

Oktober 2023 • Sonderedition
Über 25 Jahre Orhideal
www.orhideal-image.com



Begegnung mit
Ramsy Saadi
RAMFIRE KAMINE KG

Unternehmer des Monats

Sonderdruck der Titelstory

ORHIDEAL®
IMAGE

PR-Marketing-Kooperation im Podium der Starke Marken



RAMFIRE KAMINE KG mit CEO Ramsy Saadi -
Innovationsgestalter mit Passion
Sein Ideenreichtum heizt mächtig ein.
Mit Tatendrang und Expertise erschafft das
Team um den erfinderischen Franken einzig-
artige Kaminlösungen, die sich harmonisch in
jedes Zuhause einfügen. Das Geschäfts-
konzept hinter der Marke sorgt für ein
wildes Aufflackern von
Ideenreichtum.

RAMFIRE[®]
KAMINE

**„Wir brennen für
maximalen Kundennutzen
und überwinden das
*Wir-haben-es-schon-immer-
so-gemacht* der Branche.“**

RAMFIRE - aus der Nische an die Spitze:
Kein Strohfeuer und kein Flächenbrand -
vielmehr zuverlässige Wärme einer Marke, die
für Qualität, Eleganz, Nachhaltigkeit steht und
durch zeitgemäße Betriebsführung, Digitalisierung
und Gemeinschaftssinn den Mittelstand bereichert

Mit zündenden Ideen als
**Kamin
Ästhet**
zur überregionalen Erfolgsmarke

In den Hallen von RAMFIRE KAMINE KG in Neumarkt entstehen wahre Meisterwerke des Handwerks. Unter der inspirierenden Führung von Geschäftsführer Ramsy Saadi hat sich das Unternehmen zu einem außergewöhnlichen Phänomen entwickelt. Durch unermüdlichen Einsatz ist RAMFIRE zu einer unangefochtenen Größe in Bayern gewachsen und bietet mit dem etablierten Markenrahmen seriöse Nachfolgelösungen für Storepartner oder Kooperationsbetriebe. Dank dem pragmatischen Modernisierer Ramsy Saadi vereinen sich digitale Innovation und traditionelles Handwerk zu einem überzeugenden Geschäftskonzept, das bei Kunden, Mitarbeitern und Geschäftspartnern das Feuer der Begeisterung schürt. Der herausragende Menschenkünstler und sein sympathisches RAMFIRE-Expertenteam gilt als zuverlässiger Möglichmacher. Der heiße Tipp für behagliche Atmosphäre und Persönlichkeiten, die Qualität zu schätzen wissen. Alles cool, oder besser gesagt HOT! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.ramfire-kamine.de

RAMFIRE Family & Friends



Ramsy Saadi
Geschäftsführender Gesellschafter



Daniela Stigler
Assistentin der Geschäftsführung



Christian Meßner
Assistent der Geschäftsführung

Geschäftsführung und Assistenz



Eva Luisa Pillhofer
Marketing

Marketing



Corinna Horn
Projektdisponentin



Barbara Fritsch
Projektdisponentin



Maik Wichmann
technischer Außendienst



Mike Anders
technischer Betriebsleiter



Kristin Stich
technische Zeichnerin



Nicole Marzian
Buchhaltung



Marga Lolis
Buchhaltung



Svenja Bogner
Vertriebsassistentin

„Nicht einfach nur Arbeit,
sondern eine Lebenseinstellung.“



Marina Klaus
Vertriebsassistentin



Verwaltung Stammsitz



Andrea Dobner
Teamassistentin



Stefan Herpich
Gebietsleiter



Susanne Zantke
Studio Würzburg



Max Heffner
Gebietsleiter



Verkauf



Ralf Bauer
Obermonteur



Rolf Sucker
Lager / Kommissionierung



Arlan Barylak
Montage



David Polgar
Ofenbauer



Daniel Testa
Montage / Stuckateur



Martin Ecker
Montage



Walter Stein
Montage



Christoph Walsch
Ofenbauer

Montage

Erfolgsgeschichte schreiben mit Handwerk 4.0

Mr. Kooperation: Teamspirit liegt in seiner DNA. Leben und leben lassen ist das anziehende Motto der Markenpersönlichkeit hinter RAMFIRE. Zusammenarbeit wird hier großgeschrieben.

Herr Saadi, das Ofenbaugewerbe gilt als unspektakulär, wie viele Bereiche im Handwerk. Man macht, was man immer gemacht hat und fertig. Wie schaffen Sie, hier Dynamik zu erzeugen? Mit Ihrem Team rocken Sie ja geradezu den Markt. Wie gelingt so etwas?

Frau Briegel, das freut mich, dass wir Sie so beeindruckt haben. Es ist die Liebe zur Sache. Unsere Branche ist gar nicht unspektakulär. Wenn Sie in eine schöne Feuerstelle blicken, wird Ihnen nicht nur warm. Es ist schon ein besonders feierlicher Moment, wenn der Raum seine Geborgenheit entfaltet.

Das kann ich nachvollziehen. Es ist bekannt, dass RAMFIRE-Öfen eine sehr wohnliche Atmosphäre schaffen und ein schönes, ansprechendes Design haben!

