oder einer sinkenden Motivation im Team.

Wenn dann noch der Ruf durch Unzufriedene

Empfehlungswürdige Evolutionäre: Das Erfolgspaar Truchseß und Brandl steht für einen glaubwürdigen Paradigmenwechsel in Sales, Recruiting und Leadership - ihre Neuro-Methode „Touch Point“ schafft starke Arbeitgebermarken

beschädigt wird, verliert der Betrieb zusätzlich an Arbeitgeberattraktivität.

Absolut, Frau Briegel. Dann mutiert eine Sales-Herausforderung auch zu einem Recruiting-Debakel. Unsere Touch Point Methode hilft, diese Zusammenhänge nicht nur zu verstehen und rechtzeitig zu erkennen, sondern auch alle drei Bereiche integrativ und nachhaltig in den Griff zu bekommen.

Eigentlich eine simple Überlegung. Den Unternehmen müsste dieser Zusammenhang doch klar sein.

Es gibt verschiedene Gründe, warum dieser Zusammenhang vielen Unternehmen nicht bewusst ist, oder wenn ja, die Lösungsmöglichkeiten nicht erkannt werden. Zum einen liegt es oft an einer mangelnden Transparenz und Kommunikation zwischen den verschiedenen Abteilungen und Führungskräften. Oft agieren diese Bereiche unabhängig voneinander und haben unterschiedliche Zielsetzungen, was zu Konflikten und Problemen führen kann. Zum anderen spielen



Verblüffende Know-how-Kombi on Stage

OR II
IMAGE IDEAL®
WORKPLACE

Fein dosierter Humor, gut verdauliche Realsatire mit einer Prise Augenzwinkern

Wenn Sales und HR-Kompetenzen verschmelzen, dann steht Mehrwertgestalterin Nicole Truchseß auf der Bühne und sorgt für neue Blickwinkel. Immer konstruktiv, extrem professionell, mit starker Präsenz und Strahlkraft! Durch ihre ungewöhnliche Kombination der Kompetenzbereiche Personal und Vertrieb aus 30 Jahren einschlägiger Berufserfahrung ist die gefragte Vorbildunternehmerin als Top-Rednerin, Moderatorin und Eventhost auf Fachveranstaltungen stets ein Highlight im Programm. Sie verkörpert mit ihren Auftritten als Business-Influencerin moderner, digitaler und flexibler Arbeitswelten die Geschäftswelt der Zukunft und repräsentiert damit das stimmige Leistungsportfolio der Truchseß & Brandl GmbH mit der renommierten Touch Point Methode. Ihre Power auf der Bühne ist das AHHH und OHHH im Publikum.

„Die Zukunft ist vernetzt! Überwinden Sie verkrustete Strukturen, leben Sie Flexibilität!“



Leadership-Innovator

ThinkTank to rent

Dynamischer Performance-Optimierer

Mit über 20 Jahren Erfahrung in beeindruckenden Verantwortungsbereichen ist Markus Brandl ein angesehener Experte in der Entwicklung von Erfolgsstrategien nach Maß und in Vertriebs- und Führungsthemen im DACH-Raum, sowohl in großen Unternehmensstrukturen, als auch im Mittelstand.

Führungskräfte suchen seine ganzheitliche und nachhaltige Begleitung, die der sympathische Identitätsdetektor durch sein TOUCH POINT Leadership Excellence Programm bietet, welches Analysen, Persönlichkeits-Profilung, Mystery-Shopping-Konzepte, motivierende Impulsvorträge und moderne Leadership-Entwicklungsprogramme umfasst. Als Speaker, Berater, Trainer und Coach ist er bekannt für seine Vortragsstärke, Fachkompetenz und inspirierenden Seminare und Einzelcoachings.

Mit dem einzigartigen Touch Point System begleitet er Unternehmen und ihre Mitarbeiter auf der „Reise“ zum optimalen Sales- und Recruiting-Know-how. Das Komplettpaket ist ein Muss, um das volle Potenzial der Touch Point Secrets zu entfalten. Die Seminar-materialien und Tools werden nach jeder „Etappe“ per Cloud zur Verfügung gestellt und komplettieren die „Landkarte“ auf dem Weg zum Next Level. So wird Leadership-Performance exzellent!

„Glauben Sie noch
oder wissen Sie schon?
Das ist hier die Frage.“



auch traditionelle Denkweisen und Strukturen eine Rolle. Häufig wird noch immer in Silos gedacht und gearbeitet, was dazu führt, dass die Zusammenhänge zwischen den einzelnen Bereichen nicht erkannt werden. Zudem haben viele Unternehmen noch keine Erfahrung mit ganzheitlichen Ansätzen, die verschiedene Bereiche und Aspekte eines Unternehmens berücksichtigen. Wir setzen uns dafür ein, dass Unternehmen diesen Zusammenhang erkennen und ganzheitliche Ansätze verfolgen, um so erfolgreicher und zukunftsfähig zu sein.

Überzeugend! Das hört sich zeitgemäß an. Wir leben in einer vernetzten Welt. Warum sollte man die Abteilungen nicht untereinander vernetzter sehen? Gibt es da noch viel Widerstand?

Nein. Bei uns buchen natürlich solche, die progressiv sein wollen und nicht ewig gestrig sind. Aber wenn es hier keinen Aufklärungsbedarf gäbe, wäre ich nicht so gefragt als Vortragsrednerin auf der Bühne.

Wie schaffen Sie so eine breite Akzeptanz zum Umdenken zu erzeugen?

Wir zeigen Interessenten durch klärende Gespräche die Vorteile unserer Arbeit, falls sie diese nicht bereits durch unsere Vorträge kennen. Unsere Expertise in den drei relevanten Bereichen und unsere Praxiserfahrung sind genau das, was

Mittelstandsunternehmen jetzt brauchen. Die Lücke zwischen dem Wissen und dem Handeln ist meist groß. Unsere Beispiele aus dem Businessalltag führen oft zu Aha-Momenten. Auch diejenigen, die zunächst skeptisch waren, können unserer wissenschaftlich fundierten und praxiserprobten Betrachtung nicht widerstehen.

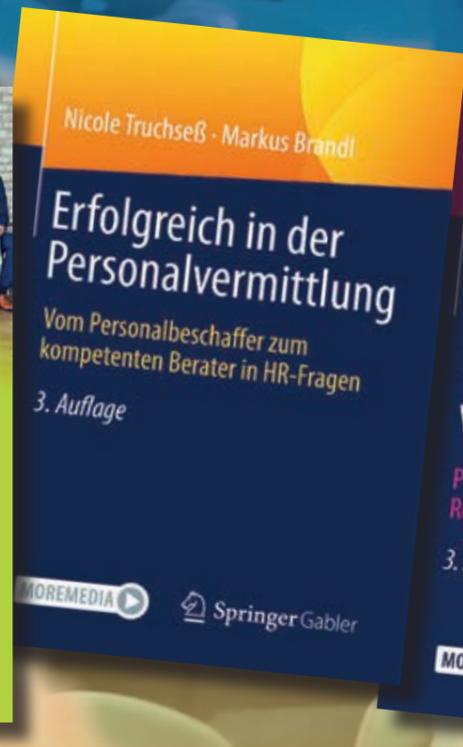
Ich sehe hier großen Bedarf bei großen mittelständischen, vor allem inhabergeführten Unternehmen jeglicher Branchen. Vor allem Unternehmer mit schnell wachsenden Betrieben bauen ihre Abteilungsstrukturen eilig aus, um sich zu entlasten. Das geht oft auf Kosten des Überblicks, der Agilität und führt zum Silodenken. Wie identifizieren Sie den Bedarf bei Ihren Kunden und wie beeinflusst Ihre integrative Betrachtungsweise die Auswahl der Seminare?

Um den Bedarf unserer Kunden zu ermitteln, führen wir gründliche Analysen durch, einschließlich Persönlichkeits-Profilung und Mystery-Shopping-Konzepten. Dabei betrachten wir nicht nur Vertriebszahlen oder das HR-Personal, sondern auch Faktoren wie Führungskultur und Unternehmenswerte. Ich werde oft als Talentescanner geschätzt. Basierend auf diesen Analysen setzen wir Schwerpunkte, die auf die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens zugeschnitten sind. Wir legen großen Wert darauf, dass unsere Trainings nicht nur theoretisch

Eine Passion für lebenslanges Lernen: Bildung schafft Veränderung und stärkt die Gesellschaft, ist das gelebte Credo



Brandaktuelle Themen für TV & Radio: Mit Neuro-Ansatz zum Publikumsmagnet



Bewegender Input nicht nur für Fach- und Businessformate, sondern auch für das breite Publikum. Nicole Truchseß gilt in Fachkreisen als eine faszinierende, geistreiche Interviewpartnerin für Unternehmensthemen. Die humorvolle Talentscannerin kann auch Infotainment für Berufstätige und Endverbraucher: Wie orientieren sich Talente in der Arbeitswelt in Zukunft? Agilität als Erfolgs-Skill? Was erwarten moderne Unternehmen von ihren Bewerbern und wie geht Karriere in Zeiten der KI? Welche Denkweisen stehen persönlichem Erfolg im Weg? Fragen über Fragen, die Nicole Truchseß mit viel Lebenserfahrung und Charme beantworten kann. Durch Ihre Sichtbarkeit ist das Unternehmer-Ehepaar Truchseß & Brandl dem persönlichen Herzensprojekt schon näher gekommen: „Europas Next Sales Talents“ als Formatkonzept, bei dem sie Top-Talente entdecken, ausbilden und vermitteln, könnte bald real werden.



Lebendiges Infortainment auch bei trockenen Fakten

Faszination Perspektivenwechsel
in der Servicekultur

Bei ihr gibt es keine halben Sachen. Nicole Truchseß geht für ihre Auftraggeber gerne die Extrameile. Wenn es Klick macht, und sich der Gedankenschalter bei den Zuhörern umlegt, fühlt Nicole Truchseß sich in ihrer Mission bestätigt. Ihre Aufklärungsarbeit bezüglich der Arbeitswelten der Zukunft ist gefragt, und so steht die leidenschaftliche Business-Influencerin zunehmend mehr für die Bühne und Beratungen zur Verfügung, als in den Touch Point Seminaren, die von dem engagierten Truchseß & Brandl Trainer-Team umgesetzt werden. Dennoch werden Spezialeinsätze noch immer zur Chefin-Aufgabe erklärt.

„Talentförderung erfolgt bei
uns multisensual und -modular.
So wird das Lernen eine
nachhaltige Erlebnisreise.“

www.linkedin.com/in/nicole-truchseß

fundiert sind, sondern auch praxisnah und interaktiv gestaltet werden, damit das Gelernte im Arbeitsalltag umgesetzt werden kann. Wir begleiten unsere Kunden nachhaltig und ganzheitlich, das ist unser Credo.

Ihre Kunden schwören auf Ihre drei Touch Point Methoden und die Masterclass. Was ist das Erfolgsgeheimnis?

Was unsere Kunden begeistert, ist die Kombination aus Praxiskenntnissen und einem im Unterbewusstsein verankerten Umsetzungskonzept. Wir nutzen unser einzigartiges - aus der Neurowissenschaft entwickeltes - multisensuales und multimodulares Lernsystem, welches tiefgreifendes Verständnis befördert, indem die Teilnehmer eine starke emotionale Bindung zu den Inhalten aufbauen, die wir vermitteln. Statt bloß zu lernen, ERLEBEN sie das Gelernte. So wird es im Alltag nachhaltig anwendbar, sozusagen fest in den Synapsen verankert. *(sie lächelt mich an)* Wir sind mit unserem Team die professionelle Guidance auf dieser Lernreise...

...durch den Synapsen-Dschungel. *(Wir lachen.)* Nun sind Sie nicht nur Unternehmerin und zusammen mit Ihrem Mann in der Geschäftsführung des Truchseß & Brandl Kosmos. Sie verkörpern in ihrem eigenen Geschäftsbereich als Top-Keynote-Speakerin, Autorin und Interviewpartnerin diesen Paradigmenwechsel im Dreiklang von Sales, Recruiting und Leadership. Wie fühlt es sich an, in einer digitalen, disruptiven Geschäftswelt als Orientierungsgeberin öffentlich unterwegs zu sein?

Für mich ist es äußerst motivierend, mich als Early Influencer seit Jahren für flexible Arbeitswelten, vernetztes Handeln und Lernen auf Basis der Neurowissenschaft einzusetzen.

Diese Themen faszinieren mich ungemein und ich bin davon überzeugt, dass wir hier enormes Potenzial haben.

Durch die Anwendung unserer HI, der Human Intelligence, können wir mit der Entwicklung der AI mithalten. Genau wie bei unserer Touch Point Methode, die multieffektiven Output ermöglicht, strebe ich als Expertin und Autorin danach, das Neuronenfeuer im Mittelstand zu entfachen.

Bravo, Frau Truchseß, dafür ernten Sie Standing Neurovations! *(Jetzt müssen wir wieder lachen)* Apropos multieffektiver Output. Den bekommt man auch bei Ihren vielen Bühnenauftritten als Keynote-Speakerin. Ihre mitreißende, dynamische Art, die Sachverhalte zuzuspitzen, ist fesselnd.

Danke, Frau Briegel, das bekomme ich bei den Buchungen als Speakerin immer wieder gesagt. Tatsächlich hole ich mir Bühnen-Inspiration von Monika Gruber. Ihre unterhaltsame Art nimmt Menschen mit allen Sinnen mit. Da bleiben Inhalte in Erinnerung. Ich übertrage das Infotainment in die Geschäftswelt.

Da stimme ich Ihnen zu. Es ist eine Kunst, trockene Themen in einem neuen Kontext zu präsentieren und aus einer anderen Perspektive zu beleuchten. Kein Wunder, dass Ihr Terminkalender stets voll ist. Wir schätzen Sie als angenehmen und verlässlichen Gegenpol zu den üblich überdrehten und aufdringlichen Vertriebsvorträgen.

