

Leaders Ultimate

AI-based VIDEO MAGAZINE for Modern Leadership Insights

**Psychologische
Grundbedürfnisse
und deren Erfüllung**

**Die neue Klarheit
in Führung:
MIGOSHI® macht
Potenziale sichtbar**

Sabine Oberhardt
Unternehmerin,
Gedanken-
(r)evolutionärin®
& Entwicklerin
von MIGOSHI®

**Special Feature:
Top Manager Nutzerstimmen -
Warum Selbsterkenntnis
der entscheidende
Wettbewerbsvorteil ist**

**MIGOSHI® konfrontiert
– was daraus entsteht,
entscheidet der Mensch**

*„Unternehmenserfolg
durch die Implementierung
von akkreditierten
MIGOSHI® Analysten“*



#1 Special Edition Expert Pool 2026
Celebrating 25 Years of OrhIDEAL
www.orphideal-image.com

ORHIDEAL
IMAGE

Die Logik hinter Entscheidungen ergründen als **MIGOSHI**®Analyst

Aufschwung durch bedürfnisorientierte Führung

Was die Entwicklerin von MIGOSHI®, Sabine Oberhardt, früh erkannt hat, ist tiefgreifend und für ihre Kunden der Weg zum Erfolg. Hinter jeder Entscheidung im Recruiting, in der Führung, im Vertrieb und in der Zusammenarbeit steckt eine innere Intention. Menschen folgen häufig nicht der objektiv besten Option, sondern jener, die ihren unterbewussten psychologischen Grundbedürfnissen am stärksten entspricht.

Wer sich auf MIGOSHI® einlässt, versteht nicht nur das Verhalten anderer, sondern auch die Komplexität von Unternehmenszusammenhängen. Es wird klarer, welche Chancen und Limitierungen dazu führen, weshalb Veränderungen gelingen oder scheitern. Warum Talente gehen, obwohl die Rahmenbedingungen stimmen. Es wird offenbar, warum Teams nicht funktionieren, obwohl die Fachkompetenzen vorhanden sind. Warum Führungskultur sich nicht entwickelt, obwohl offensichtlich die richtigen Führungspersönlichkeiten eingesetzt werden. MIGOSHI® ist der Schlüssel zu wirksamer Führung, nachhaltiger Entwicklung und fundierten Entscheidungen. Deshalb wurde diese gamifizierte Persönlichkeitsanalyse als innovatives und zukunftsorientiertes Analysetool entwickelt. MIGOSHI® ist die Kurzform von MIND GOES SHIFTING. Es macht psychologische Grundbedürfnisse sichtbar, zeigt begrenzende Glaubenssätze auf und leitet individuelle Kompetenzen präzise ab. MIGOSHI® basiert auf psychologischen und neurowissenschaftlichen Erkenntnissen, erlebbar für Einzelpersonen wie für ganze Teams. Die umfangreiche Auswertung der MIGOSHI®-Analyse beinhaltet, dass sich der Betreffende mit seinen Stärken, Kompetenzen, Limitierungen und mit seinen Potenzialen näher beschäftigt. Die akkreditierten MIGOSHI®-Analysten sind in der Lage, die Analysen auszuwerten und Entwicklungsprozesse zu begleiten. Bereits erfolgreich eingesetzte Strategien werden individuell angepasst, um bestmögliche Ergebnisse für den Einsatz im Unternehmen und für die Persönlichkeit an sich zu erzielen.

Dies bedeutet für Personaler eine bessere Sichtbarkeit von Entwicklungspotenzialen. Headhunter gewinnen wertvolle Erkenntnisse darüber, welche Persönlichkeit die besten Voraussetzungen mitbringt, um mit innerer Stärke und Zukunftskompetenzen Teams erfolgreich zu führen und das Unternehmen weiterzubringen. Geschäftsführer nutzen das Tool, um die Führungskultur des Unternehmens auf ein höheres Level zu bringen.

Unternehmensinterne Personalentwickler sowie freie Coaches und Berater gestalten als MIGOSHI®-Analysten die Weiterentwicklung von einzelnen Persönlichkeiten und Teams aktiv mit. Sie unterstützen Unternehmen dabei, nachhaltige Veränderungen wirksam durchzuführen.

Das innovative Tool MIGOSHI® besticht durch seine Neuheit in der Herangehensweise bei Persönlichkeitsanalysen. Lesen Sie in dieser Ausgabe mehr über die Erfahrungen von MIGOSHI® Anwendern beim Einsatz in der Praxis. So geht Führungserfolg der Zukunft! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.migoshi.com



MIGOSHI®
Ursachen erkennen - Limitierungen lösen -
Veränderung gestalten

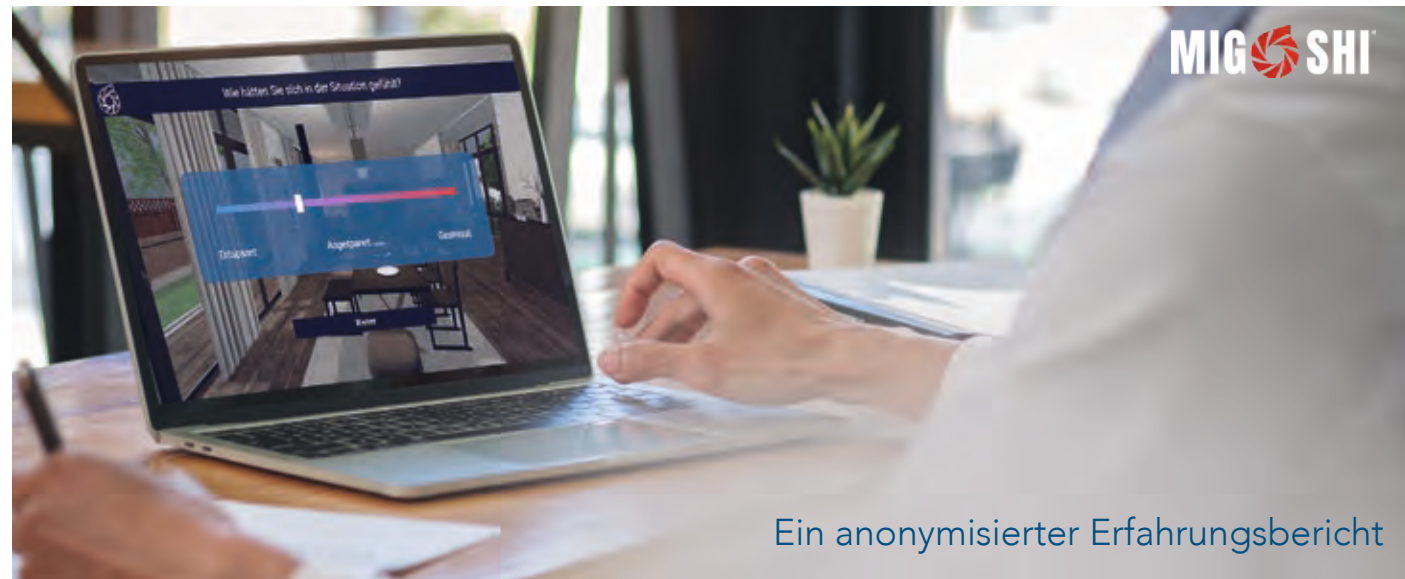
Unternehmen, Führungskräfte und Mitarbeitende profitieren von tiefgründigen Lösungen, die MIGOSHI® liefert. Lassen Sie sich von der Gedanken(r)evolutionärin® Sabine Oberhardt inspirieren, die Ihnen und Ihrem Unternehmen zukunftsweisende Möglichkeiten eröffnet.