Das gehört zu unserer Philosophie. Unser Unternehmen legt großen Wert darauf, dass die Öfen nicht nur funktional, sondern auch ästhetisch an-

sprechend gestaltet sind. RAMFIRE versteht seine Produkte als ein Teil des Wohnraums und als ein Statement für einen bewussten und nachhaltigen Lebensstil. Ein weiterer wichtiger Aspekt unserer Philosophie ist die Verwendung hochwertiger Materialien und die sorgfältige Handwerkskunst bei der Herstellung der Öfen. Unsere Kunden erfreuen sich an der Qualität und Langlebigkeit unserer Produkte.

Ich habe gelesen, dass sich RAMFIRE der Nachhaltigkeit verpflichtet hat! Was bedeutet das?

Das bedeutet, dass bei der Produktion der Öfen auf umweltfreundliche Materialien und Verfahren gesetzt wird und wir auch in der Auswahl unserer Zulieferer auf Nachhaltigkeit achten. Unsere Zielgruppe sind End- bzw. Privatkunden, aber wir arbeiten sowohl mit Inhabern von Ofenbetrieben zusammen als auch mit Fachverbänden wie z.B. OVOB, Roter Hahn. Kooperations- und Vertriebspartner sind immer eine sinnvolle

Unterstützung und Ergänzung bei der Kundengewinnung.

Kann man sagen, der Erfolg Ihrer Marke liegt in der Nische, in der Spezialisierung?

Das müsste man konkretisieren. Ich denke, der Erfolg liegt in der Modernisierung einer Nische. Es fällt mir leicht, die Vorgänge an die neue Zeit anzupassen. Mich schreckt nicht ab, Dinge anders anzugehen. Wenn man immer nur anbietet, wie es schon immer gemacht wurde, verschläft man den Zeitpunkt zu optimieren.

Dann haben Sie einen ganzen Geschäftszweig aus dem Dornröschenschlaf wachgeküsst. Ich wünsche auch anderen Handwerkszweigen so ein pragmatisches Händchen bei der Erneuerung ihrer Branche.

Erneuerung ist in jedem Geschäftszweig möglich. Wer kundenorientiert denkt, kann sehr viel bewegen. Ich sehe den Bereich des Ofenbaus vorrangig durch die Kunden- und Mitarbeiterbrille. Wir machen es unseren Kunden leicht bei uns zu kaufen und diese Begeisterung macht es unseren Mitarbeitern leicht, die Aufträge umzusetzen...

...und das ohne Preiskämpfe. Das ist doch die hohe Kunst! Das Kerngeschäft von RAMFIRE KAMINE KG ist die Produktion und der Vertrieb von - ich betone - hochwertigen Heizkaminen, Grundöfen, Gaskamine und Kachelöfen. Sie bedienen Klientel, die Ihre Qualität wertschätzt.

Stimmt! Das liegt daran, dass ich den Kundenfokus auf den tatsächlichen Wert des Auftrags lenke. Wir verkörpern die Überzeugung, dass ein Kamin oder

Corporate Design nicht nur äußerlich, sondern auch gedanklich und im Herzen: Erfolgsteam RAMFIRE



On fire - Fachwissen neu vermarktet

ORH
IMAGE **IDEAL**[®]
WORKPLACE

Nicht lange fackeln, ist Ramsy Saadis Erfolgsrezept. Analog handeln, digital optimieren - das gehört dazu. Damit erntet sein Team viel Anerkennung. Mit fränkisch-fröhlicher Tatkraft, betriebswirtschaftlichem Weitblick und kaufmännisch-verlässlicher Handschlagmentalität ist die RAMFIRE Zentrale das Herzstück für die gekonnte Partner- und Zweigstellenkoordination.

RAMFIRE[®]
KAMINE

„Mit unserer Lösung für die Nachfolge im Ofenbau und Kaminhandel überzeugen wir Partner bundesweit.“



Wunscherfüller: die Extrameile für Kunden

ein Kachelofen mehr sein kann als nur ein Heizgerät. Es geht darum, einen Ort der Entspannung und des Wohlbefindens zu schaffen, der gleichzeitig ästhetisch ansprechend und nachhaltig ist.

Wie kann man sich Ihrem Netzwerk bzw. Markenkonzept anschließen?

Das ist ganz einfach. Man spricht mich an. Wir sind offen für Kooperationen oder übernehmen auch Fachbetriebe in unser Branding-Konzept. Wenn die Aspekte Design, Qualität und Nachhaltigkeit ansprechen, der ist schnell von uns überzeugt. Uns ist wichtig, mit RAMFIRE eine breite Palette an Öfen anzubieten, die unterschiedliche Anforderungen und Geschmacksrichtungen abdecken. Die Öfen sind in hochwertigen Materialien wie Gusseisen, Stahl und Speckstein gefertigt und in verschiedenen Größen, Formen und Farben erhältlich. Unsere Öfen kommen beim Endverbraucher sehr gut an!

Kommen wir nochmal zurück zu dem Punkt, den Kunden den Einkauf leicht zu machen. Mit RAMFIRE bietet Ihr Team an Fachleuten auch einzigartige Beratungsdienstleistungen vor Ort an. Wie klappt das?