Genau das ist mein Ziel. Ich bevorzuge unterhaltsam-logische Überzeugungskraft statt lautem Drill und fundiert-wissenschaftliche, zukunftsweisende Ansätze statt oberflächlicher und austauschbarer Methoden. Diese haben dem Ansehen der Sales-Tätigkeiten eher geschadet. Ich engagiere mich für den Weg des wertschätzen-

Touch Point Methode

Synergien auf ganzer Linie

Podium der Starken Marken
OR II IMAGE **IDEAL**[®]
WORKPLACE

Dem Wirkgefüge auf der Spur: In der Geschäftswelt geht es längst nicht mehr nur um das reine Verkaufen von Produkten oder Dienstleistungen. Die Kunden haben sich weiterentwickelt und erwarten mehr als nur eine einfache Transaktion. Alles bedingt sich und ist in einem gesamten Wirkgefüge: Eine positive Kundenerfahrung ist heutzutage der Schlüssel zum Erfolg eines Unternehmens. Mit der Touch Point Methode haben Unternehmen die Chance, sich auf das Wesentliche zu konzentrieren: die Zufriedenheit ihrer Kunden. Doch was genau ist die Touch Point Methode? Es handelt sich hierbei um ein innovatives Lernsystem, das auf die Bedürfnisse der Kunden UND Mitarbeiter fokussiert ist. Durch die Schulung in der Touch Point Methode verbessern Mitarbeiter ihre Kommunikationsfähigkeiten und können somit noch besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen. Das Ergebnis: zufriedene Kunden und höhere Erfolgschancen für das Unternehmen. Durch die Anwendung wird das Verständnis für die Bedürfnisse der Kunden erhöht. Die Mitarbeiter lernen, die Kunden aus deren Perspektive zu betrachten und auf ihre individuellen Wünsche einzugehen. Dadurch werden nicht nur die Kundenerfahrung und die Zufriedenheit verbessert, sondern auch das Arbeitsumfeld. Die Zusammenarbeit mit einem auf Kundenzufriedenheit ausgerichteten Unternehmen trägt dazu bei, dass sich die Mitarbeiter wertgeschätzt fühlen und sich auch untereinander besser verstehen.

Die Touch Point Methode ermöglicht es Mitarbeitern, Fähigkeiten im Bereich Kundenservice zu entwickeln, die auch in anderen Bereichen der Karriere von Vorteil sein können. Sie arbeiten in einem Unternehmen, das kontinuierlich die Kundenzufriedenheit verbessert und somit stolz auf ihre Arbeit sein können. Auch die Mitarbeiter selbst profitieren von der Persönlichkeitsentwicklung und positiven Auswirkungen auf ihr Selbstvertrauen. Das Unternehmen hat eine spannende Perspektive für das Recruiting, da Mitarbeiter aktiv an der Gestaltung der Kundenerfahrung mitwirken und somit Einfluss auf den Erfolg des Unternehmens haben. Ein Gewinn für alle Seiten:

Effektive Mitarbeiterführung
Mitarbeiterzufriedenheit durch Arbeitsplatzgestaltung
Positives Arbeitsklima
Motivation statt Frust
Steigerung der Kundenzufriedenheit
Konflikte effektiv lösen
Höhere Produktivität und mehr Umsatz
Gezielter Einsatz von Ressourcen
Effizienzsteigerung und Prozessoptimierung
Innovationsfähigkeit und Ideenreichtum

www.touchpointmethode.com



Spot an & Bühne frei für gesunden Menschenverstand

Einhalten, was in der Branche oft nur versprochen wird:
Im Sales und Recruitingbereich wird vor lauter Klappern
oft das „Handwerk“ vergessen. Truchseß & Brandl
stehen bei Kunden als Umsetzungsgarant hoch im Kurs.

den Verkaufens mit gewinnbringenden, langfristigen Kundenbeziehungen. Solche Unternehmen ziehen automatisch auch Top-Mitarbeiter an.

Wir schätzen Ihre Rolle als Vorbildunternehmerin sehr und sehen in Ihnen eine wichtige Persönlichkeit für die Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehungen auf Augenhöhe im europäischen Mittelstand auch auf unserem Unternehmerpodium. Viele schauen zu Ihnen auf und schätzen Ihre Expertise in Vorträgen und Beratungen, die ihnen einen Mehrwert bieten. Es ist großartig, mit welchen spannenden Verbänden und Unternehmen Sie erfolgreich kooperieren.

Weitere Kooperationen sind uns immer willkommen. Da ich zunehmend mit Vorträgen, Medienauftritten, Buchprojekten und Beratungen unterwegs bin, werden wir demnächst mehr Trainer in unser Team einbinden. Denn meine Sichtbarkeit ist nicht nur für Kooperationspartner, sondern

auch für Investoren attraktiv. Für Unterstützer unserer Idee sind die Türen immer offen. Und wer uns nicht persönlich beauftragt, kann sich Know-how in unserem Online-Shop erwerben.

Ich sehe schon, Sie sind omnipräsent und omnikompatibel. Dann freuen wir uns schon aufs Netzwerken mit dem Truchseß & Brandl Team, denn geschäftliche Verbindungen sind genauso wichtig wie neuronale Verbindungen im Nervensystem.

Frau Briegel, DAS ist gelebte Plastizität. Denn ein starkes Netzwerk ermöglicht es uns, mit anderen Unternehmen und Branchenexperten in Kontakt zu treten, neue Geschäftsmöglichkeiten zu finden und uns mit den neuesten Branchentrends vertraut zu machen. Futter für die Synapsen sozusagen! Wir freuen uns auch über das Zusammenwirken mit Orhideal und grüßen ins Netzwerk. Über Social Media kann man sich jederzeit mit uns vernetzen.

„Unser Team entwickelt Wegbereiter und Produktivitätsverstärker von morgen.“

Doppel-Power für die Unternehmenswelt: die beiden Vorreiter produzieren Game-Changer

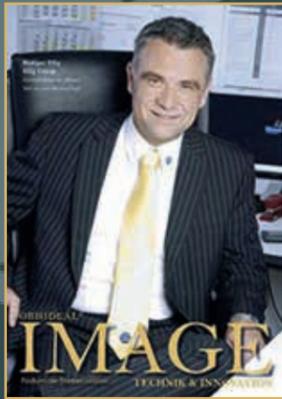


Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

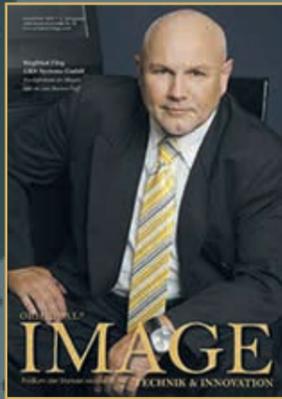
Die Tunnelbauer



Feinmechanik



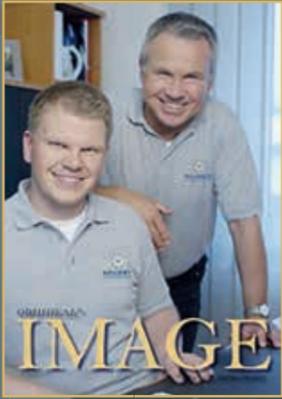
Die Mechatroniker



Chemiebranche



Edel-Maschinenbau



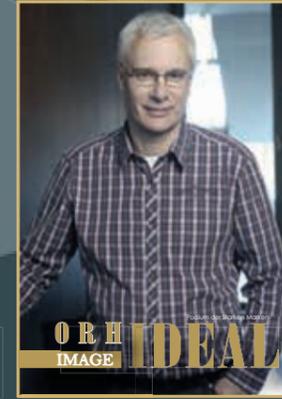
Motorantrieb



Schleiftechnik



Leitsysteme



Flughafen München



GHM Handwerksmesse



Blendschutz Hersteller



Raumakustik Hersteller



Möbel Design Hersteller



Unternehmer, die ihre Markenbotschaft persönlich verkörpern: Neben Titelgesichtern, wie Roland Schreiner Schreiner Group, Prinz Luitpold von Bayern, Wolfgang Grupp/ TRIGEMA u.v.a. reiht sich auch Erfolgsunternehmerin Nicole Truchseß in die schon legendäre HALL OF FAME der Helden aus dem Mittelstand auf dem Orhideal Unternehmerpodium ein. Hier geht es um gelebte Werte, Ethik, Originalität und Individualität in der Wirtschaft, vor allem um das Verantworten des eigenen Tuns und durch die Verkörperung des eigenen Unternehmens dazu zu stehen. Wir freuen uns über diese Kooperation!

IT for small business



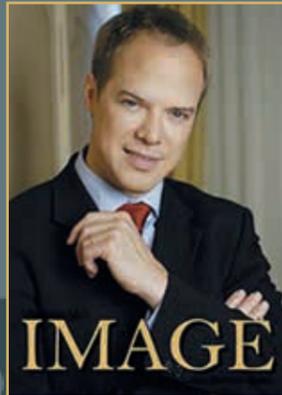
BIG DATA business



Kosmetik Hersteller



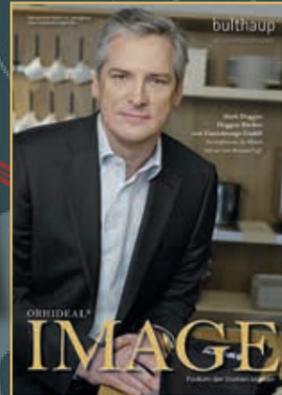
Em-eukal Hersteller



Taschen Hersteller



Luxus Küchen Handel



Hocker Hersteller



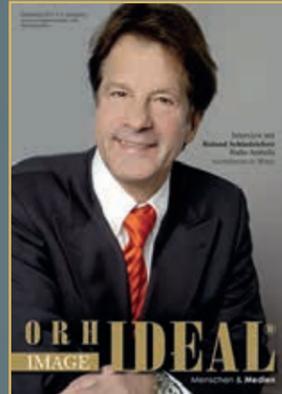
Schraner Brandschutz



Beton Verschalungen



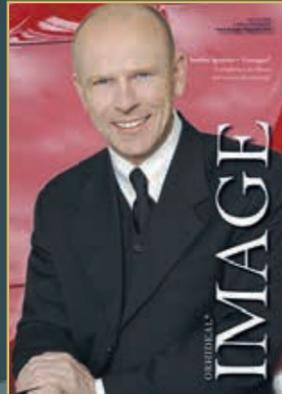
Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



Notariat



Hörakustik



Fassaden Verklebung



Solar-Zentrum Bayern



Winterdienst



Digitalisieren nachhaltig

Gesucht werden
Finanzierungspartner im
Solaranlagenbau.
info@datavisibles.com

Das *datavisibles* Qualitätsversprechen

- **Individuelle Lösungen:**
Maßgeschneiderte ERP-Lösungen, die nahtlos in bestehende Geschäftsprozesse integriert werden und Effizienz maximieren.
- **Branchenspezifische Expertise:**
Umfassendes Know-how in verschiedenen Branchen ermöglicht eine gezielte und maßgeschneiderte Lösungsentwicklung.
- **Prozessoptimierung:**
Effektive und innovative Lösungen zur Vereinfachung und Automatisierung von Abläufen.
- **Langfristige Partnerschaften:**
Kontinuierliche Unterstützung, Wartung und Weiterentwicklung der Systeme für langfristigen Erfolg.
- **Kompetente Beratung und Schulungen:**
Umfassende Unterstützung und Schulungen gewährleisten die effektive Nutzung der ERP-Lösungen.
- **Innovationskraft:**
Immer auf dem neuesten Stand der Technologie, um Wettbewerbsvorteile für unsere Kunden zu schaffen.
- **Hervorragender Kundenservice:**
Schnelle Reaktionszeiten, exzellenter Support und kundenorientierte Herangehensweise.

www.datavisibles.com

In der Hall of Fame innovativer Arbeitgeber

Geschäftsführer Andreas Schaal auf Erfolgskurs

datavisibles ergänzt das Team mit internationalen Projektprofis



Titelstory Oktober 2018
Unternehmer des Monats

www.datavisibles.com

Teampayer im Rampenlicht:
gefeiert als Big Data Held -
Andreas Schaal mit datavisibles
auf der Bühne beim großen Orhideal
Jubiläums-Unternehmertreff. Dank Andreas
Schaal werden auch Mittelständler als
Global Player ernst genommen.



Aktuelle Info: Kooperationspartner willkommen
Projektprofis, IT-Köner, ERP-Partnerunternehmen
u.v.a. Mehr erfahren Sie unter
www.datavisibles.com oder info@datavisibles.com

Save the Date „Humane KI“

www.humane-ki.de/kongress

Panel-Talk über Automatisierung und Fachkräftemangel auf dem „HUMANE KI® - Mensch im Dilemma“ Kongress

Im Juni fand in Oldenburg ein fesselnder Panel-Talk statt, der sich mit der Frage beschäftigte: „Kolleg*in KI – Ist Automatisierung eine Antwort auf den Fachkräftemangel in Wissenschaft, Wirtschaft und Kultur?“ Dieses spannende Thema lockte zahlreiche Teilnehmer an und versprach interessante Einblicke in die Rolle der Künstlichen Intelligenz (KI) in verschiedenen Bereichen.

Der Talk wurde im Rahmen des 1. Kongresses „HUMANE KI® - Mensch im Dilemma“ abgehalten und brachte hochkarätige Experten zusammen, die ihre Perspektiven und Erkenntnisse zu diesem Thema präsentierten.

Zu den Teilnehmern gehörten Reinhard Karger, Unternehmenssprecher des DFKI (Deutsches Forschungszentrum für Künstliche Intelligenz), Lars Mischak von Dataport AöR, der sich mit Kultur und Wissenschaft befasst, sowie Lara C. Roll, PhD, eine renommierte Expertin für Arbeits-

und Organisationspsychologie von der KA Leuven & Algoright e.V. und Prof. Dr. Stefan Heinemann vom Institut für Gesundheit & Soziales an der FOM Hochschule. Unter der fachkundigen Moderation von Dr. Tabea Golgath von der Stiftung Niedersachsen wurde ein breites Spektrum an Themen diskutiert, die von den Auswirkungen der Automatisierung auf den Arbeitsmarkt bis hin zu ethischen Fragen im Zusammenhang mit KI reichten. Die Redner brachten ihre vielfältigen Perspektiven ein und boten den Zuhörern wertvolle Einblicke in die aktuellen Entwicklungen und Herausforderungen im Bereich der Künstlichen Intelligenz.