„Wer Symptome behandelt,
verwaltet Probleme. Wer Ursachen
erkennt, gestaltet Zukunft!“

Pionierin der Zukunft
der Profildagnostik
Sabine Oberhardt



„Wie MIGOSHI mir zeigte, was ich als Personalleiter längst hätte wissen müssen“



Das Büro am Dienstagmorgen

Es war ein gewöhnlicher Dienstagmorgen im Oktober, kurz nach halb acht, als ich meine E-Mails öffnete und dachte: „Das darf doch wohl nicht wahr sein.“ Mit dem Gefühl, dass der Tag nicht positiv werden würde, schaute ich mir diese Nachrichten erst einmal an. Eine langjährige Führungskraft, seit über einem Jahrzehnt Teil des Unternehmens, legte überraschend ihre Führungsverantwortung nieder mit der Bitte um Versetzung. Ohne Vorankündigung, ohne erkennbaren Konflikt, aber mit einer Endgültigkeit, die sich nicht mehr ändern ließ.

Zudem reichte ein hochgeschätzter Spezialist, einer derjenigen, auf die man sich über Jahre verlassen konnte, seine Kündigung ein – mit der Begründung, dass er die Entwicklung des Unternehmens in dieser Form nicht mehr mittragen wolle. Später, in einer laufenden Besprechung, brach ein Mitarbeiter plötzlich in Tränen aus und sagte nur noch, dass er sich völlig überfordert fühle. Ich war schockiert, denn das war nicht nur ein deutliches Warnsignal für meine Arbeit, sondern generell auch für das gesamte Unternehmen. Drei völlig unterschiedliche Situationen – und doch verband sie etwas, das sich in diesem Moment nicht mehr ignorieren ließ: es herrschte eine Unzufriedenheit, die ich zu spät erkannt habe.

Und genau in diesem Moment stellte sich mir nicht mehr die Frage, ob wir etwas verändern können – sondern was wir konkret verändern MÜSSEN, damit wir künftig früher erkennen, wer wirklich passt, wie belastbar Menschen tatsächlich sind und wie wir die Mitarbeitenden besser an unser Unternehmen binden. Mir wurde immer klarer, dass wir zwar Symptome wahrnehmen, wir aber keinerlei Aufschluss auf deren Ursachen haben. Ich heiße Martin, bin seit neunzehn Jahren im Personalwesen tätig und leite seit acht Jahren die HR-Abteilung eines mittelständischen Industrieunternehmens mit knapp siebenhundert Mitarbeitenden.

Im Rahmen meiner Tätigkeit habe ich Führungswechsel gestaltet, Mitarbeitende entwickelt und Veränderungsprozesse verantwortet. Eigentlich denke ich, ich kenne alles: Einstellungsgespräche, Kündigungsgespräche, Betriebsratsverhandlungen und Assessment-Center. Immer habe ich Gespräche geführt, in denen Entscheidungen getroffen wurden, die für Mitarbeitende und Organisationen des Unternehmens weitreichende Konsequenzen hatten.

Ich glaubte, Menschen zu verstehen.
Ich glaubte, meine Arbeit zu verstehen.
Und vielleicht war dies genau das Problem.

Die Häufung der Symptome

Wenn ich ehrlich bin, hatte sich diese negative Entwicklung im Unternehmen schleichend aufgebaut, so wie viele Dinge passieren, die man zunächst als normale Schwankungen deutet, bis irgendwann die Häufung zu groß wird, um sie zu ignorieren. Da war zunächst die Fluktuation. Diese hatten wir drei Jahre lang niedrig und relativ stabil gehalten und ich war stolz darauf gewesen. Dann begannen die Zahlen zu steigen, erst leicht, dann deutlicher, dann in einem Tempo, das mich nachts wachhielt. Wir verloren Mitarbeitende, die wir nicht verlieren wollten. Junge, talentierte Persönlichkeiten, oft nach weniger als zwei Jahren. Personen, in deren Onboarding wir investiert hatten, in deren Entwicklung, in deren Integration ins Unternehmen. Wenn ich sie im Austrittsgespräch fragte, warum sie gingen, sagten sie Dinge wie: „Die Chemie hat nicht mehr gestimmt“. Oder: „Ich hatte das Gefühl, nicht wirklich dazugehören“. Oder, und das war das, was mich am meisten irritierte: „Ich bin mir selbst verloren gegangen“.

Da war außerdem eine gewisse Unruhe in den Teams. Keine offenen Konflikte, keine lauten Auseinandersetzungen, die ich hätte greifen und lösen können. Es war etwas Subtileres, so eine Art gedämpfter Energie, eine kollektive Zaghaftigkeit, die sich in Meetings zeigte, in zurückgehaltenen Ideen, in einer verlorenen Kreativität, die seltsamerweise nicht mehr richtig fließen wollte. Ich hatte mehrere unserer Führungskräfte darauf angesprochen. Die meisten nickten, sagten, es sei eben eine schwierige Zeit, verwiesen auf den Markt, auf den Veränderungsdruck, auf die gestiegene Arbeitsverdichtung. Was mich daran störte, war nicht die Antwort selbst, sondern dass ich sie kannte, bevor sie gesprochen wurde. Und dass ich selbst keinen besseren Erklärungsansatz hatte.

Und dann gab es noch die Diskrepanz, die mich am meisten beschäftigte. Wir hatten intern eine Befragung durchgeführt, bei der 94 Prozent un-

serer Führungskräfte angaben, „gute bis sehr gute“ Arbeit zu leisten. Die Zufriedenheitswerte der Mitarbeitenden mit ihrer direkten Führung lagen im selben Zeitraum bei 21 Prozent. Dieser Gegensatz – 94 Prozent versus 21 Prozent – war nicht nur eine statistische Anomalie. Sie war ein Abgrund. Und irgendwie hatte ich mir nicht erlaubt, wirklich in diesen Abgrund hineinzuschauen, weil ich nicht sicher war, was ich dort finden würde.