In der Branche ist das nicht unbedingt üblich. Normalerweise müssen Kunden in den Showroom kom-

men, sich dort Modelle anschauen und dann selber Fantasie entwickeln, wie das bei ihnen realisiert werden könnte. Manche haben die Vorstellungskraft, viele aber auch nicht. Wenn wir aber eng mit unseren Kunden zusammenarbeiten, um individuelle Lösungen zu entwickeln, die den spezifischen Anforderungen und Wünschen entsprechen, dann sind die Kunden sehr erleichtert. Sie bekommen ein klares Bild von den Möglichkeiten, haben keine Angst vor Fehlinvestitionen und freuen sich auf die Investition in die Behaglichkeit. Dabei ist zurzeit natürlich der Aspekt der CO2-Emission sehr wichtig und darum berücksichtigen wir bei RAMFIRE auch Faktoren wie Rauchabzug und Feuerstättenabnahme.

Es gibt in Ihrem Bereich doch sicher auch Fachkräftemangel. Wie lösen Sie das?

Frau Briegel, die Branche hat eher ein Nachfolge- und Modernisierungs-Problem. Es gibt tolle Unternehmen, die regional lange sehr erfolgreich waren und mangels Nachfolger nicht wissen, wie sie es weiter betreiben sollen. Diese wenden sich an mich, um sich der RAMFIRE Familie anzuschließen. Es hat sich herumgesprochen, dass wir helfen, solche Betriebe als unsere Zweigstellen in den Abläufen zu modernisieren, wobei der etablierte Regionalanbieter auch seinen Firmennamen behalten kann

und einfach durch RAMFIRE ein Zusatzbranding erfährt. Dabei übernehmen wir beispielsweise das vorhandene Personal. Außerdem schulen wir und bilden aus. Das ist unser Beitrag, damit diese wichtige Zunft nicht vor dem Aus steht.

Das finde ich großartig, Herr Saadi. Bei den üblichen Nachfolgeberatungen im Mittelstand geht es eh immer nur darum, dass ein fachfremder Dienstleister einen Käufer findet und dann wird der Betrieb oft sehr unbeseeht weitergeführt oder sogar zerschlagen. Ein Graus für die Unternehmer auf unserem Podium, die ihren Betrieb sozusagen als „ihr Baby“ betrachten. Da achtet man genau, wem man das Lebenswerk in die Hände gibt. Das RAMFIRE-Konzept begeistert mich. Es ist sozusagen Überlebenshilfe von Unternehmer zu Unternehmer, wobei man an Ihr Erfolgskonzept andockt, ohne das Gesicht oder sogar die eigene Identität verlieren zu müssen. Sie haben da etwas ganz Großartiges geschaffen. Vielleicht überlegt sich dann der ein oder andere zweifelnde Junior, den elterlichen Betrieb doch unter dem Dach von RAMFIRE weiterzuführen. Sie haben es gut erfasst. Das ist tatsächlich das Problem. Viele erkennen, dass sich der Betrieb nicht mehr althergebracht betreiben lässt, aber es fehlt ihnen an Know-how und Ideen, wie man aufs nächste Level kommt. Über 80% der geführten Betriebe bzw. deren Inhaber ist in einem Alter von 55+! Da bin ich als Ansprechpartner gefragt, weil ich gedanklich progressiv und omnikompatibel bin. Dass etwas nicht geht, werden Sie aus meinem Mund nicht hören. Ich finde immer heraus, WIE es geht!

Ich merke es! Sie würde ich gerne klonen, Herr Saadi. (wir lachen) Ich finde Sie positiv ansteckend. Unser Netzwerk ergänzen wir nur mit

Montagehelden at work: Kreative Arbeit mit Abwechslung und dankbarer Klientel, so erleben RAMFIRE-Mitarbeiter ihren Alltag. Mit RAMFIRE-Kaminlösungen wird jedes Zimmer und jeder Garten zum COSY COTTAGE.



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



Von der Planung in die Umsetzung professionell bis zum Schluss



VORHER



NACHHER



Mit der Fahrzeugflotte: nah am Kunden



ehrbaren Kaufleuten mit gesundem Menschenverstand, Betriebsgeschick und Handschlagqualität, die das Gesagte auch verkörpern, so wie Sie. Außerdem fällt es manchen schwer, das alte Wissen mit den digitalen Möglichkeiten zu verknüpfen. Da sind Sie eine angenehme Ausnahmeerscheinung im Handwerk.

Mich treibt halt mein Konzept „Mache es deinem Kunden so einfach wie möglich, auszusuchen und zu kaufen“ täglich an. Ich habe zum Beispiel die Digitalisierung im Ofenbaugewerbe vorangetrieben. Auch wenn es anfänglich ungläubiges Staunen dazu auslöste. Meine Vision war es, dass Interessenten bequem vom Sofa aus ihren Wunschkamin konfigurieren können, ohne mühsam von Showroom zu Showroom zu tingeln und Produkte betrachten, von denen sie sich keine Anpassung an eigne Bedürfnisse vorstellen können. Der Kunde ist ja meist nicht vom Fach. Da kommen wir ins Spiel. RAMFIRE holt den Interessenten online ab, wo er heute auch abgeholt werden möchte, und bietet ihm die Möglichkeit eine komplett individuelle Anlage über unsere Online-Kanäle anzufragen und dann einen Vor-Ort Termin mit einem unserer Kundenberater zu vereinbaren. Im Anschluss bekommt der Interessent eine maßgeschneiderte 3D-Visualisierung und ein schriftliches Angebot zu seinen Händen. Der Kunde kann dann per Knopfdruck den Auftrag bei uns einreichen. Unsere Stärke liegt darin, dass wir

den Geist der Zeit früh genug erkannt haben. Unsere Fachleute können die Träume der Kunden realisieren, anpassen und ganz individuelle Lösungen entwickeln. Das sorgt für Begeisterung. Sie können sich vorstellen, dass unsere Kunden uns deshalb tatkräftig mit Empfehlungen unterstützen.