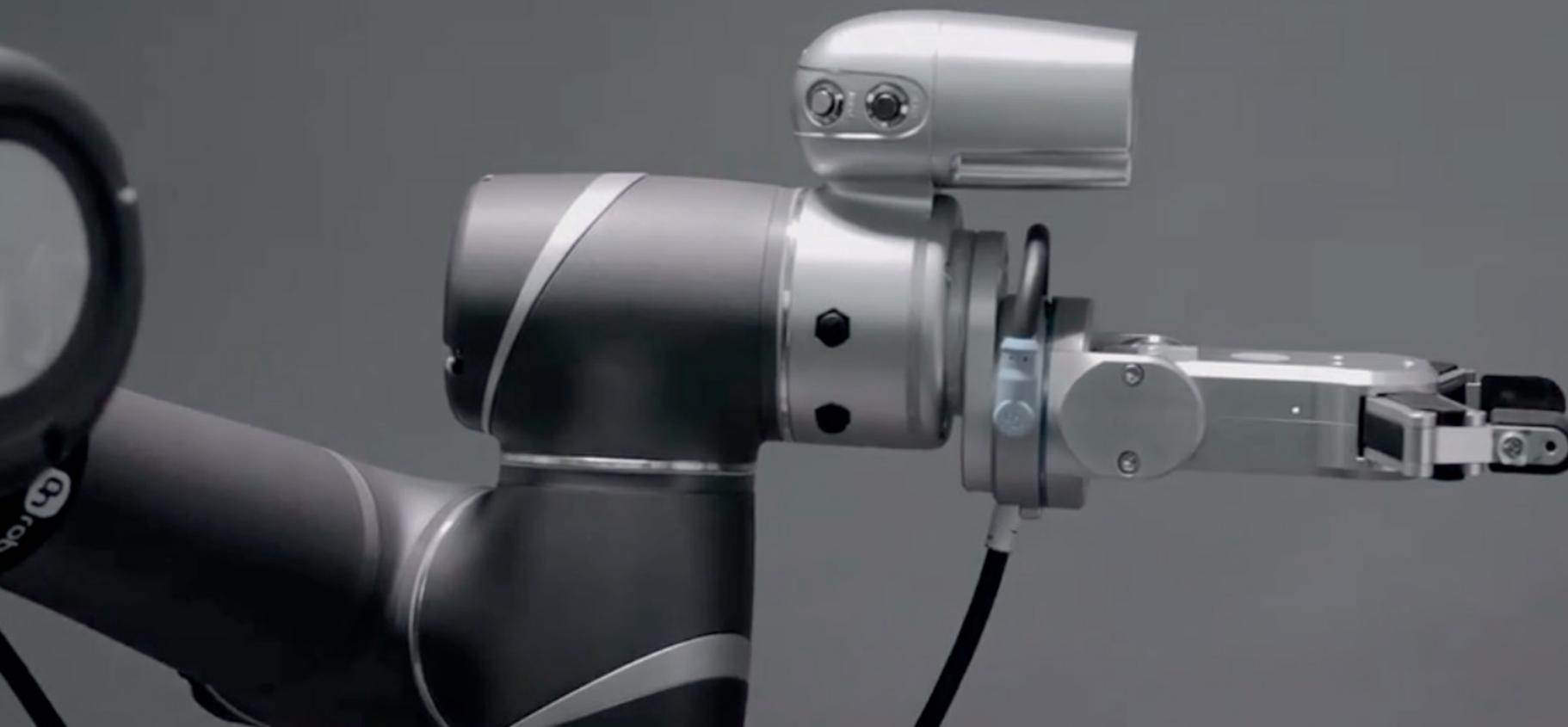
Die Diskussion konzentrierte sich insbesondere auf die Frage, ob die Automatisierung eine Lösung für den bestehenden Fachkräftemangel in den Bereichen Wissenschaft, Wirtschaft und Kultur sein kann. Die Teilnehmer beleuchteten die Chancen und Risiken der KI-Technologie und erörterten, wie diese zur Effizienzsteigerung beitragen kann, ohne dabei die menschliche Expertise und Kreativität zu ersetzen.

Der nächste Kongress findet am 6.10. in der Hafen City statt mit Keynotes von Dorothee Töreki und Uve Samuels u.v.a. (Foto: <https://www.humane-ki.de/kongress>)

Kooperationsanfragen/ Sponsoring:

Stefan Schack

Hier zum LinkedIn-Profil klicken



Fitura

Melanie Thormann
Direktwahl:
0173 - 619 33 22
info@fitura.de

Raus aus dem Infodschungel

Unzählige Ratgeber und Methoden überfluten den Markt. Jeder spricht mittlerweile von „Ganzheitlichkeit“. Doch was genau ist das? Und wie finde ich meinen eigenen Weg? Wie sollen wir zwar interessierten Menschen, aber nicht selten Laien, uns im Überangebot zurechtfinden und vertrauensvoll das für uns Geeignete finden?

Einfach, überschaubar und nicht mit dem erhobenen Zeigefinger weist die Autorin Möglichkeiten und Zusammenhänge auf und zeigt uns, dass alles zu einem großen Ganzen gehört - dem Geist der Gesundheit. So ist es Melanie Thormann nach Ihren eigenen Erfahrungen in diesem Dschungel auf erfrischende und leicht verständliche Weise

gelingen, alle Sparten der Medizin zu echter Ganzheitlichkeit zu vereinen. Sie durchleuchtet vollkommen unvoreingenommen alles, was sich heute im Gesundheitsmarkt so tummelt und gibt jedem Bereich seine Berechtigung. Damit gibt sie uns Lesern die Möglichkeit, sich in den heutzutage angebotenen medizinischen Möglichkeiten und im Überangebot der gesundheitsfördernden Maßnahmen und Ernährungsweisen ganz leicht zu orientieren und das für jeden einzelnen von uns geeignetste Therapie- und Lebenskonzept zu finden. Vor allem aber weiß sie auf neutrale Weise alles zu einem großen Ganzen zusammen zu führen und nichts auszugrenzen. Das schafft Vertrauen zu den unzähligen Methoden und zu den Therapeuten.

Dabei nimmt sie nicht nur alle Menschen als potenzielle Patienten an die Hand, sondern zeigt auch Wege für ein neues Therapiekonzept der Marke Fitura®, dem sich moderne Therapeuten anschließen können, die den Wandel der Medizin zu durchschauen beginnen und sich mit Blick auf die Zukunft verändern möchten.

*Als Taschenbuch oder Kindle-Version
oder als E-Book erhältlich*



„Meine Mission ist es, die interdisziplinäre Symbiose im Gesundheitswesen voranzutreiben!“

Online Ofen-Shopping



Stets gute Laune für Behaglichkeitskonzepte:
Nicht jeder, der Heizelemente entwirft, hat einen Blick für Gestaltung. Wenn ansprechendes Design auf Qualität und Nachhaltigkeit trifft, dann steckt das RAMFIRE Team dahinter.

„Unser Motto: einkaufen leicht gemacht!“

www.ramfire-kamine.de



VIP Jubiläum aus unserer Hall of Fame 20 Jahre Berufsberatung nach Ursula Maria Lang®



Wir gratulieren!

www.ursula-maria-lang.com

Podium der Starken Marken
ORH IDEAL
IMAGE
WORKPLACE



20 Jahre Berufsberatung nach Ursula Maria Lang®

Kompetenz-Weitergabe an Berater, Coaches, Pädagogen und Psychologen

Im Sommer 2002 war die Initialzündung der nach Ursula Maria Lang benannten Berufsberatung. Die studierte PR- und Marketingberaterin suchte nach einer Methode, die Existenzgründer und Unternehmer befähigt, ihr Business mit ihrer Leidenschaft zu verbinden: Als „Bestleister“ erfolgreich zu sein mit dem, was man am besten kann, am liebsten macht und womit man etwas Sinn- und Wertvolles für Andere tut – mit der eigenen Berufung eben. Als sie im Internet nichts Passendes fand, erfand sie mit viel Passion, Tiefgang und Professionalität schließlich ihre eigene Methode. Nach über 20 Jahren, über 1000 beratenen Klienten, etlichen Auszeichnungen und Zertifizierungen und 40 mit ihrer Methode ausgebildeten Berufsberater:innen in D – A – CH geht Ursula Maria Lang nun in eine neue Phase ihrer Erfolgsstory. Sie hat ihr ehemals rein analoges Business in verschiedene Online-Tools gegossen und bietet ihr einzigartiges und umfangreiches Knowhow nun erstmals auch anderen Beratern und Coaches an: ihre Online-Fortbildung „Werkzeuge der Berufsberatung für qualifizierte Berater, Therapeuten, Pädagogen und Psychologen“. ORHIDEAL® hat die Unternehmerin mit Herz seit 2005 begleitet und mit ihr über die Knowhow-Weitergabe gesprochen.

ORHIDEAL®: Was für ein Weg, liebe Ursula! Gratuliere! Was waren denn für Dich die Highlights in 20 Jahren?

Ursula Maria Lang M.A.: Eigentlich die Gesamtentwicklung: Was am Küchentisch begann, hat eine solche Dimension angenommen. Es zeigt, dass es funktioniert, wenn Herzblut und Kompetenz zusammenkommen, auch an meinem eigenen Beispiel. Immer noch sind die größten Highlights für mich und alle meine Berufsberater:innen die strahlenden Kunden-

Gesichter, während und nachhaltig nach der Berufsberatung: es ändert sich ein Leben, innen wie außen! Und natürlich die vielen Erfolgswege unserer Kunden in den 20 Jahren. Ein besonderer Schatz ist tatsächlich meine Ausbildung zum/r Berufsberaterin nach Ursula Maria Lang®, in die ich ein halbes Jahr intensive Ausarbeitung investiert habe, um die hohe Beraterqualität auch jenseits meiner Person zu gewährleisten. Das ist mir gelungen und wurde z.B. in der 2-jährigen Studie „Beraterqualität in Beruf, Bildung und Beschäftigung“ der Universität Heidelberg als herausragend bestätigt. Das macht mich bis heute innerlich rund und glücklich.

Nun möchtest Du Deine Kompetenz anderen, bereits qualifizierten Beratern und Coaches weitergeben. Welchen Grund hat dies und was ist an der Online-Fortbildung anders?

Unter meinen Kunden waren und sind etliche, die als Coach, Heilpraktiker, Pädagoge etc. arbeiten und immer wieder mit dem Thema „Berufungsfindung“ bei den Sitzungen mit ihren Klienten konfrontiert werden. Auch von Extern kamen immer wieder Anfragen zu mir und das Internet und Social Media sind voll von Themen rund um Berufungs-, Talente- und Sinnfindung. Den meisten Beratern fehlt das Wissen der Berufsberatung – an dieser Stelle entsteht oft ein Vakuum oder z.B. eine Weitervermittlung an uns als Experten. Aus Zeitgründen möchte ich keine Berufsberater:innen nach Ursula Maria Lang® mehr ausbilden - es war eine 12-monatige Intensiv-Ausbildung, die meine gesamte Zeit-Kapazität gebraucht hatte. Da der Bedarf an Berufsberatungen im Markt aber -gerade jetzt nach Corona und durch den weltweiten Wirtschafts- und Bewusstseinswandel – sogar noch steigt, spüre ich die Aufgabe und Verantwortung, mein Wissen auch anderweitig weiterzugeben. Allerdings nur an Menschen in bereits qualifizierten Bera-

ter-Berufen, die entsprechendes Fachwissen und Erfahrung mitbringen. Denn es gibt inzwischen viele Angebote auf dem Markt und aus meiner Expertise heraus sind nicht alle genügend fundiert. Als Berufsberater haben wir eine große Verantwortung, denn es geht um die gesamte berufliche und damit auch persönliche Zukunft unseres Klienten. Dafür braucht es entsprechendes Knowhow und dieses gebe ich mit meiner Online-Fachfortbildung weiter.

Was kannst Du als Quintessenz aus 20 Jahren Berufsberatung jeder Unternehmer:in mitgeben?

Jedes erfolgreiche Business ist der größte Teil an Lebenszeit des oder der Unternehmer:in. Und Lebenszeit verfließt schnell. Wer seine Lebenszeit mit dem verbringt, was er am besten kann, also worin seine Talente, Stärken und Kernkompetenzen liegen, wobei er innere Freude und Erfüllung spürt, also morgens schon mit Freude aus dem Bett springt und womit er etwas mit Sinn tut, etwas von Wert hinterlässt und entsprechend positive Rückmeldungen erhält: der- oder diejenige kann am Ende des Tages, der Woche, des Jahres und schließlich des Lebens auf ein wahres Füllhorn zurückblicken – und nicht nur monetär. Mit meiner Methode finden wir genau DAS heraus und verwandeln bzw. integrieren ES in das Business unserer Kunden. Seine Berufung in ein erfolgreiches Business umzuwandeln kann ich nur jede:r Unternehmer:in ans Herz legen. Unser kostenloses Berufungs-Check-up ist ein erster Schritt dorthin.

Vielen Dank, liebe Ursula und weiterhin viel Erfolg und Erfüllung mit Deiner Berufung.

**Mobiles Büro erreichbar unter:
Tel. 0049 – (0) 162 – 8866330**

**Smarte Führungsebene für
intelligente Gebäudetechnik:**
Geschäftsführer Peter und
Christa Buchta verkörpern das Qualitäts-
versprechend der B&D Buchta und
Degeorgi Mechatronik GmbH und sind
seit dem großen Unternehmertreff in Kitz-
bühel 2011 auch in Orhideal Kreisen als
Qualitätsdienstleister sehr angesehen.

Mit Innovation, Präzision & Full-Service erfolgreich:

Game changing

in der Gebäudeautomation

In einer Nische auf dem Markt der Gebäudeautomation zählt B&D Buchta und Degeorgi Mechatronik GmbH mit Geschäftsführer Peter Buchta zu den beachtenswerten Innovatoren und Automatisierungs-(R)Evolutionären. Dank Qualitätsprodukten und Top-Service stellt auch dieses mittelständische Unternehmen unter Beweis, dass man nicht groß sein muss, um großartige Ideen zu realisieren. Im Rahmen der fortschreitenden Digitalisierung im Gebäudebereich sind die intelligenten Neuerungen und Fertigungsangebote der „stillen Helden der Steuerungstechnik“ gefragter denn je - bei Kunden und Investoren.