Der Impuls

Dr. Vera Beutnagel, eine Headhunterin, die ich seit Jahren kannte und schätzte, erzählte mir von MIGOSHI®. Wir hatten uns bei einer HR-Konferenz getroffen und abseits von den anderen habe ich ihr von meinen Überlegungen und Gedanken erzählt. Sie hatte mir zugehört, ohne zu unterbrechen, und dann, als ich fertig war, fragte sie nur: „Hast du mal von MIGOSHI® gehört?“. Hatte ich nicht. Sie erklärte es mir in knappen Sätzen. Eine gamifizierte Persönlichkeitsanalyse, entwickelt auf Basis neurowissenschaftlicher Erkenntnisse, die psychologische Grundbedürfnisse sichtbar macht und begrenzende Überzeugungen aufdeckt. Ich nickte höflich und dachte insgeheim: „Noch ein Persönlichkeitstest“. Ich hatte in meiner Laufbahn Dutzende davon gesehen. Die meisten lieferten interessante Selbstbeschreibungen, die im Alltag wenig veränderten. Vera schien meine Skepsis zu bemerken.

„Es ist kein Fragebogen“, sagte sie, „Es ist ein Spiel“. Du gehst durch virtuelle Situationen aus dem Berufsalltag und reagierst. Spontan, intuitiv. Es gibt keine richtigen oder falschen Antworten. Und genau deshalb kommt etwas heraus, das du nicht so leicht kontrollieren kannst“. Etwas daran ließ mich nicht los. Nicht die Methode selbst, sondern dieser eine Gedanke „etwas, das man nicht kontrollieren kann“. Ich war jemand, der Kontrolle und Strukturen liebte. Klare Auswertungen, nachvollziehbare Kriterien, verwertbare Ergebnisse. Vielleicht war das ein Teil des Problems.

Das Spiel

Als ich MIGOSHI® dann tatsächlich durchführte, saß ich allein an meinem Schreibtisch, spätnachmittags. Dieser spielerische Ansatz fesselte mich sofort, da ich mich in den Szenarien wiederfand. Man bewegt sich durch virtuelle Räume, begegnet Situationen, die dem eigenen Leben und Arbeiten täuschend ähnlich sind, und trifft Entscheidungen. Wie man auf eine Kollegin reagiert, die zu spät kommt. Ob man an einem Freitagabend noch eine letzte Aufgabe übernimmt oder ablehnt. Kleine Szenen, die zunächst alltäglich wirken und denen man deshalb wenig Bedeutung beimisst.



Es gibt fünf psychologische Grundbedürfnisse, auf die MIGOSHI® sein Fundament baut. Autonomie, also das Streben nach Selbstbestimmung und freien Entscheidungen. Zugehörigkeit und Bindung, mit anderen Worten das Bedürfnis nach echtem Vertrauen und Gemeinschaft. Selbstwert als Wunsch nach Anerkennung und einem stabilen positiven Selbstbild. Orientierung und Kontrolle sind stellvertretend für das Bedürfnis nach Vorhersehbarkeit und klaren Strukturen.



Das Spiel fesselt und löst Reaktionen aus.

Und Freude, also das Streben nach Erfüllung, nach positiven Erlebnissen, nach einem Leben, das sich leicht und lebenswert anfühlt. Während ich "spielte", wusste ich das noch nicht. Ich reagierte einfach aus dem Bauch raus. Später wurde mir klar, dass der entscheidende Unterschied zu den klassischen Persönlichkeitstests ist, dass man keinen Fragebogen mit Aussagen liest und Zeit zum Nachdenken für die richtige Antwort hat. Man hat keine Gelegenheit ein Bild von sich selbst zu konstruieren oder zu schummeln. Es geht vielmehr darum, spontan zu reagieren und somit zu zeigen, wer man in diesen Momenten wirklich ist.

Was ich nicht gesehen haben wollte

Das Auswertungsgespräch mit Sabine Oberhardt fand einige Tage später statt, und ich muss gestehen, dass ich es mit einer gewissen inneren Anspannung, aber auch Neugier und Vorfreude erwartete. Ich hatte keine Ahnung, was dabei herauskommen würde, und das war ein für mich ungewohnter Zustand. Als Personalleiter bin ich derjenige, der Gespräche führt, der Ergebnisse interpretiert, der Handlungsempfehlungen ausspricht. Diesmal war es andersherum, ich war auf der anderen Seite und somit im Fokus der Analyse. Noch bevor es in die eigentliche Auswertung ging, zeigte mir Sabine Oberhardt einen strukturierten Überblick über die Ergebnisse – gegliedert in sieben Phasen. Und sie begann, die fünf psychologischen Grundbedürfnisse so einfach und verständlich zu erklären, dass mir sofort bewusst wurde, wie fundamental dieses Wissen für Führung, Zusammenarbeit und Recruiting eigentlich ist:

- Was Menschen wirklich benötigen, um die intrinsische Motivation zu fördern.
- Warum sie in bestimmten Situationen reagieren, wie sie reagieren.
- Und warum klassische Bewertungen von Verhalten oft nur die Oberfläche betrachten.

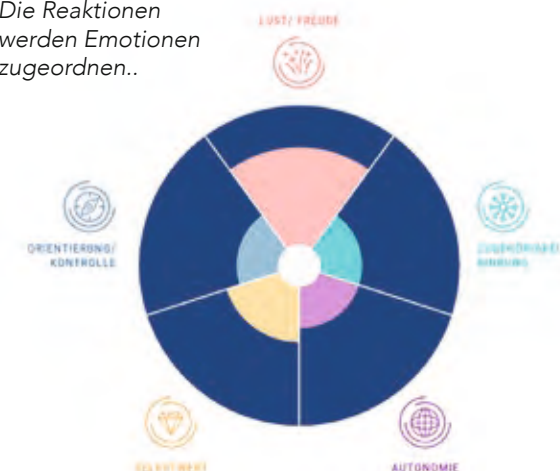
Wir starteten mit der Selbstwahrnehmung. Diese wurde auf zwei Ebenen erfasst, kognitiv vorher und intuitiv über meine Reaktionen auf die Situationen selbst. Die Ergebnisse zeigten deutliche Diskrepanzen. Ich war immer davon ausgegangen, sehr autonom zu handeln und Entscheidungen eigenständig und klar zu treffen.

Kognitiv bestätigte sich dieser Anspruch auch: Autonomie hatte für mich einen hohen Stellenwert.

Doch die intuitive Ebene zeigte etwas anderes. Im Verhalten zeigte sich ein deutlich stärker ausgeprägtes Bedürfnis nach Orientierung und Kontrolle. Als wir darüber sprachen, begann ich zu verstehen, was das bedeutete. Genau dieses Spannungsfeld war mein Thema der letzten Jahre. Ich wollte immer mehr Kontrolle gewinnen – und hatte gleichzeitig zunehmend das Gefühl, nur noch zu reagieren. Je stärker die Wahrnehmung wurde, dass ich Dinge nicht mehr vollständig überblicken oder steuern konnte, desto mehr rutschte ich in das zwanghafte Reagieren statt in das aktive Gestalten.