Ihnen traue ich zu, dass die Kunden bald sogar mit KI und Augmented Reality in den zukünftigen Raum einsteigen und ihre Kaminlösung virtuell bestaunen. Vielleicht mit VR-Brille?

Ja, warum nicht. Meine Mission ist, das Käuferlebnis einfach und greifbar zu machen. Manche Geschäftserweiterung geht nur mit Investoren, andere mit strategischen Partnern. Beide sind uns willkommen, wie auch neue Mitarbeiter - ganz nach dem Motto „Zusammen sind wir stark!“

Jetzt verstehe ich auch, warum Sie keinen Mitarbeitermangel haben. In so einer Umgebung arbeitet man gerne. Es ist familiär und Sie sind ansprechbar. Ich wage sogar zu behaupten, dass Sie ein väterliches Auge auf Ihre Mitarbeiter werfen, wie man es vielleicht von einem Wolfgang Grupp kennt. Das Unternehmer-Gen ist Ihnen auf jeden Fall in die Wiege gelegt. Tatsächlich bin ich im unternehmerischen Umfeld groß geworden. Ich liebe es, am Unternehmen zu arbeiten, aber auch IM

Taskforce für Kamin-Gespräche

Etablierte Online-Showroomerweiterung
Im Streben nach Kundenzufriedenheit treibt Ramsy Saadi sein Konzept an, das es Kunden leicht macht, ihre Auswahl zu treffen und den Kauf abzuwickeln. Als Vorantreiber der Digitalisierung im Ofenbaugewerbe hat er eine Vision verwirklicht, bei der potenzielle Kunden bequem von zu Hause aus ihren individuellen Wunschkamin konfigurieren können. Anstatt von Showroom zu Showroom zu gehen, bietet RAMFIRE die Möglichkeit, über Online-Kanäle eine maßgeschneiderte Anlage anzufordern und einen Vor-Ort-Termin mit einem Kundenberater zu vereinbaren. Eine maßgeschneiderte 3D-Visualisierung und ein schriftliches Angebot runden das Leistungsspektrum ab, bevor der Kunde den Auftrag per Knopfdruck einreichen kann.

„Nachhaltigkeit wird in allen unseren Abteilungen gelebt.“

Per Knopfdruck zur Wärme: von E-Kamin bis Kaminbausatz, alles online bestellbar

Kaminöfen



Heizkamine



Gaskamine



Grundöfen



Kaminbausätze



Herzensangelegenheit RAMFIRE-Mitarbeiter und Kunden

Steht dem Kaminfeuer in nichts nach: Passend zur Branche ist auch das Naturell des Chefs alles andere als unterkühlt. Der herzliche Teambuilder hat einen aufmerksamen Rundumblick auf alles, was um ihn geschieht und trägt mit seiner Empathie, Eloquenz und seinen Leadership-Qualitäten zu einem behaglichen Betriebsklima bei.

„RAMFIRE ist für mich keine tägliche Pflicht, es ist meine Leidenschaft.“

Unternehmen zu bewegen. Wir haben ein großartiges Team. Es sind Menschen, die Kamine und Co. genauso leidenschaftlich betrachten wie ich und damit die besten Ansprechpartner für unsere Kunden sind. Genauso wie unsere Montagehelden. Jeder trägt mit Passion dazu bei, dass die Augen von RAMFIRE-Kunden leuchten. Als Team bleiben wir dann dauerhaft in Erinnerung, oder zumindest als ein positives Gefühl, das man jedes Mal hat, wenn man den Kamin anzündet. Genauso liegt mir am Herzen, dass wir als Betriebseinheit unbesorgt und mit Elan an einem Strang ziehen. Optimale Bedingungen zu schaffen, dass jeder seine Arbeit bestmöglich verrichten kann, ist meine Aufgabe.

Da bekommt man Lust, mitzuwirken! Ein starkes Team für hervorragenden Kundenservice, das ist eine gesunde Basis. Sie haben auch ein solides Vertriebsnetzwerk aufgebaut! Nun habe ich nicht verstanden, ob Sie nur Händler sind, Produkte anpassen, einbauen lassen oder auch Hersteller?