Rund um Remote-I/O's, Baugruppen, Feldbus-Komponenten setzt Schaltanlagen-Visionär Peter Buchta mit seinem Team neue Maßstäbe. Wer Qualität und Convenience schätzt, ist bei diesem Global Player mit Spezialisierung richtig, denn hier gibt es nur Gewinner! Gelungene Automatisierungsprozesse wünscht Ihnen *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.bd-mechatronik.at

„Autonome Schalt-
Systeme für die smarte
Gebäudeautomation.“

Kundenverstehender & Investorenhighlight

Rundum-Service
aus der Nische
zum Global
Player

Orhideal IMAGE: Herr Buchta, Ihr Unternehmen ist seit Jahren etabliert als Spezialist in der Nische. Für welche Branche sind Sie als zuverlässiger Problemlöser bekannt?

Peter Buchta: Entwicklung von Industrieelektronik ist unser Forschungsgebiet. Primär sprechen wir mit unseren Eigenprodukten das Bau-Nebengewerbe „Gebäudeautomation“ an. Unsere Auftraggeber sind überwiegend große Bauunternehmen, Architektur- und Ingenieurbüros, Projektentwickler, die uns weiterempfehlen. Unser Kerngeschäft sind Remote-I/O's auf Basis diverser Bustechnologien für Gebäudeautomatisierung von Großprojekten. Es handelt sich dabei um modulare Systeme für die grundlegende Messung, Steuerung und Regelung im industriellen Umfeld, in dem Fall in der Gebäudeautomation. Darüber hinaus sind wir als Partner wichtig, wenn es um Baugruppenfertigung geht. Die relevanten Stückzahlen bewegen sich in einem Bereich von 1 Stück bis ca. 4000 Stück pro Lieferlos.

Hinter so einer Spezialisierung steht immer eine starke Gründungsidee. Können Sie Ihre damalige Gründungsmotivation auf den Punkt bringen?

Natürlich. Ich wollte dem Markt einfach bedienbare und schnell zu installierende Geräte zur Verfügung zu stellen. Das Qualitätsverständnis von B&D Mechatronik ist bis heute gleich geblieben: sicher, einfach, praxisgerecht soll es sein! Ich bin unverändert enthusiastisch, was Innovationen in unserem Bereich angeht und das zieht natürlich auch Investoren an, sodass ich meine Ideen bisher immer ausgezeichnet umsetzen konnte.

Nun agieren Sie extrem erfolgreich in einem Marktbereich, der stark von Großkonzernen besetzt ist. Wie schafft man sich da, als mittelständischer Anbieter durchzusetzen?

In diesem Segment ein mittelständischer Anbieter zu sein, ist gerade unser Alleinstellungsmerkmal. Denn unsere Unternehmensgröße bietet den

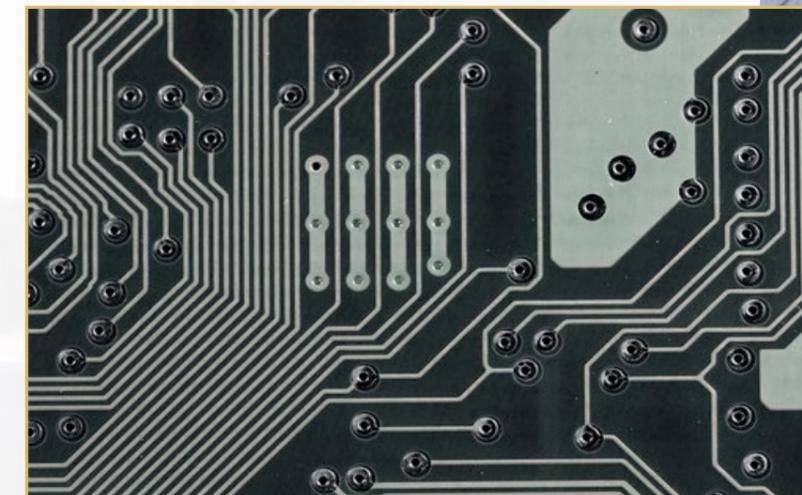
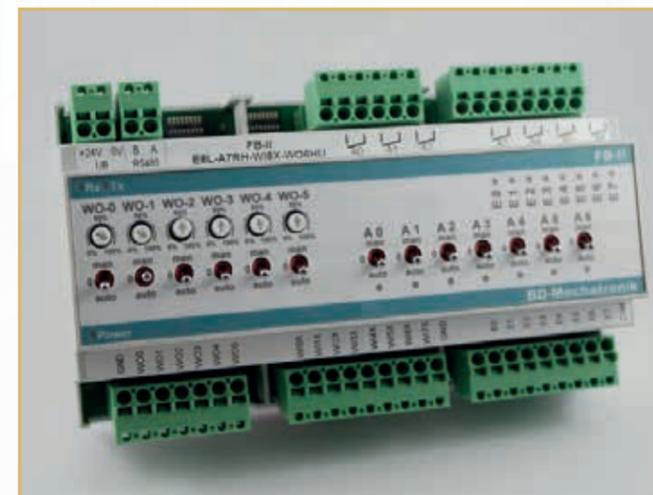
Kunden viele Vorteile: Neben den Erfindungen und Optimierungsideen können wir schnell und nachhaltig handeln. Mir war kontrolliertes Wachstum immer wichtig, weil wir ohne selbstaufgelegtes Bürokratiekorsett sehr flexibel auf Kundenwünsche eingehen können. Unsere Auftraggeber sind begeistert von unserem Leistungsportfolio in der Nische, der Individualisierbarkeit des Angebotes auf den entsprechenden Bedarf, unserer Schnelligkeit und Verlässlichkeit. Und natürlich sind die Einfachheit bei Bedienung und Einbau, sowie die Zuverlässigkeit der Produkte das, was unsere Kunden als Mehrwert erfolgreich macht. Wir erfüllen die Erwartungen und punkten durch Rundum-Service!

Das hat auch unsere Unternehmerkreise überzeugt. Offensichtlich ist aber Ihre Innovationskraft der Schlüssel. Ohne wirklich nachhaltige Innovationen wäre es schwer in diesem Marktsegment zu bestehen.

Das haben Sie richtig erkannt. Es geht immer darum, die Handhabung, Installation, Inbetriebnahme

Erfahrener und kompetenter Ansprechpartner für Bauherren, Architektur- und Ingenieurbüros und Projektentwickler

B&D Mechatronik Auftraggeber profitieren auf allen Ebenen: die schnelle Reaktion auf Kundenwünsche, der Chef als direkter und verbindlicher Ansprechpartner mit hoher Expertise, der unbürokratische Familienbetrieb, die Innovationskraft und Hochwertigkeit der Leistung machen B&D Mechatronik einzigartig in der Preis-Leistung!



der Geräte weiter zu verbessern. Unser Schwerpunkt liegt auf den technischen Herausforderungen der SMD-Technologie. Die Abkürzung SMD kommt von Surface Mounted Devices und bedeutet Oberflächen-montierbare Bauteile. SMD-Bauteile haben eine extrem kleine Bauform. Es handelt sich beispielsweise um Bauteilgrößen von 0,2x0,4mm, BGA mit 0,3mm Dotabstand. Diese Technologie und Highspeed Microcontroller, Multilayerbaugruppen mit bis zu 16 Cu-Lagen sind unser Herzstück!

Das klingt nach Präzision mit Weitblick! Da die technologische Entwicklung in der Gebäudetechnik ebenfalls rasant abläuft, müssen Sie mit Ihren Überlegungen für Ihren Teilbereich auch weit in die Zukunft denken, oder?

Sie sagen es, Frau Briegel. Das Gebäude ist immer mehr als ein System aufzufassen. Bisher getrennt betrachtete Automatisierungslösungen für elektrische und thermische Systeme wachsen immer mehr zusammen. Die Gebäudeautomation wird immer stärker von den Fortschritten der IT beeinflusst und somit wachsen die Einsatzmöglichkeiten, aber auch die Risiken. Da wir in einer engen Sparte agieren, müssen wir mit viel Weitsicht Innovationsbedarf erkennen und passende Produkte designen. Aktuell entwickeln wir gerade ein Produkt, das mittlerweile zum Patent angemeldet ist, das die Gebäudeautomation revolutionieren wird.

Das wundert mich nicht. Sie sind sehr nah am Kunden und kennen den Markt mit allen Veränderungen seit Jahren. Neben den Lohnanfertigungen nimmt Ihre Entwicklungsabtei-

lung einen hohen Stellenwert ein.

Sehen Sie, Frau Briegel, der Fortschritt ist nicht aufzuhalten. Immer wieder gibt es neue Herausforderungen bezüglich Planung und Umsetzung. Beim Layout der Leiterplatte am Computer mit entsprechender Software werden beispielsweise die elektronisch optimalen Designs geplant. Hier müssen wir Vorgaben hinsichtlich gewünschter Gehäuseformen berücksichtigen. Aber auch beim Design der Produktgehäuse, wenn der Kunden noch nicht genau weiß, welche Form von der elektronischen Seite möglich ist, machen wir passende Vorschläge.

Nach dem Motto „Alles aus einer Hand“?

Alles aus einer Hand samt Funktionstest! Die Funktionsprüfung der Produkte gemäß den Parametern der Kunden ist ein zwingender Bestandteil unserer Philosophie. Kein Produkt soll ungetestet an den Endkunden gehen. Auf Wunsch verpacken wir auch gerne die Produkte, labeln sie und versenden sie dann direkt an unsere Kunden.

Teilweise übernehmen wir den Zusammenbau der elektronischen Komponenten mit den Gehäuseteilen. Wir wollen, dass unsere Kunden sich um nichts mehr kümmern müssen! Als innovatives Unternehmen für nachhaltige Produkte haben wir die Vision, unseren Kunden unter die Arme zu greifen und ihnen den Produktions-Alltag zu erleichtern!

Trotz Full-Service halten Sie aber den fairen Preis...!?

„Leben und leben lassen“. Das sind unsere Verkaufsargumente, die unseren Vertrieb erfolgreich machen!

Bahnbrechende Neuerungen, den der Chef denkt persönlich mit
In seiner Entwicklungsabteilung gibt Marktkenner, Technikexperte, Erfinder und Vollblut-Unternehmer Peter Buchta den Prototypen seit Jahren Gestalt. Man muss kein Konzern sein, um herausragende Erfindungen auf dem Markt zu etablieren. Quot erat demonstrandum.



„Wir betrachten Gebäudetechnik systematisch. Der wachsenden Komplexität begegnen wir mit Präzision und einfacher Handhabung.“

Leiterplattenbestückung & SMT-Bestückung (EMS)



Bestückung der Leiterplatten
mittels vollautomatischen Bestückautomat
mit abschließendem Funktionstest!



Kommunikation auf Augenhöhe:
Christa und Peter Buchta sind geschätzte
Ansprechpartner auf Entscheidungsebene.

„Wir legen Wert auf
Zuverlässigkeit!“

innovatives Unternehmen für nachhaltige Produkte

B&D Mechatronik ist bekannt als Wunscherfüller und Kompetenzpartner. Christa Buchta zeigt uns beim Interview Beispiel der Leiterplatten-Layouts. Hierzu werden am Computer mit entsprechender Software die elektronisch optimalen Designs geplant.

„Nicht der Größere, sondern der Innovative und Schnellere gewinnt!“



Beeindruckend! Diese Umsetzungsstärke begeistert mich immer wieder bei mittelständischen Unternehmen, Herr Buchta.

Mein Leitmotiv ist ein kleines Zauberwort mit 3 Buchstaben: „TUN“! Ohne es zu „TUN“ wird nichts passieren und wenn man noch solange darüber grübelt. Tüfteln ist angesagt, was denken heißt, aber auch basteln, herstellen, produzieren, fabrizieren, bauen, erzeugen, erstellen, hervorbringen, fertigen!

Das überzeugt mich! Das ist auch mein Motto! Mit Ihrem Tatendrang und Erfahrungsschatz ist der Erfolgskurs für Ihre neuesten Erfindungen ja schon vorprogrammiert.

Mit unserer aktuellen Entwicklung wird es tatsächlich nicht schwer die Kunden, aber auch weitere Investoren zu überzeugen! Mit diesem neuen Produkt wird der Anlagenbetreiber unabhängig vom Anlagenerrichter, da in diesem Gerät die vollständige Programmierumgebung inklusive Sourcecodes enthalten ist, um zu einem späteren Zeitpunkt - oft Jahre später - am Steuer-Regelprogramm allfällige Anlagenänderung durchgeführt werden können. Umgekehrt hat der Anlagenerrichter keine Probleme, wenn beispielsweise nach 10 Jahren ein System erweitert werden muß, denn in dieser SPS ist die Programmiersoftware inklusive aller Sourcecodes so enthalten, wie damals die Anlage verlassen wurde und das Thema

„Was war der letztgültige Sourcecode und wo habe ich den?“ nicht mehr relevant ist, da er im Gerät dauerhaft gespeichert ist. Diese Neuerung vereinfacht das Leben unserer Kunden.

Das hört sich vielversprechend an. Wir freuen uns schon auf weitere Ideen aus der „Buchta-Ideenschmiede“.

Das dürfen Sie. Wir sind voller Elan und planen Projekte in der Zukunft, für die wir neue Partner und weitere Ressourcen benötigen. Allerdings müssen zuerst die offenen Projekte abgeschlossen werden. Ein Schritt nach dem anderen!!!

Die Politik der kleinen Schritte?

Richtig! Das macht uns verlässlich! Die Beständigkeit und Sorgfalt eines mittelständischen Unternehmens ist gerade bei langfristigen Projekten ein solides Nutzenversprechen. Ein Konzern sperrt von heute auf morgen ganze Geschäftsbereiche oder stellt die Produktion von Produkten ein. Da ist die mittelständische Handschlag-Verantwortlichkeit immer noch sehr angesehen, Frau Briegel.

Herr Buchta, danke für die interessanten Einblicke in Ihr TUN! Ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg für Ihre großartigen Produkte.