Im Gespräch wurde mir sehr klar, was dahinter lag: Ich suchte permanent nach Struktur, Vorhersehbarkeit und klaren Rahmenbedingungen. Und ja – das war zunächst auch eine Stärke. Bis zu dem Punkt, an dem sie mich fragte: „Was passiert, wenn Sie in einer Situation sind, in der Kontrolle nicht möglich ist? Wenn etwas Unvorhergesehenes eintritt?“ Ich überlegte kurz und antwortete: „Ich versuche, die Situation zu analysieren. Strukturen zu finden, die mir helfen, sie einzuordnen“. „Und wenn das nicht gelingt?“ Ich schwieg länger, als mir angenehm war. Dann sagte ich, ehrlicher als geplant: „Ich werde unsicher. Manchmal auch verschlossen“. „Und was glauben Sie, weshalb reagieren Sie so?“, fragte sie weiter. Das war eine Frage, über die ich bis zu diesem Moment nie wirklich nachgedacht hatte. Nach einem Moment der Stille wurde mir klar: Kontrolle bedeutete für mich Sicherheit. Und genau diese Sicherheit hatte ich in den letzten Jahren zunehmend verloren – durch die Dynamik und Geschwindigkeit der Veränderungen.

Die Reaktionen werden Emotionen zugeordnet..



Statt aktiv zu gestalten, fühlte ich mich innerlich oft getrieben und ausgeliefert. Und in diesem Moment kam ein Gedanke hoch, den ich lange nicht mehr bewusst zugelassen hatte: das Gefühl aus meiner Kindheit, als sich meine Eltern trennten – und ich mich plötzlich orientierungslos, unsicher und ohne festen Halt erlebt hatte. In diesem Moment wurde mir auch klar, warum mich die Kündigungen der letzten Zeit so stark belastet hatten und warum ich immer häufiger abends noch über meine Arbeit nachdachte. Es war nicht nur die Häufung der Ereignisse – sondern das Gefühl, die Kontrolle über Entwicklungen zu verlieren, bevor ich sie wirklich verstehen konnte. Genau darum ging es in dieser Analysephase, um die Selbstregulation. Die Reaktionen im Spiel zeigten klar: Situationen, die ich kognitiv als „gut machbar“ einschätzte, lösten in mir deutlich mehr Stress aus, als ich mir bisher eingestanden hatte.

In der nächsten Phase wurden meine Reaktionen den Bedürfnissen zugeordnet und dabei ausgewertet, inwieweit diese sich auf meine Selbstakzeptanz und mein Selbstvertrauen auswirken.



Die Analyse – hochwertig zur Broschüre gebunden

Begrenzende Überzeugungen

MIGOSHI® arbeitet nicht nur mit den psychologischen Grundbedürfnissen, sondern macht auch jene begrenzenden Überzeugungen sichtbar, die unser Verhalten oft unbemerkt steuern. Es sind jene inneren Glaubenssätze, die oft in der Kindheit oder frühen Jugend entstanden sind und die sich im Laufe des Lebens durch Bestätigung und Wiederholung zu festen Mustern verhärtet haben. In der nächsten Analysephase wurde genau das plötzlich greifbar und in einer Klarheit sichtbar, die

Leaders Ultimate

mich unerwartet traf. Für einen Moment hatte ich tatsächlich Gänsehaut. Weil mir bewusst wurde, wie sehr bestimmte Muster mein Denken und Handeln geprägt hatten, ohne dass ich sie je wirklich gesehen hatte. Meine stärkste Überzeugung lautete: „Nur wenn ich Kontrolle habe, bin ich sicher und kann gute Entscheidungen treffen.“ Zunächst wirkte dieser Satz ganz logisch. Natürlich muss ich als Personalleiter Strukturen schaffen, Entscheidungen vorbereiten, Verantwortung tragen. Das war mein Job. Aber dann reflektierte ich mit Sabine Oberhardt, dass eine Limitierung hinter diesem Satz steckt. Diese bewirkt, dass jede Form von Unsicherheit automatisch als Risiko erlebt wird und damit genau die Handlungskraft blockiert, die in solchen Momenten eigentlich gebraucht wird. Und genau das war der Moment, in dem mir zum ersten Mal wirklich bewusst wurde, welchen Einfluss Limitierung auf mich selbst, auf meine Mitarbeitenden und letztlich auf das gesamte Unternehmen haben können.

Mein ausgeprägtes Sicherheitsbedürfnis hat dazu geführt, dass ich selbst dafür verantwortlich war, Entscheidungen zu verlangsamen und dies hat mich innerlich zunehmend erschöpft, weil ich versuchte,

alles zu durchdenken und bis ins Letzte abzusichern. Mit dieser Erkenntnis wurde etwas angetriggert, was ich vergessen glaubte. Sätze wie: „Der andere kann das besser als ich“ oder „Ich bin nicht gut genug“ haben mich in meiner Schulzeit immer wieder aufs Neue in Selbstzweifel gebracht. Bis heute war ich überzeugt, dass ich mittlerweile selbstbewusst genug bin und mir und meiner Arbeit vertraue. Doch im Auswertungsgespräch wurde mir bewusst, dass ich mich ständig mit anderen Führungskräften oder Persönlichkeiten vergleiche. Jetzt wurde mir auch klar, weshalb ich mich immer innerlich aufregte, wenn der Geschäftsführer über meinen Vorgänger und seine Arbeit positiv sprach. Ich hatte dadurch das Gefühl, nicht gut genug zu sein und die Erwartungen nicht zu erfüllen.

Kein Wunder, dass ich ein ungutes Gefühl hatte, wenn ich an gemeinsame Termine mit meinem Geschäftsführer dachte, und dies hat mir ebenfalls die Leichtigkeit im Umgang mit ihm genommen. Spannend war in der nächsten Phase zu sehen, wie die Auswirkungen der psychologischen Grundbedürfnisse mit den Kompetenzen in Korrelation stehen.



Das MIGOSHI-Handbuch
als Trainer-Leitfaden



Ich war hier schon beeindruckt und konnte reflektieren, welche Kompetenzen ich einsetzen sollte, um mich von meinen Begrenzungen hinsichtlich Orientierung/Kontrolle zu lösen.

Was sich veränderte

Durch dieses Gespräch wurde mir ganz klar und vor allen Dingen bewusst, was sich in meinem Leben ändern muss und - davon war ich überzeugt - wird. Es war somit die Initialzündung dafür, Veränderungsprozesse aktiv anzugehen und konsequent zu verfolgen. Dazu gehörte, die begrenzenden Denkmuster zu bearbeiten und die klaren Handlungsempfehlungen sowie Strategien, die ich von Sabine Oberhardt erhalten habe, in mein Leben zu integrieren. Ich war so motiviert, wie seit Jahren nicht mehr, an meiner persönlichen Entwicklung zu arbeiten.

Was das mit Führung zu tun hat

MIGOSHI® hat mich persönlich nachhaltig beeindruckt. Diese Erfahrung habe ich im Führungskreis geteilt und positive Reaktionen erlebt. Unabhängig von meinen individuellen Erfahrungen wurde uns schnell klar: MIGOSHI® ist weit mehr als eine Persönlichkeitsanalyse. Es ist ein strategischer Hebel für zukunftsorientierte Unternehmensführung.