Unser Unternehmen verfügt über einen eigenen Logistikstandort in Neumarkt, in dem erfahrene Ofenbauer die Kamine und Kachelöfen nach den individuellen Vorgaben beim Kunden herstellen. Wir bieten also das gesamte Spektrum von Standardöfen bis zu maßgeschneiderten Lösungen für Kunden, die einen individuellen und einzigartigen Kamin oder Kachelofen wünschen. Dabei sind, wie gesagt, nicht nur die ästhetischen Anforderungen der Kunden zu berücksichtigen, sondern auch technische Faktoren wie Rauchabzug, Feuerstättenabnahme und Sicherheitsvorschriften. Aber durch die enge Zusammenarbeit mit den Kunden

stellen wir sicher, dass die produzierten Kamine und Kachelöfen perfekt sowohl auf die Bedürfnisse und Anforderungen des jeweiligen Kunden zugeschnitten sind, als auch neuen Standards entsprechen!

Kommen wir mal zu Hürden. Im allgemeinen klagen viele Unternehmer über die Energiekrise! Was sind eigentlich zurzeit Ihre branchenspezifischen Hindernisse?

Die Warenbeschaffung aufgrund von derzeitigen Lieferengpässen ist natürlich schwieriger geworden, aber unser Vertriebsnetzwerk ist wirklich sehr gut und arbeitet mit eigenen, angestellten Kundenberatern zusammen, um Öfen zu vertreiben. Dadurch sind die Öfen von RAMFIRE KAMINE KG in ganz Bayern und darüber hinaus erhältlich und wir können somit eine breite Kundenschicht ansprechen. Dieser Service sichert auch das Verständnis unserer Kunden, weil sie unsere Expertise schätzen. Sie wissen, wie die globale Liefersituation ist. Aber ich sagte ja schon. Wer nicht will, findet Ausreden. Wer will, findet Wege.

Herr Saadi, Ihr Firmen-Konzept ist extrem fundiert und ich wünsche Ihnen weiterhin viel Erfolg für RAMFIRE. Sicher werden viele an dieser Erfolgsgeschichte mitschreiben wollen. Auf unserem Unternehmerpodium haben Sie schon für ein Feuer der Begeisterung gesorgt. Ich würde jetzt sagen, RAMFIRE ist cool, aber in Ihrem Fall trifft HOT wohl eher zu.

(da muss er lachen) Na, dann ist es gut, Frau Briegel, dass ich Sie mit meinen Ideen befeuern konnte. Ich freue mich auch auf konstruktives Netzwerken. Vielen Dank!

Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

Die Tunnelbauer



Feinmechanik



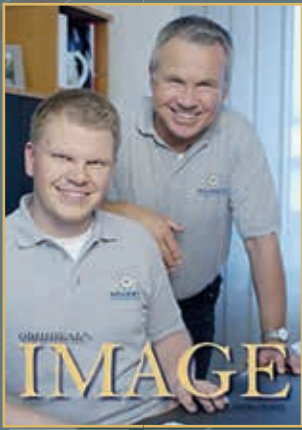
Die Mechatroniker



Chemiebranche



Edel-Maschinenbau



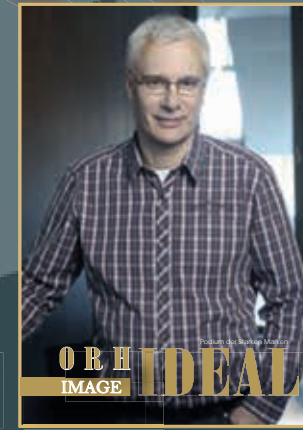
Motorantrieb



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/Royal-Branding, Wolfgang Grupp/TRIGEMA u.v.a. reiht sich auch Erfolgsunternehmer Ramsy Saadi in die schon legendäre HALL OF FAME der Helden aus dem Mittelstand auf dem Orh-IDEAL 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



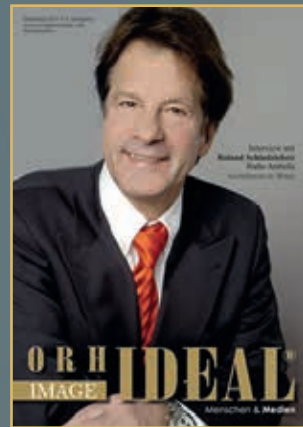
Schraner Brandschutz



Beton Verschalungen



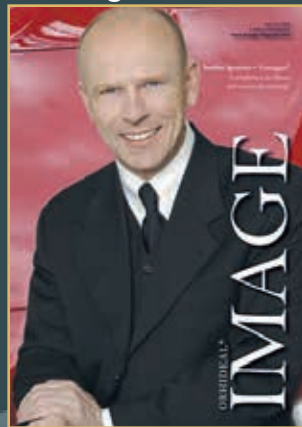
Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



Notariat



Hörakustik



Fassaden Verklebung



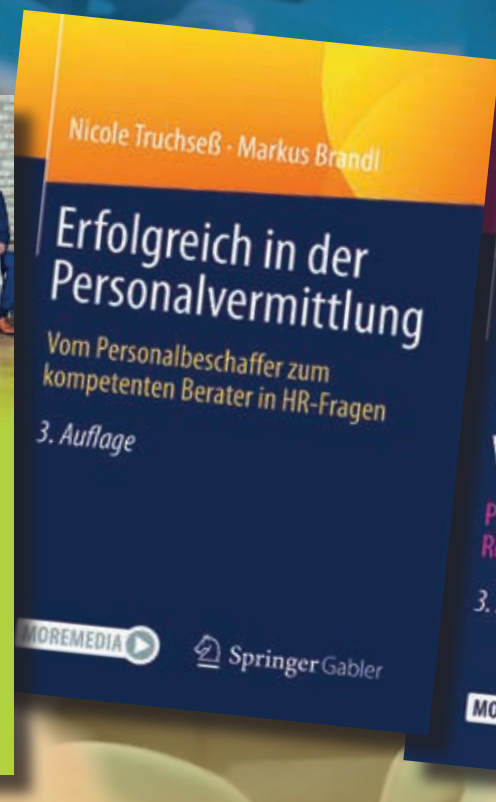
Solar-Zentrum Bayern



Winterdienst



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.