Frau Briegel, ich danke Ihnen für die langjährige Zusammenarbeit und zielgerichtete Vernetzung mit Ihrer Unternehmerplattform.

www.bd-mechatronik.at

Verantwortungsvoller Partner
für Entscheidungsträger und Investoren
aus dem Bau- und Gebäudetechnikbereich



B&D Mechatronik Leistungsübersicht

- Entwicklung von Industrieelektronik
- Remote-I/O's auf Basis diverser Bustechnologien für Gebäudeautomatisierung von Großprojekten
- Lohnfertigung von Baugruppen (SMD, THT)

Produkte

- Feldbus-Komponenten
Einfache Inbetriebnahme
Modbus-RTU integriert
Notbedienebene
Kein Eingriff in Software notwendig
Alle Betriebs- und Schaltzustände abrufbar
- FanCoil-Expander
Ansteuerung mehrerer FanCoils über einen mehrstufigen Raumthermostat
Schaltet alle nicht benutzten Wicklungen frei
Anschluss von bis zu 4 FanCoils
Anschluss von mehrstufige Thermostate

Leiterplattenbestückung & Entwicklung

- Leiterplattenbestückung & SMT-Bestückung (EMS)
Erstellung des Leiterplatten Layouts
Materialbeschaffung, auf Kundenwunsch, durch uns
Bestückung der Leiterplatten mittels vollautomatischen Bestückautomat
Verlötung im Lötoven
Funktionstest der Produkte
Verpackung der Produkte
- Leiterplatten-Layout mit Funktionstest

E-Mail: office@bd-mechatronik.at
Telefon: +43 (0)2252 252003



Ein Paket für Startup Unternehmen

Sie haben eine Idee, aber wissen nicht wie sie diese auf eine Leiterplatte bekommen? Wir können helfen!

- Briefing über Funktionen des Produktes
- Planung des Leiterplatten-layouts
- Materialwirtschaft durch uns
- Bestückung der Leiterplatten
- Endfertigung der Produkte
- Upload der Software und Test der fertigen Produkte



Podcast des Monats mit Digitalmotivator Richard Seidl

Software-Qualität ist heute wichtiger denn je!

**Welche Tests sind sinnvoll und ausreichend?
Wann lohnt sich der Einsatz von Testautomatisierung?
Wie sehen gute Integrationstests aus?
Alles zu testen ist nicht möglich: Wie viel Qualität ist genug?**

Fragen, die in der Software-Entwicklung relevant sind – Entwicklungsprojekte werden immer komplexer. Vernetzung, künstliche Intelligenz und Machine Learning fordern die klassischen Software-Test-Methoden heraus. Anwender haben zudem immer größere Erwartungen an Usability, Performance und Funktionalität.

Experten aus unterschiedlichen Disziplinen der Software-Entwicklung teilen mit dir ihre Erfahrungen im Podcast „Software Testing“ und geben dir aktuelle Tipps und Trends an die Hand, um die Qualität in deinen Software-Projekten signifikant zu steigern.

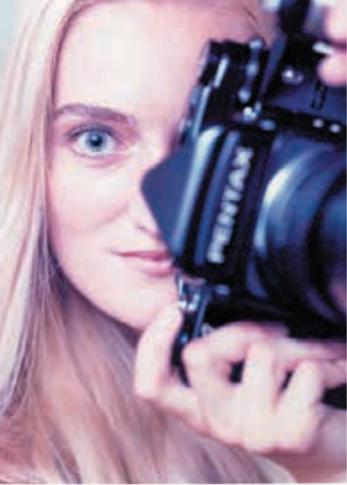
Software Testing ist der Podcast für alle Entwickler, Tester und Projektleiter, die umsetzbare Tipps und Hacks für mehr Software-Qualität in Ihren Projekten möchten.

Bist du bereit für den nächsten Qualitätsboost in deinem Software-Projekt? Dann höre jetzt die ersten Folgen!
Herzliche Grüße, Richard Seidl

Danke an die Community-Partner des Podcasts: Alliance for Qualification | ASQF | Austrian Testing Board | dpunkt.verlag | German Testing Day | GI Fachgruppe TAV | HANSER Verlag | oop | QS-TAG | SIGS-DATACOM | skillsclub



www.software-testing.fm



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

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

Inspiriert durch einen technologiebegeisterten Teamleader
Gedanklich immer auf der Überholspur ist Matthias Knörich ein Mensch, der mit einem Blick die technische Gesamtsituation erfassen kann. Ganz erstaunliche Aspekte ergeben sich für Gesprächspartner, wenn sie von dem vertrauenswürdigen Security-Experten auf ihre Netzwerk-Lücken aufmerksam gemacht werden, selbst wenn sie vorher der Meinung waren, es bestünde kein Handlungsbedarf. Seine Fachkenntnisse und ansteckendes Interesse für das Thema IT-Sicherheit zieht sich durch das LargeNet Team wie ein roter Faden.

Als Top-Spezialisten auf der guten Seite der Macht mit

IT-Security Intelligenz

Weil im Datenuniversum unserer heutigen Zeit zahlreiche Gefahren für mittelständische Betriebe lauern, sind die sorgfältig ausgewählten und ambitionierten Cyber-Helden und Kundenversther bei LargeNet vertrauensvolle Ansprechpartner für solche Unternehmer, die ihre Geschäftsprozesse vor den zahlreichen Gefahren der Informationstechnologie vollumfänglich schützen wollen. Der renommierte Spezialist für IT-Security brilliert bei seinen Kunden als erste Adresse und ist gleichzeitig auch Mitarbeitermagnet für passionierte Branchenkenner, die Abwechslung in ihrem Arbeitsleben suchen. Kein Wunder, denn der Einsatz in der IT-Sicherheitsbranche bringt nicht nur Anerkennung und Ansehen, sondern auch das gute Gefühl, einen sicheren Arbeitsplatz in einem Wachstumsmarkt zu genießen: **Möge LargeNet mit Ihnen sein!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

„Unsere Mission ist Passion:
wir schützen Kunden vor
IT-Angriffen aller Art.“

www.largenet.de

LargeNet®

Etablierter Top-Spezialist für den Mittelstand

Das vollumfängliche Leistungsportfolio:

IT-Notfallplanung

Endpoint Security

Gateway Security

Data Protection

Network Security

Identity Management

Serviceverträge

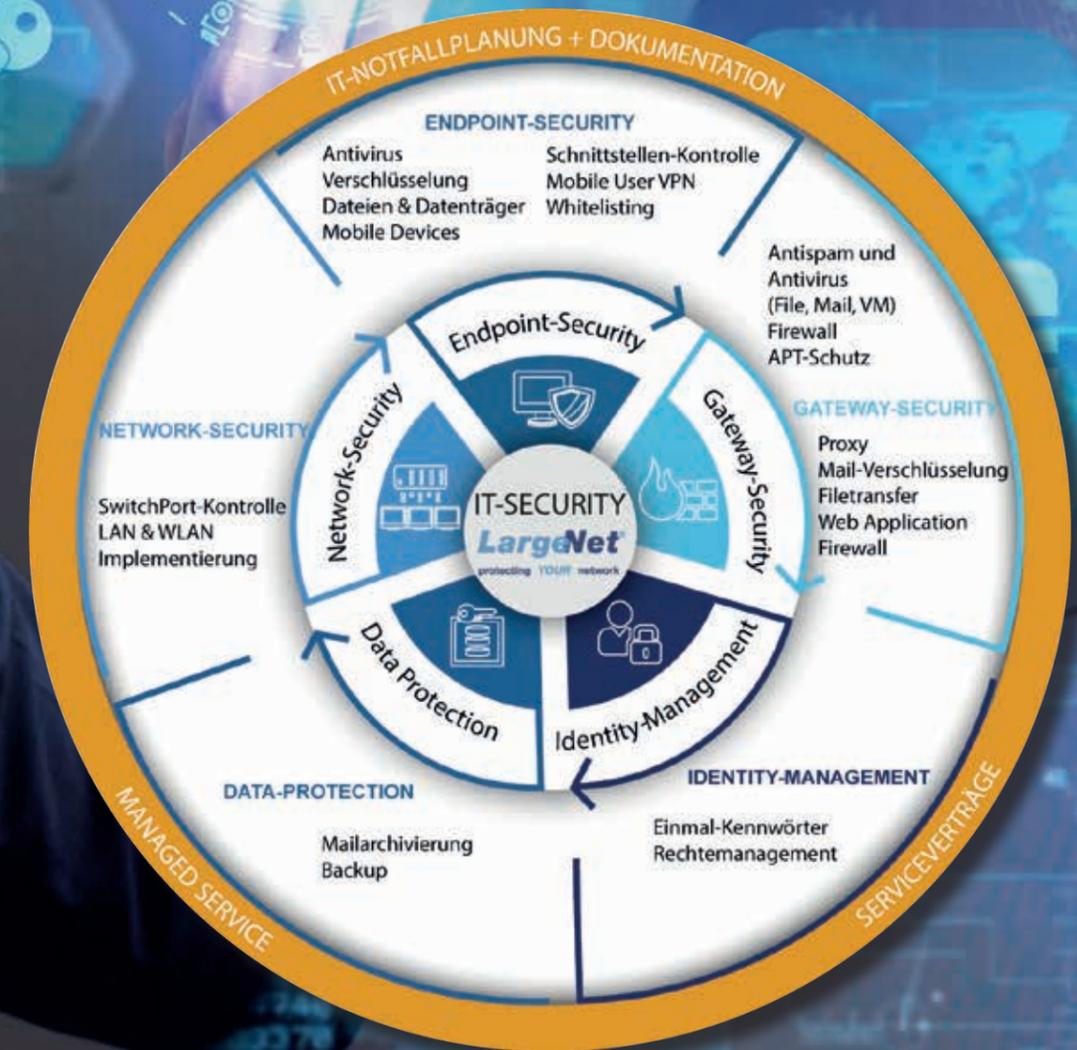
Managed Service

Tel: 0049-40-790078-0

www.largenet.de

DATA LEAK

„Unsere Kundenbeziehungen sind langlebiger Natur. Denn IT-Sicherheit sollte immer ein Prozess und keine Momentaufnahme sein.“



In der Hall of Fame innovativer Dienstleister

Schirmherrinnen für Orhideal CHEFSACHE

Auf Erfolgskurs mit der eigenen, regionalen Dialoggruppe

Qualitätsanbieter im Rampenlicht:
Hier geht es zur CHEFSACHE 2023



Titelstory März 2020 & Dezember 2022
Unternehmerinnen des Monats

Business Kosmos für Teamplayer

Produktivitätssteigerer mit persönlicher Note:
Einzigartige Must-Have-Geschäftsadresse
in Münchens Bestlage und Rundum-Service

www.prinzregenten54.de

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

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

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

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

Persönliche Betreuung mit Herz, anstatt anonymes Großraumbüro

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

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

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

„Geht nicht, gibt's nicht!“



Ungestört Arbeiten **mitten in München**

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

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

Um so mehr freut es mich, dass wir zeigen können, wer hinter der repräsentativen Adresse steckt. Sie sind ja das Herz dahinter.

Und ich bin als treibende Kraft tatsächlich lieber im Hintergrund. Aber wir brauchen da nicht zu philosophieren: Mir macht es einfach Spaß, auf Menschen einzugehen und individuell mit Kundenbelangen umzugehen. Sich aufgehoben fühlen und ein gutes Team um sich zu haben, das ist doch, was sich jeder wünscht.

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

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

Was bieten Sie denn für Serviceleistungen an? Es ist nicht nur die gute Adresse, oder?

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

Eine sinnvolle Kombination der Geschäftsbereiche: arbeiten und bei Bedarf auch wohnen. Finde ich klasse! Nur für große Unternehmen oder auch Einzelkämpfer?

Bei uns sind natürlich gerade Einzelunternehmer bestens aufgehoben, als auch internationale und nationale Firmen, die neben der Geschäftsadresse teilweise ihre Mitarbeiter in München auf Zeit einsetzen und für diesen Zweck nicht nur Büros, sondern auch Appartements suchen. Wir leben von persönlichen Empfehlungen und Vermittlungen durch speziellen Agenturen für

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

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

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

Ist das auch Ihr wichtigstes Nutzenargument?

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



Für ganz frische Firmengründungen
gibt es ein STAR UP SPECIAL.

Bodenständig und umsetzungsfreudig:

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

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

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

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



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

Implenia Bau
www.implenia.com



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

Lothar Trummer
www.consultancy-media.com

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

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

Doch, bei uns. *(wir lachen)*

Aber Miet-Parkplätze sind nicht vorhanden, oder?

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Danke, Frau Briegel, dito.

Prinzregenten 54

Prinzregentenstr. 54

80538 München-Lehel

Telefon +49 (0)89 / 890 555 222

maria.tsertsidis@prinzregenten54.de

Lehel Living - Wohnen am Friedensengel

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

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



Sicherheit und Ästhetik Ein Widerspruch?

Sicherheit und Ästhetik in Einklang

In vielen Planungsfällen ist es notwendig, den Bestand einer Gebäudehülle zu erhalten, gleichzeitig aber auch dem Anspruch nach höchster mechanischer Sicherheit gegen Beschuss und Einbruch der Sicherheitsverglasung gerecht zu werden.

Planer und Hersteller müssen hierbei individuelle Lösungen finden, die beides vereinen können. Es ist möglich, ein hohes Maß an Sicherheit zu bieten, ohne dass dies sichtbar ist. In der zunehmenden Bedrohungslage werden die Erfordernisse an einbruchsicherem und schusssicherem Glas von Gebäuden immer stärker und es ist wichtig, immer ein auf die Umstände individuell abgestimmtes Sicherheitskonzept anbieten zu können.

Doch die Umsetzung ist nicht immer leicht. Neben einem tiefgreifenden Verständnis für mechanische Sicherheit und Sicherheitsscheiben, Produktionsverfahren und einem feinen Gespür für Ästhetik, sind auch kreative Lösungskonzepte gefragt, um ein Gebäude sowohl sicher als auch ansprechend zu gestalten. Auf eine ganzheitliche Betrachtungsweise kann nicht verzichtet werden, wenn z.B. das gesamte Sicherheitssystem nachgerüstet werden muss.

Es kommt nicht selten vor, dass die Nachrüstung mit einem geprüften Sicherheitssystem inkl. Prüfzeugnis nicht möglich ist. Das kann z.B. gestalterische, statische oder finanzielle Gründe haben. Der Sachverständige muss daher sowohl auf der technischen als auch ästhetischen Ebene ein hohes Maß an Erfahrung und Feingefühl mitbringen.

Moderne Materialien und Systeme ermöglichen dezente und elegante Konstruktionen mit dennoch hohem Maß an Sicherheit, ohne die Ästhetik und das Design vom Gebäude oder dem Shop signifikant zu beeinträchtigen. So erfüllen Architekten einerseits die Kundenanforderungen an Sicherheit und andererseits können Ästhetik und Design des Gebäudes erhalten bleiben.