Ein Jahr später und dann wieder dieser Dienstagmorgen

Ich öffne an diesem Tag meinen Kalender mit einer inneren Ruhe, die ich mir in den letzten Monaten mehr und mehr erarbeitet habe. Zahlreiche Rückmeldungen aus unserem Führungsteam zeigen mir, dass wir auf einem sehr guten Weg sind. Die Qualität der Führung hat sich spürbar verändert, die Zusammenarbeit ist mittlerweile wertschätzender und dadurch hat sich auch die intrinsische Motivation der Mitarbeitenden zum Positiven entwickelt. Selbstverständlich läuft nicht jeder Veränderungsprozess reibungslos ab und es gibt immer mal wieder ein überraschendes Hindernis zu überwinden. Das ist in der Zusammenarbeit jedoch nichts Ungewöhnliches und wir haben gelernt, gut damit umzugehen.

Unser größter Erfolg bis heute ist der Mind Change im Unternehmen und der Wandel unserer inneren Haltung. Wir sind uns dessen bewusst, dass jeder Teilerfolg immer wieder bestätigt und untermauert werden muss, um langfristig verankert zu werden. Mit MIGOSHI® und der konsequenten Weiterentwicklung unserer Personalarbeit haben wir die Bedeutung von HR im Unternehmen neu definiert: als strategischer Partner der Unternehmensentwicklung werden hier entscheidende Verantwortlichkeiten mitgetragen.



Markus Kaiser
MSc Applied Cognitive Psychology
Psych. Research Assistant



Prof. Dr. rer. nat.
Nicole Ondrusch

„MIGOSHI® hat mein Interesse geweckt, weil es ein zentrales Problem vieler Persönlichkeitstests neu angeht: den Confirmation Bias. Also die Tendenz, Antworten bewusst oder unbewusst so zu wählen, dass sie das eigene Selbstbild bestätigen. Durch meinen kürzlich abgeschlossenen MSc bin ich noch sehr nah an wissenschaftlichem Arbeiten, Studienaufbau und Fragebogenauswertung. Deshalb weiß ich, wie anspruchsvoll es ist, valide Verfahren zu entwickeln, die nicht leicht durchschaubar oder manipulierbar sind. Genau hier liegt für mich die besondere Stärke von MIGOSHI®. Die spielbasierten, realitätsnahen Szenarien schaffen einen Zugang, der weniger nach klassischem Test wirkt und dadurch ehrlichere, tiefere und aufschlussreichere Ergebnisse ermöglichen kann. Als jemand, der sich intensiv mit Persönlichkeit, Bedürfnissen und menschlichem Verhalten beschäftigt hat, fand ich besonders spannend: Ich konnte meine eigenen Ergebnisse weder vorhersehen noch beeinflussen. Und Spaß gemacht hat es auch.“

„Die Arbeitswelt verändert sich schneller als die meisten Instrumente, mit denen wir sie verstehen.“

Neue Führungsanforderungen machen es schwieriger, Potenziale allein durch klassische Gespräche oder Fragebögen fundiert einzuschätzen. Das gilt für die Selbstwahrnehmung genauso wie für die Fremdwahrnehmung. Spielbasierte Ansätze bieten hier einen interessanten Ansatzpunkt, da Entscheidungen in einer Spielumgebung spontaner und weniger sozial erwünscht getroffen werden. Dadurch können sie authentischere Einblicke in Muster und Motivationen liefern als klassische Formate. MIGOSHI® nutzt genau diesen Ansatz einer gamifizierte Persönlichkeitsanalyse. Das Ergebnis kann nicht nur Stärken sichtbar machen, sondern auch innere Begrenzungen, die Führungsverhalten im Alltag unterbewusst beeinflussen.“

„Als Ärztin und Performance-Coach arbeite ich täglich mit Unternehmern und Führungskräften, die funktionieren – aber nicht mehr auf ihrem vollen Potenzial agieren. Der Körper zeigt erste Signale: Energieverlust, schlechterer Schlaf, sinkende Belastbarkeit. Doch was ist mit den psychologischen Mustern dahinter? Genau hier hat MIGOSHI® für mich und meine Arbeit eine neue Dimension eröffnet. Was mich an MIGOSHI® begeistert: Es macht sichtbar, was viele längst spüren, aber nicht greifen können. Nicht nur Belastungen – sondern emotionale Muster, Energieverlust und stille Warnsignale, lange bevor daraus Überforderung, innere Kündigung oder Leistungsabfall entstehen.“

Das ist kein Soft-Skill-Thema. Das ist Wettbewerbsvorteil. Ich freue mich auf die Kooperation mit MIGOSHI®, weil wir beide dasselbe Ziel verfolgen: Menschen und Organisationen nicht nur zu entlasten, sondern ihr volles Potenzial dauerhaft nutzbar zu machen.“

Körperführung ist Führungsverantwortung – und psychologische Selbsterkenntnis ist kein Luxus, sondern die Grundlage für nachhaltigen Erfolg.

B.Sc. Lea Feder CEO & Founder
JETZT Performance | Ärztin
www.jetzt-performance.de

In meinem Team und in der Arbeit mit Klienten setze ich MIGOSHI® als Zusatztool ein, weil es uns erlaubt, gezielt an Potenzialentwicklung zu arbeiten – statt erst zu reagieren, wenn es zu spät ist. Führungskräfte, die ihre eigenen Antriebe und Muster kennen, treffen bessere Entscheidungen, führen klarer und bauen widerstandsfähigere Teams auf.



MIGOSHI® als Erfolgsbeschleuniger

im Einsatz von Executive Search, Personal Management und im Sales-Sektor



MIGOSHI® im Recruiting

„Was ist der größte Irrtum im Executive Search? Zu glauben, dass sich die Passung eines Bewerbers für eine Stelle allein über Erfahrung, Lebenslauf und Vorstellungsgespräch beurteilen lässt. In der Praxis zeigt sich immer wieder, dass im klassischen Einstellungsprozess genau dort die entscheidenden Unterschiede verborgen bleiben. Fachliche Kompetenz lässt sich relativ schnell einschätzen. Schwieriger wird es bei der Frage, wie ein Kandidat insbesondere unter Druck oder in komplexen Führungssituationen tatsächlich handelt, entscheidet und wirkt. Genau hier hat MIGOSHI® für mich eine neue Dimension eröffnet. „In einem aktuellen Besetzungsprozess für eine strategisch wichtige Führungsposition konnten wir durch den Einsatz von MIGOSHI® eine Tiefe in der Kandidatenbewertung erreichen, die über klassische Verfahren deutlich hinausgeht. Es wurde sichtbar, welche psychologischen Grundmuster das Verhalten prägen, wo Stabilität vorhanden ist und wo potenzielle Spannungsfelder entstehen können.“

Die Analyse-Ergebnisse führten zu einer fundierten Entscheidung für einen der Auswahlkandidaten mit einer Klarheit, die ich so in dieser Form selten erlebt habe. Nicht nur die fachliche Eignung war gegeben, sondern vor allem die Passung zur Rolle, zur Dynamik im Unternehmen und zu den tatsächlichen Anforderungen im Berufsalltag.