datavisibles - die Effizienzmacher mit Individualisierungskompetenz

Diese starke Marke erspart Irrwege bei der Digitalisierung mittels maßgeschneiderter Datenintegration und ermöglicht durch eine systematische Effizienzdurchleuchtung eine passgenaue, nachhaltige IT-Gesamtarchitektur für Mittelstandskunden

Implementierung nach Maß mit

datavisibles efficiency systems

Total digital - so geht es im Mittelstand zu. Kaum einer, bei dem die Digitalisierung nicht Einzug gehalten hat. Doch beim Grad der Effizienz herrscht meist Betriebsblindheit. Dabei liegen hier die Potenziale für den Wettbewerbsvorsprung und Innovationskraft. Sind die Prozesse tatsächlich tadellos? Oder ist die Reibungslosigkeit nur trügerisch? Wo werden Ressourcen unbemerkt verschwendet und wo macht die IT mehr Arbeit als Entlastung? Wo ist die Vernetzung nur vermeintlich gelungen, wo sind die Lücken? Mit fachlichem Tunnelblick kommt man diesen universellen Fragen nicht auf den Grund. Diese generalistische Effizienzerforschung ist die Marktlücke, in der datavisibles GmbH neue Maßstäbe setzt und Mittelstandskunden begeistert. datavisibles macht den betrieblichen Datenschatz sichtbar und sorgt für Marktvorteile durch Produktivität. Nix von der Stange, alles nach Maß! *Orbidea Briegel, Herausgeberin*

www.datavisibles.com

„Vermuten
Sie noch oder
wissen Sie schon?“

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.

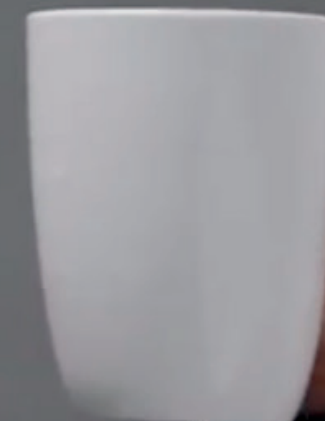
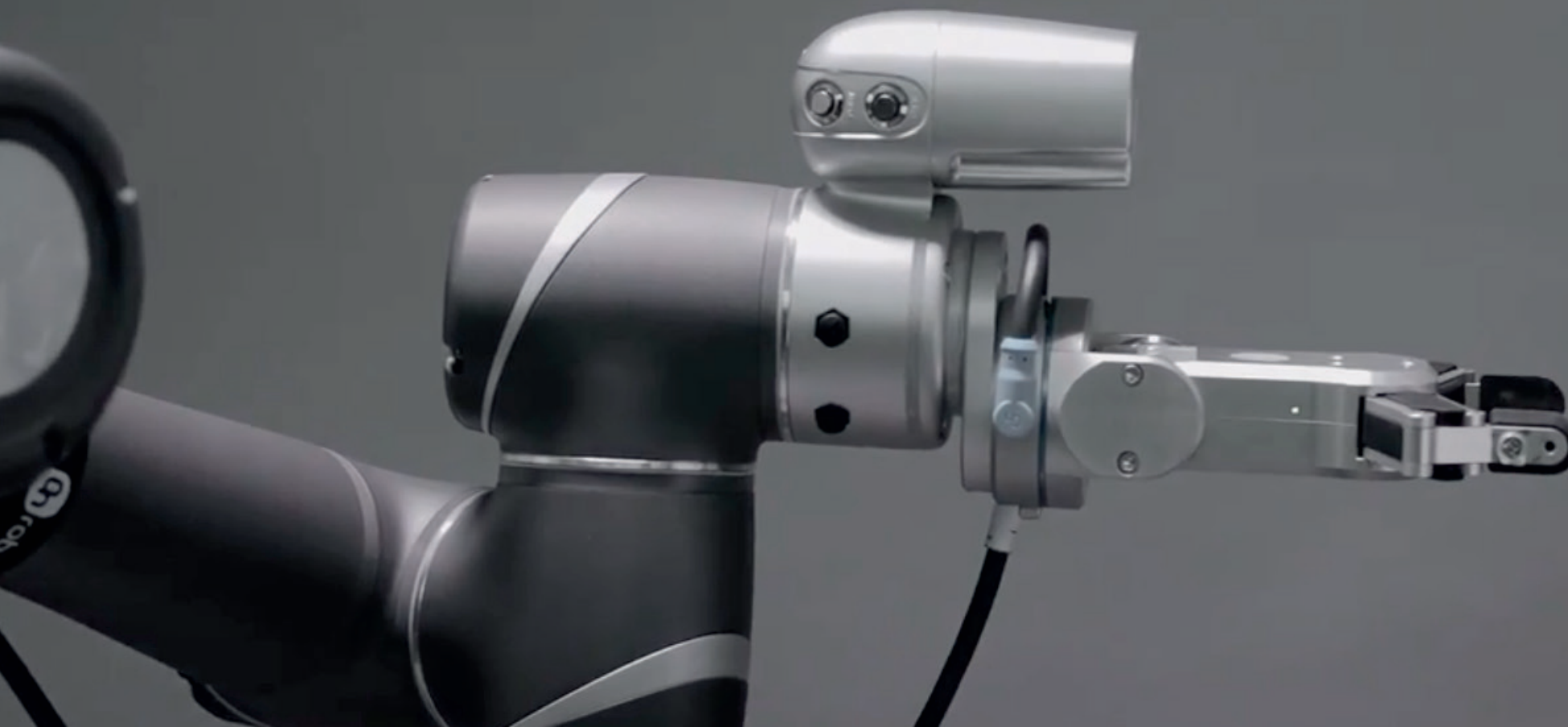
Die Diskussion konzentrierte sich insbesondere auf die Frage, ob die Automatisierung eine Lösung für den bestehenden Fachkräftemangel in den Bereichen Wissenschaft, Wirtschaft und Kultur sein kann. Die Teilnehmer beleuchteten die Chancen und Risiken der KI-Technologie und erörterten, wie diese zur Effizienzsteigerung 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!“