Gemeinsam können wir den Kundenwünschen auf kreative Art und Weise gerecht werden und somit deren Ansprüche an Sicherheit und Ästhetik in Einklang bringen. Mit der Kombination aus Sicherheit und Ästhetik müssen sich Planer und Bauherren also nicht mehr entscheiden, sondern können beides haben.

Sebastian Dengg | Sachverständiger
Sicherheits-Glas-Systeme | CEO | Engineer





MAASBERG – MEISTER DER BLENDSCHUTZ TECHNIK FÜR MEHR TAGESLICHT



Maasberg – Ein Hersteller für preisgekrönten Sonnenschutz, Blendschutz und Sichtschutz in Perfektion seit mehr als achtzig Jahren. Innovative Technologien, Liebe zum Detail und herausragendes Design lassen in unserem Familienbetrieb in 4. Generation Vorhänge, Paneele und Flächenvorhänge entstehen, die weit mehr bieten als eine einfache Dekoration oder eine schlichte Verdunklung.

Wir sperren Licht nicht einfach aus. – sondern wir integrieren es in der nötigen Intensität in den Raum. Damit schaffen wir die Möglichkeit, Schatten und Blickschutz wesentlich bedarfsgerechter zu schaffen als mit herkömmlichen Lösungen.

Nicht einfach nur ein Rollo

Sonne bedeutet Leben, Wachstum und Leistungsfähigkeit. Tageslichthelle Räume garantieren Lebensfreude, Motivation und Inspiration: „der ideale Raum ist vor allem eines: natürlich hell!“ Nutzen Sie diese Kraft für sich und Ihr Objekt und begeistern Sie Kunden und Mitarbeiter mit einer einzigartigen Wohlfühlumgebung.

Die Kunst der Planung besteht darin, den Schwierigkeiten der Ausführung zuvorzukommen

Dafür wurden wir mit dem Innovationspreis für Textil und Objekt der Zeitschrift AIT im Jahr 2018 ausgezeichnet.



www.maasberg.com

OFFICETRÄUME in Paris

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



Being part of LNB means opening
the door to unlimited flexibility

 les
nouveaux
bureaux



www.lesnouveauxbureaux.com



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Steuern - aber bitte in die richtige Richtung:
Top-Beratung in allen Steuerfragen
für Unternehmer & Privatpersonen

Preisgekrönte Wegbegleiter

Der Paragraphen-Dschungel lässt in seiner Komplexität viele Unternehmer, Geschäftsleute und Privatpersonen erschauern. Wem vertrauen, die Sorgen oder Ängste und die Besonderheiten im eigenen (Geschäfts-)Alltag erzählen? Es ist seine vertrauenswürdige und verbindliche Art, mit der Steuerberater Werner Sulzinger seinen Mandanten die Nervosität bei dem Thema Steuern nimmt. Im Dialog mit ihm und seinem Team weicht die undurchdringlich gewachsene Wand von Paragraphen und Vorschriften. In seinem Orbit kann der Mensch wieder Mensch sein, nicht nur der gepeinigter Steuerzahler.

Für ihre vorbildliche Unternehmenskultur wurde der Steuerkanzlei Werner Sulzinger der „Traumfirma“-Preis bereits mehrfach verliehen. Dieser wird nur an solche Firmen vergeben, die den „Traumfirma“-Check in Form einer anonymen Mitarbeiterumfrage bestehen. Nicht nur die persönliche Einschätzung der Mitarbeiter spiegelt die gelebte Realität im Unternehmen am besten wider, sondern auch die Begeisterung der Mandanten, die die Marke Sulzinger in ihren Empfehlungen weitertragen. In unserem Netzwerk ist die Sulzinger-Expertise geschätzte Wegbegleitung nicht nur in unternehmerischen, sondern auch persönlichen Fragen. **Wie der Chef, so sein Umfeld. Ein professioneller, menschen-naher und moderner Wegbegleiter. So gelungen kann Dienstleistung sein!** Orhidea Briegel, Herausgeberin

Mit BGM von Löwis und Orhidea Briegel, bei TRAUMFIRMA-Vergabe, als beliebter Ansprechpartner im Orhideal-Netzwerk und bei Events.



www.sulzinger-steuerberatung.de

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



„Wir nehmen
uns Zeit für
Gespräche,
um mehr
über unsere
Mandanten,
über ihre
Visionen
und ihre
Bedürfnisse
zu erfahren.“

ORHIDEAL
**media
face** 2017

Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Serviceorientiert und modern:
Werner Sulzinger und sein Kollege
Thomas Stierstorfer informieren ständig über
neue Änderungen und Urteile oder geben
proaktiv Tipps zum Steuersparen.
„Wir informieren mittlerweile über Social Media
Communities, wie Twitter, Facebook
und auf unserer Homepage.
Dies ist sehr praktisch, da man immer auf
dem Laufenden gehalten wird.“

Infotelefon: 0049 (0)8024 305840
kanzlei@sulzinger.info



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

Steuerberatung - Eine Frage der Chemie ?

Objektive Kriterien bei der Beraterauswahl

Das deutsche Steuerrecht gilt, verglichen mit anderen Ländern, als eines der kompliziertesten. Oft ist es besonders für Laien in seiner Fülle und Vielfalt nicht zu überblicken. Der Gang zum Steuerberater ist die logische Konsequenz, ganz unabhängig von dem Wunsch, Steuern sparen zu wollen. Für Gewerbetreibende und Freiberufler ist der Weg zum Steuerberater in der Regel sogar unvermeidbar. Steuerberater bieten auf der Basis ihres Fachwissens Ideen und Möglichkeiten an, auf legale Art und Weise so wenige Abgaben wie möglich an das Finanzamt zahlen zu müssen.

Je höher das Einkommen, desto mehr lohnt sich das Engagement eines Steuerberaters. Und es zahlt sich am Ende in barer Münze aus. Darüber hinaus gehen Mandanten sicher, dass sie keine einzuhaltenden Fristen versäumen und kontinuierlich über neue Steuersparmöglichkeiten- und gesetzliche Neuregelungen auf dem aktuellen Stand gehalten werden. Ein kompetenter Steuerberater macht Sie außerdem auf Fehler und Optimierungsmöglichkeiten aufmerksam. Die relevanten Gesetzesänderungen immer im Blick, informiert er Sie darüber unaufgefordert. Damit Sie alle festgesetzten Steuerbeträge fristgerecht zahlen, sollten Sie rechtzeitig auf fällige Zahlungen hingewiesen werden. Nicht zuletzt sollten Sie in allen Fragen rund um die steuerlichen Belange Ihres Betriebes stets das Gefühl haben, dass Ihr Berater Ihnen genau zuhört und in Ihrem Interesse handelt. Steuerliche und wirtschaftliche Beratung ist in jedem Fall eine Vertrauensfrage, die Sie als Mandant sorgfältig abwägen sollten.

Sie wünschen bestimmt, dass sich der Berater Zeit für Sie nimmt und Sie stets wissen, wie viel Sie für die Leistungen des Steuerberaters zahlen müssen, was bedeutet, dass ein Kostenrahmen besprochen werden sollte, bis klar ist, welcher Aufwand entsteht. Es ist wenig erfreulich, wenn man später vor vollendete Tatsachen gestellt und zur Zahlung aufgefordert wird. Das sind allgemeine und objektive Kriterien, den richtigen Steuerberater zu finden.

Subjektive Kriterien

Das subjektive Kriterium schlechthin bei der Wahl des Steuerberaters ist die sogenannte Chemie. Diese wird nur bei einem persönlichen Gespräch am Telefon oder beim Termin fühlbar, wenn Sie prüfen, wie der Steuerberater Ihre Wünsche aufnimmt und auf diese eingeht. Ein ungezwungener Dialog, bei dem Sie sich wohl fühlen, ist der Indikator für gute Chemie. Dieses Kriterium sagt zwar nichts über die Arbeit des Steuerberaters und eine Fähigkeiten als solchen aus, dennoch ist das Kriterium wichtig für die Zusammenarbeit und nicht zu unterschätzen.

Welches Erfolgsrezept hat sich bei Sulzinger Steuerberatung sehr gut bewährt?

Mit Offenheit und Schritt nach vorn seine Mandanten zu bedienen. Als moderner und kompetenter Steuerberater mit einem gut eingespielten Team ist Werner Sulzinger insbesondere für größere Mandate eine wertvolle Unterstützung und der Wegweiser. Seine Mandanten wissen, dass Steuern gezahlt werden müssen, um beispielsweise die Infrastruktur zu erhalten. Da er ein Mensch der klaren Worte ist, erklärt er seinen Kunden, dass es nicht unbedingt sinnvoll ist, Ausgaben hoch zu halten, nur um wenig Steuern zu zahlen. Steuerberatung ist eine durchaus kreative Arbeit und es gilt immer den optimalen Lösungsansatz zu finden! Steuern müssen also kein unangenehmes Thema sein.



Thomas Stierstorfer

Diplom-Jurist Univ.,
Steuerberater

In der Kanzlei tätig
seit 2007

Telefon:
+49 (0) 80 24 – 30 58 42
t.stierstorfer@sulzinger.de

WERNER SULZINGER

STEUERBERATER

Holzkirchen · www.sulzinger.info





Philosophie

Im Mittelpunkt steht der Mensch.

„Unser Ziel ist es, auf der Grundlage fundierter Fachkenntnisse und einer individuellen Betreuung mit unseren Mandanten gemeinsam optimale Ergebnisse zu erzielen.“

Der Faktor MENSCH wird bei uns groß geschrieben

Es wird behauptet, dass Mittelständler rund zehn Jahre ihrem Steuerberater treu bleiben. Viele Existenzgründer sind unsicher, wen sie beauftragen sollen. Wie kann man am Anfang erkennen, ob der Steuerberater gut ist, Herr Sulzinger?

Werner Sulzinger: Wenn ein Steuerberater am Anfang ausgesucht wird, muss einiges beachtet werden, um die Chancen auf eine lange und gute Kooperation zu erhöhen. Zum Beispiel Referenzen! Die können ein Indiz für gute Leistung sein. Oder die Suche im Internet: In Steuerberater-Suchservice-Portalen sind auch geprüfte Spezialisten zu verschiedenen Themen abzurufen. Ein Tipp ist auch, dass der Steuerberater Erstgespräche nur dann abrechnen sollte, wenn kein Mandat erfolgt. Wenn es um dringende Fragen geht, sollte der Steuerexperte erreichbar sein und vor allem über wichtige Fristen und Termine rechtzeitig informieren.

Die Auswahl an Steuerberatern ist groß. Den richtigen Fachmann oder -frau für die eigenen Bedürfnisse zu finden ist nicht leicht.

Eine große Auswahl ist im Grunde genommen gut, aber sie erschwert natürlich die Entscheidung. Einem Steuerberater vertraut man einiges an, wie zum Beispiel seine komplette Buchführung, Einkommens- und Vermögensverhältnisse etc. Bei solchen empfindlichen Themen muss ein Steuerberater diskret und vertrauenswürdig sein. Oft ist die sogenannte „Chemie“ schon bei der ersten Begegnung abzustimmen. Jahrzehntlang war die Branche verwöhnt. Diese Zeiten sind vorbei. Der moderne Kunde ist kritisch, schaut genau, wem er sein Geld anvertraut und erwartet Tipps und Tricks, wie man Steuern einspart. Aber auch umgekehrt muss ein Steuerberater auch seinem Mandanten vertrauen können. Im Vordergrund steht unter anderem die moderne Kommunikation mit dem Steuerberater, das Vermitteln von Know-how, heißt z.B. mit geeigneten Instrumenten seine Buchhaltungsbelege ohne Vorkenntnisse zu bearbeiten.

Die Finanz- und Steuerplanung gehört zum Standardrepertoire eines Steuerberaters. Was gehört zu Kernkompetenzen eines Steuerberaters?

Die Finanzplanung, Controlling, Bank- und Kreditgespräch, Unternehmensbewertung bis hin zur Unter-

stützung im Personal- oder Forderungsmanagement gehören auch dazu.

Welche Kriterien zur Erkennung des geeigneten Steuerberaters können Sie empfehlen?

Vor allem das Engagement! Ein vorbildlicher Berater interessiert sich für seinen Mandanten. Bei mir steht der Mensch im Mittelpunkt!

Schauen Sie, Frau Briegel, heutzutage betrifft das Steuerrecht fast alle Facetten des Lebens, wie beispielsweise Unterhalt für das Kind, Krankheiten mit hohen Behandlungskosten und vieles mehr. Alle Hinweise auf das Leben des Mandanten sind wichtig, da diese steuersparend sein können. Eine vertrauensvolle Atmosphäre und das Vorlegen der Fakten ist dabei von großer Bedeutung. Gute Berater haben Checklisten. Aber es ist nicht nur wichtig, diese abzuheften, sondern darüber hinaus zu erfahren, was für den Mandanten wichtig ist; vielleicht ein Hauskauf oder Stiftungs-Gründung. Diese Informationen sammelt ein Spitzenberater und nennt seinen Mandanten unaufgefordert Gestaltungsmöglichkeiten zum Steuersparen. Es geht darum, die Mandantensituation ganzheitlich zu erfassen.

Welches ist Ihr Leistungsportfolio? Betreuen Sie auch Unternehmer oder nur Privatpersonen?

Ich berate sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen bei Steuererklärungen, Jahresabschlüsse, Buchführung, Lohn, steuerliche Gestaltungen, Schenkung- und Erbschaftsteuer, Nachmeldungen z.B. von Zinsen, Gemeinnützigkeitsrecht, kommunales Steuerrecht usw. Bedenken Sie, Unternehmer haben ja auch ein privates Leben.

Engagement ist sicherlich nicht das einzige Eignungskriterium?

Natürlich nicht. Verständlichkeit ist auch wichtig! Fachchinesisch bringt beide Seiten nicht weiter. Nach dem Termin sollten Sie mehr wissen als davor. Trotz riesigem Fachwissen sollte sich ein Steuerberater bemühen, Klartext zu reden. Nur so lassen sich im Dialog mit dem Mandanten Potenziale feststellen.