MIGOSHI® ergänzt den Executive Search Prozess genau an der dieser entscheidenden Stelle, denn es macht sichtbar, was im Gespräch oft verborgen bleibt. Dies ermöglicht eine zuverlässige, solide Grundlage für nachhaltige Personalentscheidungen. Für mich ist MIGOSHI® ein echter Qualitätsgarant, denn die Analysen sind unbeeinflussbar und zeigen die wahren Potenziale der jeweiligen Persönlichkeit für die ausgeschriebene Position.“

Dr. phil. Vera Beutnagel

Managing Director • Best2find LTD

Bestbesetzung garantiert!

<https://www.linkedin.com/in/vera-beutnagel/>



MIGOSHI®

in der Personalentwicklung

Die MIGOSHI®-Analyse hat mir noch einmal deutlich vor Augen geführt, warum Menschen so handeln wie sie handeln und was sie triggert – und wie wichtig es ist, diese Auslösereize wirklich zu verstehen. Als zertifizierte MIGOSHI®-Analystin erlebe ich immer wieder, wie hilfreich es ist, die individuellen Bedürfnisse die damit verbundenen Limitierungen und deren Einfluss auf die Kompetenzen von Mitarbeitenden sichtbar zu machen.

Gerade in der Personalentwicklung bietet MIGOSHI® für mich einen großen Mehrwert. Die Analyse zeigt sehr klar, was Menschen in ihrer Arbeit brauchen, was sie motiviert und wo ihre Entwicklungspotenziale liegen. Dadurch können wir Entwicklungsgespräche viel gezielter führen und Mitarbeitende individueller begleiten.

Evelyn Wahl

Personalentwicklung

Leonhard Weiss Bauunternehmen

www.leonhard-weiss.jobs



In unserem Unternehmen setzen wir MIGOSHI® daher bewusst als Instrument der Personalentwicklung ein. Es hilft uns, nicht nur auf Fähigkeiten oder Leistungen zu schauen, sondern auch auf die dahinterliegenden Bedürfnisse. Genau dort können wir ansetzen, um Mitarbeitende bestmöglich zu unterstützen und ihre Entwicklung nachhaltig zu fördern. Für mich ist MIGOSHI® deshalb ein sehr wirkungsvolles Tool, um Menschen besser zu verstehen und Personalentwicklung bewusster, individueller und zielgerichteter zu gestalten.

MIGOSHI® für Vertriebsteams

Der am häufigsten übersehene Faktor in der Entscheidungsfindung? Das Verstehen der eigenen Antriebe. Führung entscheidet sich nicht allein an Zahlen. Sie wird geprägt von dem, was Menschen antreibt, was sie begrenzt und was klares Handeln erst möglich macht. Die Arbeit mit MIGOSHI® hat uns persönlich die Augen geöffnet. Darum haben wir MIGOSHI® in unserem Unternehmen eingeführt und unsere Sales-Direktorin Ferhan Niepel als MIGOSHI® Analystin akkreditieren lassen:

„Ich konnte erkennen, wo meine psychologischen Grundbedürfnisse – Zugehörigkeit, Autonomie, Orientierung und Kontrolle, Selbstwert sowie Freude – vollständig erfüllt sind, wo Entwicklungspotenzial liegt, und wie bestimmte Muster meine Entscheidungen und meine Wirkung als Führungskraft subtil beeinflussen. Dieses Maß an Selbsterkenntnis ist in jedem Kontext wertvoll, sowohl für Einzelpersonen als auch für Teams und Organisationen gleichermaßen. Strategische Herausforderungen scheitern selten an fehlenden Konzepten. Sie scheitern, wenn innere Dynamiken unbeachtet bleiben. Ich bin stolz darauf, als MIGOSHI® Analystin akkreditiert zu sein und setze die Methode als Führungs- und Reflexionsinstrument ein, um Klarheit, Verantwortungsbewusstsein und bewusste Entscheidungsfindung zu stärken. Meine Überzeugung: Führungskräfte, die ihre eigenen Antriebe kennen, treffen bessere Entscheidungen, verhandeln mit größerem Bewusstsein und bauen widerstandsfähigere Organisationen. Besonders im Vertrieb zeigt sich der Wert von MIGOSHI® auf eine Weise, die ich vorher nicht erwartet hätte. Denn Kunden kaufen im B2B nicht nur aufgrund von Fakten, sondern wenn sie sich wirklich verstanden fühlen. MIGOSHI® hat mir geholfen, meine Selbstwahrnehmung auch im Sinne des Kunden einzusetzen. Der Umgang mit Einwänden hat sich für mich grundlegend verändert. Nicht zuletzt hat MIGOSHI® mir geholfen, meine eigenen Muster im Vertrieb zu erkennen. Wo ich unter Druck zu dominant werde. Wo ich einen Abschluss hinauszögere, obwohl der Moment reif wäre. Wer langfristige Kundenbeziehungen aufbauen will, statt nur Abschlüsse zu jagen, kommt an dieser Art von Selbst- und Menschenkenntnis nicht vorbei.“

Markus Jung (Sales Director Asia Pacific),

Ferhan Niepelt (Sales Director)

Hänel Büro- und Lagersysteme www.haenel.de



MIGOSHI® ...im Einsatz in der HR-Abteilung als Leadership Next Level und Medien-Highlight



AKKREDITIERTER
MIGOSHI®-ANALYST

MIGOSHI® im Personalwesen

„Die richtige Besetzung von Führungspositionen ist einer der wesentlichsten Erfolgsfaktoren eines Unternehmens und gleichzeitig eine der anspruchsvollsten Aufgaben im HR-Management. Fehlbesetzungen sind teuer. Nicht nur finanziell. Sie kosten Zeit, Energie und nicht selten das Vertrauen ganzer Teams. Und sie entstehen fast nie, weil fachliche Qualifikationen falsch eingeschätzt wurden, sondern weil die tieferliegenden Persönlichkeitsdimensionen eines Kandidaten unberücksichtigt blieben. Genau hier setzt MIGOSHI® an. Aus meiner langjährigen Erfahrung in der Führung großer HR-Organisationen weiß ich, dass ab einem bestimmten Niveau Kandidaten auf einer Shortlist kognitiv und fachlich oft nahezu gleichwertig sind. Die entscheidende Frage ist dann nicht mehr „Wer kann den Job?“, sondern „Wer passt wirklich zu diesem Unternehmen, dieser Kultur, diesem Moment?“ MIGOSHI® liefert genau diese Tiefendimension. Als wissenschaftlich fundierte Methode macht sie sichtbar, was klassische Assessment-Verfahren nicht erfassen. Das ermöglicht es, aus einer Shortlist nicht einfach den stärksten Kandidaten auszuwählen, sondern den gesamthaft richtigen. Für jedes Unternehmen, das Führungspositionen mit der Sorgfalt besetzt, die sie verdienen, ist MIGOSHI® ein Instrument, das ich uneingeschränkt empfehle.“