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



Podium der Starken Marken
ORH IDEAL
IMAGE
WORKPLACE

Wir gratulieren!
www.ursula-maria-lang.com



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

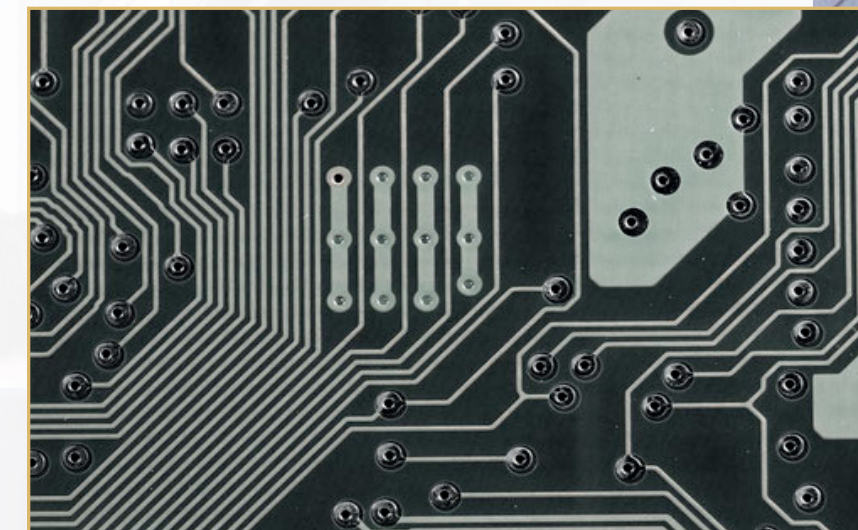
Kunden viele Vorteile: Neben den Erfindungen und Optimierungsideen können wir schnell und nachhaltig handeln. Mir war kontrolliertes Wachstum immer wichtig, weil wir ohne selbstauferlegtes Bürokratiekorsett sehr flexibel auf Kundenwünsche eingehen können. Unsere Auftraggeber sind begeistert von unserem 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