Erreichbarkeit ist auch ein Kriterium. In unserer Kanz-



lei ist zu normalen Geschäftszeiten immer jemand erreichbar, in der Regel einer der beiden Steuerberater, die weiterhelfen können. Dann ist ein wichtiger Aspekt die laufende Weiterbildung, denn der Steuerberater und sein ganzes Team müssen sich ständig neue Informationen holen. Darauf legen wir großen Wert. Nachvollziehbare Honorarpolitik wird vom Mandanten ebenfalls sehr geschätzt. Damit sie mit Preis und Leistung zufrieden sind, müssen die Mandanten gut über die Rechnung aufgeklärt werden.

Das Fazit: es gibt sehr viele Steuerberater...

..aber nur einer passt gut zu Ihnen. Wenn Sie den Eindruck haben, Ihr Steuerberater ist kompetent, zuverlässig, kommunikativ, engagiert und für Sie da, dann haben Sie den Richtigen gefunden!

Bieten Sie Ihren Mandanten auch einen Mehrwert?

Ich würde sagen, unsere betriebswirtschaftliche Begleitung und daraus resultierenden Steuerplanungen, unsere Hinweise auch außerhalb des Steuerrechts, sowie auf Wunsch, Netzwerke zu schaffen.

Es gibt Geschäftsleute, die gar keine Steuer zahlen wollen und sich das Steuerberater-Honorar am liebsten sparen würden....

Ja, die gibt es. Aus dem Grund sehen unsere Straßen, Schulen und Kindergärten so aus... Die Infrastruktur ist uns doch wichtig. Das müssen wir uns selbst finanzieren! Keiner wird uns das schenken! Natürlich muss auch die Politik dafür sorgen, dass die Steuergelder richtig eingesetzt werden. Steuern sind aber nicht als Last anzusehen, sondern dienen dem Gemeinwohl. Dennoch gilt: „Niemand ist verpflichtet, sein Vermögen so zu verwalten oder seine Ertragsquellen so zu bewirtschaften, dass dem Staat darauf hohe Steuern zufließen.“ (Preußisches Oberverwaltungsgericht, 1906)

Welche Besonderheiten machen Sie aus? Was sind Ihre Stärken und was macht Sie zum beliebten Lebensbegleiter in punkto Steuern?

Meine Erfahrung und unser zuvor-

kommendes Team zeichnet uns aus und macht uns kompetent. Wir haben Kenntnisse in Nischenangeboten wie Gemeinnützigkeit, wie Stiftungen, Vereine, kommunales Steuerrecht, Insolvenzsteuerrecht. Unsere Erfahrung in der Betriebsprüfung und Nachmeldungen von Einkünften machen die Dienstleistung unserer Kanzlei beliebt.

Ja, das habe ich gehört. Sie haben schon den Status einer Marke. Wie haben Sie das erreicht?

Die Marke bin ich (*er lacht*). Ich verstecke mich nicht hinter meinen Mitarbeitern. Ich bin an vorderster Front. Mein persönliches Leitmotiv: „Geben und Nehmen muss ausgeglichen sein.“

Was war Ihre bisher beste unternehmerische Entscheidung?

Meine letztendliche Entscheidung nur einen Standort zu haben, den ich gut überblicken und selbst führen kann, denn sonst verzettelt man sich. Die Qualität kann man am besten halten, wenn man selbst den Überblick behält. Ich will weiterhin kompetenter Ansprechpartner bleiben, vorausschauend und unterstützend.

Und wenn jemand überregional betreut werden will?

Wir kommunizieren sehr modern. Neben dem Kanzleibesuch gibt es weitere Möglichkeiten, mit uns in Kontakt zu treten. Beispielsweise per Skype. Das ermöglicht, über Kurznachrichten via PC oder Telefonat mit Menschen in Kontakt zu treten. Selbst Videokonferenzen können darüber abgehalten werden, falls der Mandant gerade nicht in der Nähe ist.

Herr Sulzinger, dann freuen wir uns über weitere gute Zusammenarbeit auch mit unserem Netzwerk.

Danke, Frau Briegel, dito!

Werner Sulzinger
Steuerberater
Marktplatz 18
83607 Holzkirchen

Info: 0 80 24 / 30 58 40
kanzlei@sulzinger.info
www.sulzinger.info

Im Dialog

Für Fragen offen – auch für Mandanten, die mit einem herausgerissenen Steuerartikel kommen und sich erkundigen wollen, ob sie von der geschilderten Neuregelung profitieren können. Warum nicht?



„Trotz aller Zahlen und Paragraphen – der Mensch und seine Anliegen stehen bei uns im Mittelpunkt.“

Idealer Vermögens- & Krisenschutz nicht nur für Entscheidungsträger

Im Strandkorb aus dem Nähkästchen
geballter Unternehmererfahrung plaudern:
Martina Hautau gibt dem SYLT TV Publikum
spielerisch Einblicke in Oliver Scheers Fach-
gebiet über Werterhalt durch Sachwerte.



SYLT 1
DAS SYLTER FERNSEHEN

Infotelefon: +49 176 25680433
www.wk-r.de

Titelgesichter im TV

www.olivia-moogk.de

Olivia Moogk anlässlich CHEFSACHE Immo-Pool mit Moderatorin und „Inseliebe“-Produzentin Martina Hautau auf SYLT 1 TV



Mediengesicht: Als Multiart-Botschafterin im TV

Mitmachthemen rund um Schöngestigkeit: Kunst und Kultur sind wichtig für Menschen, da sie Selbstaussdruck und Kommunikation ermöglichen, das Leben bereichern, Gemeinschaft und soziale Zusammengehörigkeit fördern, kritisches Denken und Reflexion anregen sowie wirtschaftliche Bedeutung haben. Mit TV-Moderatorin Andrea Plewig plaudert Diana Marisa Brachvogel nicht nur über Kunst, Ästhetik und bewußtes Leben, das Publikum darf auch ein paar Tempeltanzschritte üben.



Professionalität mit Good Vibes

Dem Herzen folgen...

Schauspieler leben meistens „viele Leben“ zeitgleich. Im Beruf und Privatleben Balance zu halten, ist eine Kunst, welche die deutsche Schauspielerin Diana Marisa Brachvogel perfekt beherrscht. Das gelernte Multitalent ist als Schauspielerin, Sängerin, Sprecherin, Moderatorin, Tänzerin, Künstlerin, Produktentwicklerin, Influencerin, Expression-Motivator u.v.m. unterwegs. ein geschäftstüchtiges, gefragtes Gesamtkunstwerk, das sich laufend neu erfindet. Eine Inspiration für die Business-Welt, die sich auch in immer kürzeren Zyklen erneuern muss. Ästhetische Kunst mit aufbauenden Inhalten hochprofessionell und hochqualitativ zu verbinden und Destruktives abzulehnen, macht Diana Marisa aus.

Neben zahlreichen Auftritten auf Theaterbühnen wirkt Diana Marisa Brachvogel auch in Fernsehproduktionen mit. Als vielseitige, engagierte Schauspielerin mit Sopran Stimmelage und Spielalter von etwa 32-42 Jahren, 174 cm großgewachsen mit der Konfektionsgröße 38, olivgrünen Augen und dunkelblonder Haarpracht geprägt durch Charisma, Esprit sowie individueller Handschrift, setzt Diana Marisa Brachvogel auch mit dekorativen und konstruktiven Malkünsten ein Statement. Neben dem ästhetischen und dekorativen Wert der Gemälde sollen innere Botschaften vermittelt werden, die auf eine höhere Bewusstseinsstufe führen.

Sie sind Seelenabdrücke der Künstlerin und erinnern den Betrachter an seine eigene innere, gottgegebene Harmonie. Auf diese Weise kann Kunst eine aufbauende, energetische Veränderung bei einem Menschen bewirken. Auch Echtgold und Halbedelsteine finden sich in den Kunstwerken, die bereits in diversen Ausstellungen zu sehen waren. Neben dem Schauspielertalent spricht Diana Marisa Brachvogel deutsch, englisch, französisch und natürlich auch bairisch! Ihre Vielseitigkeit spiegelt sich auch in den Sportarten wie Jogging, Yoga, Reiten, Skifahren, Tennis, Golf, Inlineskating, Tauchen, Windsurfen, Wasserski, Volleyball, aber auch musikalisch mit Instrumenten, wie Keyboard, Didgeridoo, Gitarre (Grundkenntnisse) ergänzt sie ihr Können/Portfolio. Sie ist eine begnadete Jazz-Tänzerin und Expertin für Darbietungen mit klassisch-indischem Tanz (Kuchipudi). Der Führerschein Kl. III ist auch vorhanden.

Auch als Werbegesicht und Model ist die wunderschöne Münchnerin unterwegs. Sie pflegt Kooperationen mit begeisterten Partnern, wie z.B. Produzenten, Castern, Regisseuren, Agenten, Managern, Galeristen, Hotels, Großhandel, Verlage, Werbeagenturen, Model- und Schauspielagenturen, Galerien, Home-Stagern, Innenarchitekten, Praxen, Banken, Kongress- und Eventveranstaltern, Business-Netzwerken.

„Wir
Schauspieler
erschaffen
Weltbilder und
sind deshalb
in der Verant-
wortung, gute
Werte zu
verkörpern.“

www.facebook.com/DianaMarisa.de



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

DIE Behandlungsinnovation - von Malta in die ganze Welt:
Nachhaltige Umsetzung sanfter Suchtbefreiung im Lizenzsystem

CLEAN AND FREE THERAPY® Professionals als

Lizenz Herros

Glaubwürdiger Game-Changer:
Sucht-Experte und Mehrfach-
Buchautor Hans R. Hoffmann
setzt mit seinem EXKLUSIVEN
BEHANDLUNGSZENTRUM FÜR
ALTERNATIVE SUCHTBEHANDLUNG
neue Maßstäbe. Mit seinem Blick
über den Tellerrand der Neuro-
wissenschaft und Biochemie erfasst
er den süchtigen Menschen in
seiner Gesamtheit, anstatt ihn als
ohnmächtigen „Krankheitsfall“
zu klassifizieren. Seine Teilnehmer
schätzen nicht nur die schnellen,
nachhaltigen Resultate der CLEAN
AND FREE THERAPY®, sondern auch
den respektvollen, humanen
Umgang mit ihren individuellen
Bedürfnissen und Situationen.

„Die wahre Stärke von CLEAN &
FREE liegt in der Transformation
von Sucht in Selbstbestimmung!“

www.cleanandfree-therapy.com

Die Welt der Suchtbefreiung ist im Wandel – und einer der passioniertesten Treiber dieser Entwicklung ist zweifellos der renommierte Naturarzt und Suchtforscher Hans R. Hoffmann. Als Erfinder der bahnbrechenden CLEAN AND FREE THERAPY® Methode hat der emphatische Neuroplastizitäts-Aktivator bereits tausenden Menschen geholfen, ihre Suchtprobleme ein für alle Mal zu überwinden. Das Verfahren des weltweit aktiven Sucht-Experten ist nicht nur revolutionär schnell und zuverlässig, sondern auch von einer einzigartigen Sanftheit und individuellen Anpassbarkeit geprägt. Das Erfolgsrezept liegt in der innovativen Vorgehensweise des „Synapsenflüsterers“, der es versteht, auf tiefer Ebene an den Ursachen von Sucht anzusetzen und diese mit sanften, aber hoch effektiven, teils nobelpreisgekrönten Methoden zu behandeln. Wo herkömmliche Langzeit-Suchttherapien oft nur oberflächliche Symptome bekämpfen und mit viel Chemie die Selbstheilungsprozesse untergraben, geht die CLEAN AND FREE THERAPY® Methode direkt an die Wurzeln des Problems. Das Premium-Verfahren ist dabei so schnell und effektiv, dass es fast schon wie eine „Blitz-Therapie“ wirkt, verglichen mit den herkömmlichen, oft monatelangen Aufenthalten in Kliniken oder Reha-Zentren. Hoffmann sieht die Sucht nicht als Krankheit, - sondern als erlernte Hilflosigkeit des Betroffenen, diese Hilflosigkeit kann auch wieder verlernt werden!

Durch seine bahnbrechende Methode hatte Hans R. Hoffmann eine neue Ära der Suchtbefreiung eingeläutet, die in der exklusiven 1:1 Behandlung eine Therapieverkürzung mit überzeugend nachhaltigen Ergebnisse ermöglicht. Jetzt schlägt sein Lizenzprogramm der CLEAN AND FREE THERAPY® ein neues Kapitel in der sanften Suchtbefreiung auf und bündelt eine Community von Professionals, die sich leidenschaftlich dafür einsetzen, anderen zu helfen. Hoffmanns internationale Lizenz-Partner sind mehr als nur Sucht-Experten - sie sind Helden, die jeden Tag unermüdlich daran arbeiten, dass das CLEAN AND FREE THERAPY® Angebot einem breiteren Publikum zugänglich zu machen. Das Erfolgsmotto der Expertengemeinschaft ist gleichzeitig die Mission: hier werden keine „trockenen Alkoholiker“ verabschiedet, sondern selbstbestimmte Menschen, die gelernt haben, ihre Suchtprobleme zu überwinden und ein Leben ohne Abhängigkeit zu führen! Der Paradigmenwechsel eröffnet neue Freiheiten: in CLEANum veritas!
Weiter so! Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.angelina-ausliebezumholz.de

ANGELINA
Aus Liebe zum Holz



Impression von der **Bau 2023**



www.gima-ziegel.de



Wohnanlage Serafin in Micheldorf OÖ

www.serafin.at

In bester Lage in Micheldorf OÖ entstehen 18 besondere Wohnungen. Umgeben von der markanten Bergwelt Oberösterreichs, in einem charaktervollen Dorf, hervorragend angebunden mit Straße und Schiene.

Im Zentrum des Ortes, mit Blick auf einen ausgedehnten Natur-Garten, in Fußdistanz zu Einkaufsmöglichkeiten, Restaurants und der Kirche. Clevere Grundrisse, ökologische Holzbauweise und großzügige Terrassen machen diesen Neubau außergewöhnlich.