Theresa Fleidl, CEO and Founder Fleidl Consult
Former Vice President Head of Sister Airport Cooperations / Senior Director HR Munich Airport
Mob. 49 170 2284149 - tf@fleidl-consult.com



MIGOSHI® in der Zeitarbeit

„Ich habe an der MIGOSHI®-Analyse teilgenommen und war ehrlich gesagt sehr positiv überrascht. Der Zugang zu dem Thema ist sehr spielerisch und gleichzeitig unglaublich tiefgehend. Schon beim Ausfüllen der Analyse habe ich gemerkt, dass ich dabei selbst viele neue Erkenntnisse über mich gewonnen habe. Allein dadurch konnte ich bereits erste konkrete Handlungsempfehlungen für mich ableiten.“

Man merkt sofort, dass in diesem Tool sehr viel Liebe zum Detail steckt. Besonders beeindruckt hat mich auch das Gespräch mit Sabine. Sie ist eine großartige Gesprächspartnerin und Coach, die sehr offen und ohne Berührungsängste auf die Ergebnisse eingeht. Das Gespräch war wertschätzend, klar und gleichzeitig sehr praxisnah.

Was mich wirklich überrascht hat, war, wie treffend die Analyse ist. Ich habe mich in vielen Punkten sofort wiedererkannt. Dinge, die mir vorher nicht bewusst waren, sind plötzlich klar geworden. Dadurch verstehe ich heute besser, wie ich ticke, worauf ich achten sollte und wie ich mich in Gesprächen – gerade im Verkauf oder im Coaching – noch bewusster verhalten kann. Ich kann jedem empfehlen, diese Analyse einmal zu machen. Sie schafft Klarheit über sich selbst und hilft auch dabei, das eigene Umfeld besser zu verstehen.“

Daniel Müller
Podcast Host „LIEBE ZEITARBEIT“
Berater & Mentor für KI & Zeitarbeit |
Personaldienstleistung
www.linkedin.com/in/daniel-müller-lz



MIGOSHI® in den Medien

„In unserem Format „Unternehmerstory“ auf Mittelstandsliebe.tv hatten wir die Gelegenheit, mit Sabine Oberhardt ausführlich über die Hintergründe und die Entstehung von MIGOSHI® zu sprechen. Wer von einem Persönlichkeitstest bislang vor allem oberflächliche Kategorisierungen kannte, wird durch MIGOSHI® grundlegend anders denken. Die Methode steht für ein tieferes Grundverständnis von persönlicher Entwicklung, von echtem Mind Change und von Veränderungsprozessen, die nicht abstrakt im Unternehmen beginnen, sondern ganz konkret beim Unternehmer selbst.“

Es geht darum, die tieferliegenden Persönlichkeitsstrukturen wirklich zu verstehen, innere Prozesse bewusst zu machen und daraus neue Wege zu entwickeln. Wege, die in der eigenen Potenzialentfaltung wurzeln und von dort aus das gesamte unternehmerische Handeln prägen. Was MIGOSHI® dabei von anderen Ansätzen unterscheidet, ist die Verbindung von psychologischer Tiefe und praktischer Anwendbarkeit. Die Methode stärkt die Verbindung zwischen Verstand und Intuition und macht es dadurch spürbar leichter, ein Unternehmen mit Klarheit, Energie und Zukunftsorientierung zu führen. Für Unternehmerinnen und Unternehmer, die bereit sind, Veränderung wirklich von innen heraus zu gestalten, ist MIGOSHI® mehr als eine Methode. Es ist ein Ausgangspunkt.“

Melanie Thormann, Mittelstandsliebe.TV
FITURA - schließt die Lücke zwischen BGM und Unternehmensprozessen
www.mittelstandsliebe.tv



MIGOSHI® in der Wissenschaft

„Seit Heisenberg und Planck wissen wir, dass Beobachtung Quantensysteme verändern. Einen ähnlichen Sachverhalt kennen wir aus der zwischenmenschlichen Interaktion: Sobald wir uns bewertet oder analysiert fühlen, beginnen wir bewusst oder unterbewusst unser Verhalten anzupassen.“

Durch die gamifizierten Elemente von MIGOSHI® wird Testpersonen die Bewertungssituation weniger bewusst, womit das zugrundeliegende Potenzial aufgedeckt wird.

Das Faszinierende an MIGOSHI® ist für mich, dass der bewusste Verstand nicht in die übliche Kontrollhaltung kommt. Die Spielszenen waren praxisnah, kurzweilig und aus dem Leben gegriffen. Mir hat MIGOSHI® bewusst gemacht, wie der sozial erwünschte Aspekt sich von meiner Selbstwahrnehmung unterscheidet. Ich habe erkannt, dass ich nicht immer so reagiere, wie ich wirklich bin – sondern oft so, wie ich glaube, sein zu sollen. Ein echter Emotions-Dualismus.“

Prof. Dr. Gerd Ganteför, www.gantefoer.ch
Klima | Zukunft | Wissenschaft
Relevante Wissenschaftsthemen
unterhaltsam und ideologieneutral vermittelt!



MIGOSHI® für die Organisationsentwicklung

Unternehmenseigene akkreditierte MIGOSHI-Analysten



AKKREDITIERTER
MIGOSHI-ANALYST

„Als mittelständisches Unternehmen standen wir vor der Herausforderung, unser weiteres Wachstum strukturiert zu gestalten. Zwar hatten wir engagierte Führungskräfte und motivierte Mitarbeitende, jedoch fehlte uns ein gemeinsames Grundverständnis über Ziele, Werte und Führungsprinzipien. Unterschiedliche Sichtweisen führten teilweise zu Reibungsverlusten in der Zusammenarbeit, uneinheitlichen Entscheidungen und teilweise ineffizienten Prozessen. Der Strategie-Workshop mit MIGOSHI® hat uns überzeugt, weil uns bewusst wurde, welche unterschiedlichen Bedürfnisse innerhalb unseres Führungsteams bestehen und wie wir diese gezielt nutzen können, um unsere Strategie zu schärfen, Prozesse zu optimieren und die Kommunikation zu verbessern. Ziel war es, einen einheitlichen Wertekodex zu definieren, klare Führungsleitlinien zu entwickeln und eine Vision zu formulieren, hinter der alle Führungskräfte stehen und aktiv daran mitarbeiten.“

Schwerpunkte der Zusammenarbeit

- Organisationsentwicklung
- Erarbeiten eines gemeinsamen Führungsverständnisses
- Weiterentwicklung der Unternehmenskultur
- gezielte Mitarbeiterentwicklung
- Steigerung der Produktivität
- Verbesserung und Vereinheitlichung der Prozesse

Durch MIGOSHI® konnten wir erstmals ein gemeinsames Fundament schaffen. Unsere Führungskräfte ziehen heute an einem Strang und treffen Entscheidungen auf Basis klar definierter Werte und Leitlinien. Die Kommunikation ist transparenter geworden, Verantwortlichkeiten sind eindeutig geregelt und unsere Mitarbeitenden wissen, wohin sich das Unternehmen entwickelt.