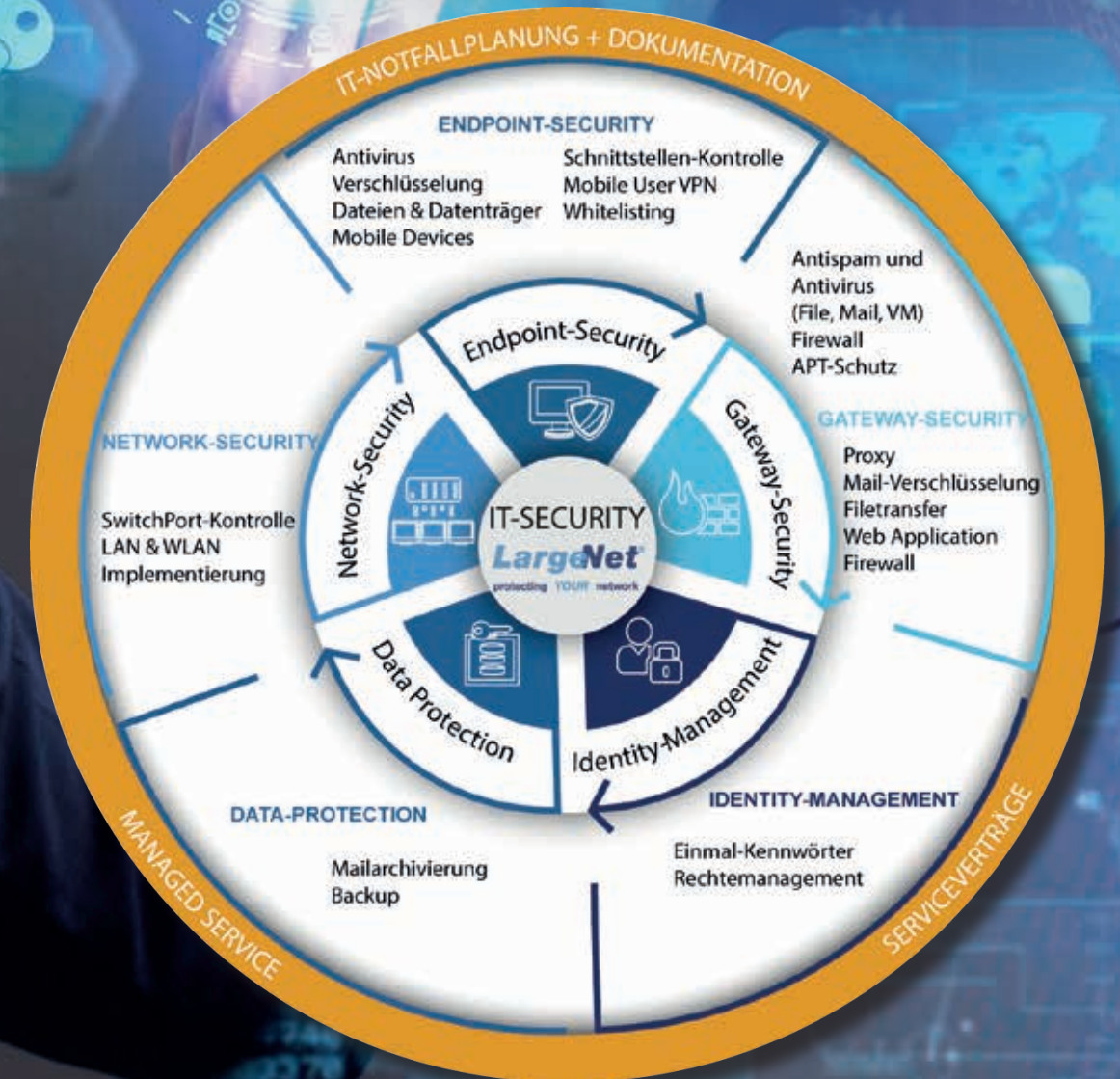
Managed Service

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.“

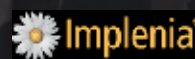
Für mich war schnell klar, mit dieser engagierten Unterstützung und ihrer stilvoll eingerichteten Location ist sie meine perfekte Repräsentanz und das beste Backoffice in München, das ich mir vorstellen kann.“

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 Parkplatzmöglichkeiten. 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



„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 inbarer 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 seine 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.



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 Verantwortung,
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

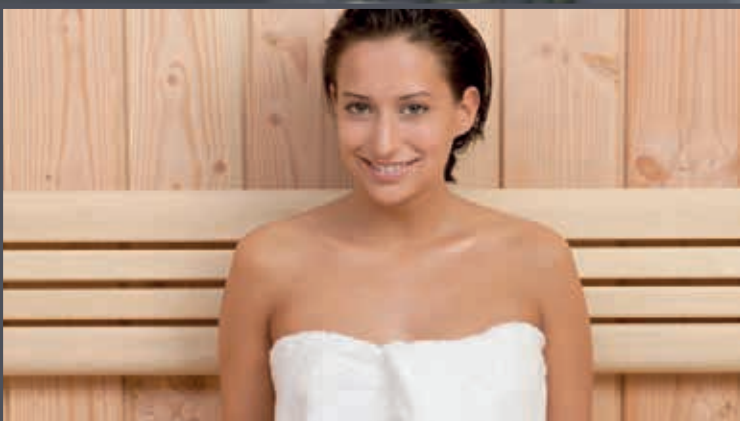


ORH IDEAL® Wellnessidee des Monats

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

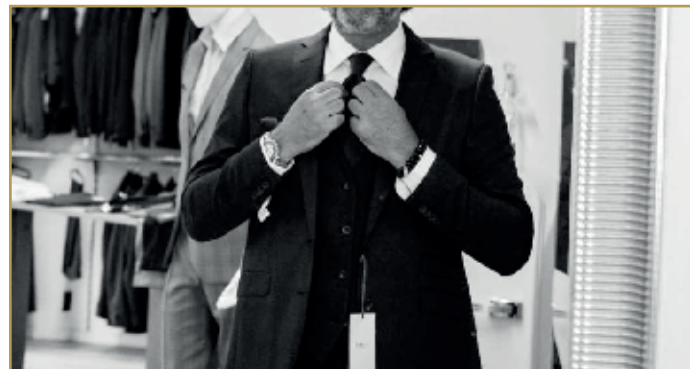
Es gibt viele verschiedene Dienstleistungen in Deutschland und es werden immer mehr. Nur bei der Bekleidungsbranche muss man die Dienstleistung mit der Lupe suchen! Da ist man erfreut, Alexander Desch mit seiner Dienstleistung entdeckt zu haben.

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



„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
Herrenäckerstr. 52
D-74363 Güglingen
Tel 0 71 35 / 96 11 60
success@sabineoberhardt.com

Portrait der Preisträger:innen 2019-2022

**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

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