Erfolgsformel Homestaging

www.homestaging-muenchen.de

Ihre Agentur für exklusives Home Staging in München & Umgebung.
Optische Aufwertung von Immobilien für den Verkauf.
Musterwohnungen für Bauträger.
Home-Staging-Service
Andrea Dangers

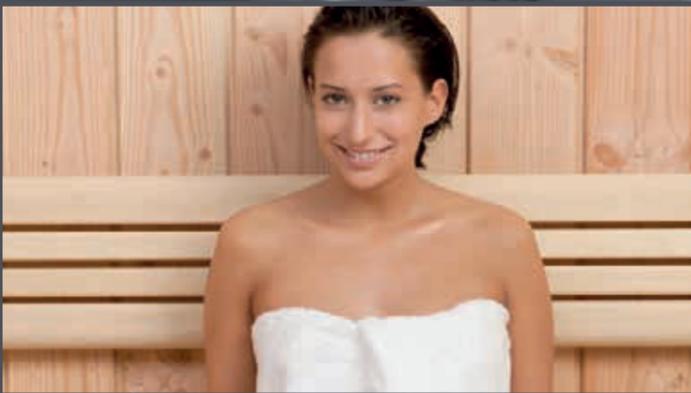


ORH IDEAL® Wellnessidee des Monats

www.roeger-sauna.de

Saunaproduktion „Made in Germany“

Seit 2011 bietet Röger GmbH, ein Tochterunternehmen der Klafs GmbH & Co. KG, und Qualitätsanbieter im Markt der Saunahersteller, Komfort und Sicherheit. Mit Wirtschaftlichkeit sind das die Eckpfeiler, auf die Röger Saunabau seine Anstrengungen seit Beginn basiert. Solide und verlässliche Qualität der unkomplizierten Produkte, wie die Sauna und die Infrarotkabine für Privat, sowie Leistungen rund um die Themenbereiche Wellness und Sauna, die in jeder Lebenslage passen, sind verbunden mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis.



Anzug Alex

Ihr mobiler Herrenausstatter

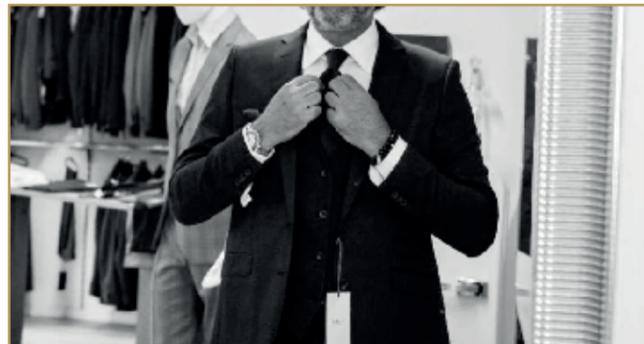
Es gibt viele verschiedene Dienstleistungen in Deutschland und es werden immer mehr. Nur bei der Bekleidungsbranche muss man die Dienstleistung mit der Lupe suchen! Da ist man erfreut, Alexander Desch mit seiner Dienstleistung entdeckt zu haben.

Seit über 20 Jahren steht Anzug Alex für höchste Ansprüche im Bereich Herrenbekleidung!

Werkverkauf in Jossgrund/Oberndorf hat er aber Ladenöffnungszeiten braucht er nicht, weil seine Kunden kein Interesse dafür haben. Servicemangel kennen seine Kunden nicht. Ob am Arbeitsplatz in der Mittagspause, im Foyer kurz vor dem wichtigen Meeting oder abends zu Hause; er bringt die aktuellen Trends der Saison und die Männer-Klassiker in blau und grau direkt zu Ihnen. Und das zu Outlet-Preisen!

Alexander Desch: „Ich biete meinen Kunden den exklusiven Service, an 7 Tagen in der Woche, 24 Stunden lang Anzüge, Hemden, Krawatten, Shirts und Accessoires kaufen zu können. Sie rufen mich einfach an, nennen mir Ihre Konfektionsgröße und kurze Zeit später bin ich bei Ihnen im Büro oder zu Hause.“ Somit erfüllt „Anzug Alex“ die schnellste und bequemste Form des exklusiven Shoppings.

Mit einem Termin im Ladengeschäft in Jossgrund/Oberndorf finden Sie das passende Outfit für jeden Anlass in entspannter Atmosphäre.



www.anzug-alex.com



Alexander Desch
Mobiler Herrenausstatter

Handy: +49 (0) 170 3388871
Mail: info@anzug-alex.com

**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!



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

www.moenner.de

Pro Gewerbe-standorte

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

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

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

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

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



Sitz: Grasbrunn, Bayern
Wirkungskreis: bundesweit

„Beste Ideen für die Standortentwicklung“

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



www.frick-unternehmensberatung.de

Frick Unternehmensberatung
Bretonischer Ring 9 • 85630 Grasbrunn

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

Bei mit den Synapsen tanzt:

Wie Neurowissenschaftler und Lernbeschleuniger Josua Kohberg die Wissensgesellschaft in die Zukunft katapultiert und Unternehmen durch High Tech Future Learning & Skill Development in Mitgestalter der digitalen Ära verwandelt.

Wer in das KOSYS Universum eintaucht, ist und bleibt begeistert:
Über 5000 Referenzen sprechen für sich
„neoo^s“ setzt sich aus dem lateinischen Wort „neo“ für „neu“ und „os“ für „operating system“ zusammen. Die Idee hinter dem Namen ist, auf eine neue und revolutionäre Art Informationen in die Verknüpfung zu bekommen.

Hightech-Tools in der Wissensgesellschaft dank

NeuroGenius

ORIDEAL
media
face 2022
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

Zunächst ist die Erde immer eine Scheibe, bis jemand die Kugel entdeckt. Wer hätte am Anfang gedacht, dass eine Glühlampe die industrielle Revolution einleiten, ein angebissener Apfel unsere digitale Zukunft bestimmen und die neoo^s-Produkte von Didaktikrevolutionär Josua Kohberg unsere Lernfortschritte beschleunigen würden - und das mit Ultraschallgeschwindigkeit! Was damals surreal schien, ist heute Realität und gefragt bei Fans, Unternehmenskunden, Kooperationspartnern, Investoren und den Medien: das KOSYS Lernsystem durch neuronale Stimulation mittels unbewusster Wahrnehmung der Lehrinhalte durch Ultraschallübertragung.

Das Erfolgsduo Simone und Josua Kohberg, KOSYS GmbH, hat für Fans des gehirngerechten Lernens ein eigenes Selbstverwirklichungs-Universum geschaffen, das „Neuron-Valley“ für bahnbrechende Lehrmethoden zwecks Upgrading der Persönlichkeit und Unternehmensteams. Das international aktive Unternehmen entwickelt Produkte auf Hightech-Basis, die dazu dienen, dass die Menschheit mit dem rasanten Tempo der Zukunft mithalten und dennoch mit sich im Einklang leben kann. Wann ist Ihnen das Lernen wortwörtlich so unter die Haut gegangen? KOSYS macht's möglich! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„neoo^s® macht erfolgreich!
Wer seine Teams schnell updaten kann, seine Mitarbeiter effektiv entwickelt und den Wissenstransfer beschleunigt, der profitiert von einem enormen Wettbewerbsvorsprung!“

www.kosys.de



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

**Laune-Detektor, Stimmungsarchitekt
und New Work Mentor - wer könnte
Launologie besser vermitteln als das Original:**
Seit über 40 Jahren ermöglicht Dr. Helmut Fuchs
als einer der bekanntesten Stimmungsforscher
und Launologie-Begründer Erkenntnisse aus der
Wissenschaft in der freien Wirtschaft

„Unternehmen mit einer
kreativen Stimmungskultur
sind dem Wettbewerb
meilenweit voraus!“

www.launologie.com

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

**Aufbruchstimmung und Krisenbewältigung
für Management und Chef-Etagen:**
Exklusiv-Coaching mit Agilem Mindsetting und
Rundumhilfe aus dem Kompetenznetzwerk der
Launologie-Legende Dr. Helmut Fuchs

FAIR-FÜHRUNG statt Manipulation mit

Erfolgsgarant Launologie

Positives Mindkapital ist eine der gewinnbringendsten Ressourcen! Spätestens wenn Wachstumshürden, Wirtschaftskrisen, Umsatzrückgang, Fluktuation, Krankheitsausfälle, Fachkräftemangel oder schlechte Vibrations für Missstöne im Geschäftsleben sorgen, wissen Unternehmer, dass es höchste Zeit ist, den Gefühlshaushalt im Unternehmen in Ordnung zu bringen - dann klappt es auch mit der Betriebswirtschaft. Mit seinem Kompetenznetzwerk zeigt Trainerlegende und Launologe, Bestseller-Autor und Mediengesicht Helmut Fuchs, wie charismatische Leader, die neuen FAIR-Führer, mit einer kreativen Stimmungskultur im Unternehmen dem Wettbewerb meilenweit voraus sind. Denn im digitalen Wandel sind emotionale Belastbarkeit, Agilität, Improvisationskunst, Innovationsgeist und mentale Stärke die neuen Schlüsselkennzahlen, an denen Wirtschaftskraft gemessen wird. Bei der Umsetzung hilft das konstruktive Team des Launologen vom WIFAL-Institut Berlin. Gestartet wird der neurowissenschaftliche Agile-Mindsetting-Prozess auf der Entscheiderenebene, umgesetzt wird er auf Wunsch bis hin zur Belegschaft.

Für die flächendeckende Aufbruchstimmung hat die Betriebsklima-Koryphäe Helmut Fuchs aktuell einen Meilenstein gesetzt: Lernen vom MOODING-Experten persönlich! Das können nun ambitionierte Positiv-Denker in einem revolutionären Ausbildungsprogramm der Spitzenklasse mit angeschlossenem Geschäftsmodell und einer vernetzten Kompetenzplattform! Zukünftig sorgt dann eine Schar von top-qualifizierten Launologen für mitreißende Aufbruchstimmung im ganze Land! So gelingt Spitzenleistung! Vergessen Sie nicht: Das Glas ist halb VOLL! Erfolgreiche Geschäfte wünscht Ihnen, *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Kommunizieren Sie mit ethiks
Ihre ethische Denkweise in
Ihrem Unternehmen nach innen
und außen. Tauschen Sie sich im
ethiks-Netzwerk unter Gleich-
gesinnten aus. Zeigen Sie Flagge:
Ihr persönliches Statement für
ein faires Business.

Jetzt ethiks-Mitglied werden

www.ethiks.de



Portrait der Preisträger:innen 2019-2022

„Game-Changer:innen lassen Taten sprechen!“

Mind Change Award[®]

Liebe Unternehmer:innen, liebe Leser:innen,

einen Mind Change zu vollziehen und ein Team dafür zu motivieren, dazu gehört ein erhebliches persönliches Engagement und natürlich eine entsprechende Nachhaltigkeit. Diese echten Game-Changer:innen finden Sie bei unserer Mind Change Award[®] Verleihung. Und dort wird diese exzellente Leistung dieser Mind-Changer und die Teamleistung belohnt.

Solche „Stars des Unternehmensalltags“ zeichnen wir aus. Über die Bewertung entscheidet eine hochdotierte Jury: „Uns verbindet die Leidenschaft für unseren Beruf und wir verleihen den Mind Change Award[®] für Pioniergeist, innovative und kreative Lösungen und den unbändigen Willen, diese umzusetzen.“

Als Unternehmensprofilerin und Initiatorin des Mind Change Awards ist es mir ein großes Anliegen, diese exzellente Leistung entsprechend wertzuschätzen und publik zu machen, damit andere Unternehmer:innen und Führungskräfte motiviert und inspiriert werden, selbst einen Change anzugehen. Ebenfalls ist es wichtig, die Profile der Persönlichkeiten zu beleuchten, die genügend Leidenschaft und Energie haben und ihr Team immer wieder für das Ziel motivieren.

Wir wählen nur echte Mind-Changer:innen und Macher:innen aus. Wir haben ein exklusives Netzwerk bestehend aus Unternehmerpersönlichkeiten und Führungskräften, die über eine positive innere Haltung verfügen, ein klares Führungsgen haben, Mind Change betreiben und zukunftsorientiert denken.

Eine Veränderung ist nur erfolgreich und von Dauer, wenn die gesamte Unternehmensführung davon überzeugt ist. Erst dann kann das Team ebenfalls Performance bieten.

Es ist Zeit, diese Unternehmen mit ihren Führungskräften und Mitarbeitenden auszuzeichnen. Die Wirtschaft benötigt Game-Changer, die den Mut haben, Entscheidungen zu treffen und die Zukunft zu gestalten.

Die Mind Change Bühne ist frei für Unternehmen und Führungskräfte mit Visionen und einem hohen Verantwortungsbewusstsein, die die Menschen bewegen und einen Mehrwert für die Unternehmen bieten.

Nutzen Sie die Möglichkeiten, Ihren Mind Change mit Unternehmer:innen und Führungskräften zu feiern. Geben Sie Ihrem Erfolg den nötige Raum bei unserer Verleihung des Mind Change Awards.

Bis bald, Sabine Oberhardt
Durch Unternehmensprofilung Ziele erreichen,
Menschen begeistern und Erfolge sichern.



**Gehören Sie zu den Game Changer:innen?
Dann bewerben Sie sich:**



Sabine Oberhardt
GmbH & Co. KG
Herenäckerstr. 52
D-74363 Güglingen
Tel 0 71 35 / 96 11 60
success@sabineoberhardt.com

**MIND
CHANGE
AWARD**

Erfolgsbühne als Auszeichnung für markante Game-Changer

mit Netzwerken im Club der Mind Change Exzellenz

Der Mind Change Award® bringt Visionäre, Unternehmer, Pioniere und Macher zusammen - mit dem Ziel, eine Plattform zu einem kontinuierlichen Erfahrungsaustausch auf höchster Ebene rund um das Thema Mind Change zu etablieren. Von Menschen, die nicht nur reden, sondern die durch Handlungen überzeugen!

Jedes der Gewinner-Unternehmen war sich bewusst, dass ein Mind Change notwendig ist, hat ein sehr gutes Konzept dazu präsentiert und ist bereit, sich weiterhin upzudaten und upzugraden!



Bewerber-Info zur Awardteilnahme



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



[www.orphideal-
image.com](http://www.orphideal-image.com)

IMPRESSUM

www.orphideal-image.com

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

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

Verbreitungspartner auszugsweise unter: www.image-magazin.com PARTNER je nach Bedarf und Möglichkeiten limitierte Printexemplare, Online-Streuung unbegrenzt in Zeitraum und Menge, über das Podium und den Kiosk

Koordination/ PR-Konzeption:

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

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

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

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

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

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

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