Besonders wichtig war für uns, dass die Strategie nicht nur erarbeitet, sondern auch von allen verstanden und gelebt wird. Das zeigt sich in effizienteren Prozessen, einer besseren Zusammenarbeit zwischen den Bereichen und einer deutlich gesteigerten Produktivität. Gleichzeitig hat sich unsere Unternehmenskultur spürbar positiv weiterentwickelt.

MIGOSHI® hat uns geholfen, unsere Organisation klar auszurichten, Führung zu stärken und unsere Strategie nachhaltig im Unternehmen zu verankern. Für mittelständische Unternehmen, die wachsen und gleichzeitig Struktur, Kultur und Führung weiterentwickeln möchten, ist MIGOSHI® ein absoluter Mehrwert und ein klarer Wettbewerbsvorteil.“

Markus Moll,
Geschäftsführer, Moll Transporte GmbH
www.molltransporte.de



Großprojekte wie Südlink sind echte Gemeinschaftsleistungen. Da treffen Menschen aus unterschiedlichsten Teams, mit verschiedenen Erfahrungen und Führungsstilen aufeinander. Das sorgt für eine ganz eigene Dynamik und bringt auch besondere Herausforderungen fürs Miteinander und die Kommunikation mit sich. Uns wurde schnell klar: Hier brauchen wir gemeinsame Impulse und einen verbindenden Rahmen.

Mit MIGOSHI® haben wir bewusst einen neuen Ansatz gewählt: spielerisch, pragmatisch und alltagsnah. Besonders den Fokus auf die Grundbedürfnisse im Team hatten wir so nicht auf dem Schirm – wie viel Motivation, Offenheit und Klarheit dadurch angestoßen werden, war für uns ein echter Aha-Effekt.

Zum Auftakt haben wir mit Sabine Oberhardt einen Kick-off-Workshop gestaltet, um alle Beteiligten ins Boot zu holen und erste Themen

offen anzusprechen. Seitdem arbeiten wir intensiv weiter: Sabine Oberhardt begleitet Führungskräfte und Mitarbeitende individuell, adressiert aktuelle Herausforderungen und sorgt dafür, dass die Kompetenzentwicklung im Fokus bleibt.

Wir erleben, wie sich durch die Arbeit mit MIGOSHI® erste Veränderungen zeigen: Herausforderungen können wir bereits gezielter meistern, Missverständnisse schneller klären und Strategien für effizientere Zusammenarbeit entwickeln. Natürlich ist damit noch nicht jede Baustelle geschlossen – aber wir sind als Team mehr Zusammenhalt und gehen den Weg der Entwicklung gemeinsam.

Michael Schneider
Technischer Leiter
LEONHARD WEISS GmbH & Co. KG
www.leonhard-weiss.de



MIGOSHI® ..im Einsatz für Unternehmer zur Persönlichkeitsentwicklung

„Als Initiatorin des OrhIDEAL Unternehmer-Podiums der Starken Marken begegne ich täglich Menschen, die Außergewöhnliches leisten und die gerade darum immer wieder an die gleiche unsichtbare Grenze stoßen. Sich selbst!

Meine tiefe Überzeugung, die ich nach vielen Jahren im Austausch mit Unternehmerinnen und Unternehmern gewonnen habe, ist diese: Jeder Unternehmer ist die Vorlage für sein Unternehmen. Die Strukturen, die er aufbaut, die Entscheidungen, die er trifft, die Kultur, die er prägt, all das ist ein direktes Abbild seiner Persönlichkeit, seiner Antriebe und seiner blinden Flecken. Damit ein Unternehmen wirklich stimmig wächst, braucht es zuallererst absolute Klarheit über die Person an seiner Spitze. Genau deshalb bin ich von MIGOSHI® so überzeugt.

Sabine Oberhardt hat mit ihrer Methode etwas geschaffen, das ich in dieser Form als besonders überzeugend erlebe. Ein Instrument, das nicht an der Oberfläche kratzt, sondern die psychologischen Grundbedürfnisse eines Menschen wirklich sichtbar macht und damit den Kern dessen freilegt, was unternehmerisches Handeln im Tiefsten antreibt oder bremst. Es ist kein Zufall, dass sie als Profiling-Profi gezielt von Unternehmerinnen und Unternehmern gebucht wird, die sich nicht als Reaktion auf eine Krise, sondern aus dem bewussten Entschluss heraus weiterentwickeln wollen, um die nächste Stufe zu erreichen. Menschen, die verstanden haben, dass nachhaltiger Unternehmenserfolg bei der eigenen Persönlichkeitsentwicklung beginnt. Wer MIGOSHI® erlebt, versteht sich selbst auf eine neue und vor allem konstruktive Weise. Und wer sich selbst besser versteht, führt klarer, entscheidet souveräner und baut ein Unternehmen, das wirklich zu ihm passt.“

Orhidea Briegel, OrhIDEAL Unternehmer-Podium der Starken Marken

Sabine Oberhardt mit Herausgeberin Orhidea Briegel – in der OrhIDEAL Hall of Fame mit Erfolgspersönlichkeiten wie Prinz Luitpold von Bayern und Wolfgang Grupp (TRIGEMA)



“Das Projekt MIGOSHI® zeigt, welche Hebelwirkung die Kooperation mit Kreativunternehmen haben kann, um neue, innovative Produkte sichtbarer zu machen und Geschäftsmodelle nachhaltig zu verbessern. Grundlage dafür war, dass im Projekt Erfahrungen aus den Bereichen Games und Web-Design übertragen werden konnten und das Unternehmen so ein tieferes Verständnis für Digitalisierungsprozesse entwickelt hat. Mittels Games- und 3D-Technologien wurden damit klassische Fragebögen zu immersiven und interaktiven Auswertungstools zukunftsorientiert vorangebracht. Eine tolle Zusammenarbeit verschiedener Kreativpartner unter Leitung einer echten Macherin.“

Dr. Susanne Ast

Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Tourismus
Baden-Württemberg • Stv. Leiterin Referat 36 – Digitalisierung
der Wirtschaft, Künstliche Intelligenz, Kreativwirtschaft

MIGOSHI®



www.migoshi.com

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

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Expertenpool 2026
Über 25 Jahre Orhideal
www.orhideal-image.com



Begegnung mit

Bernd Feyerabend

FEYERABEND

**Informations- und Elektro-
technik GmbH & Co. KG**

Arbeitgeber des Jahres

original • responsible • honest

Erfolge aus dem Mittelstand im Podium der Starken Marken

**ORH
IMAGE**

IDEAL®



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...
durch das **objektiv** gesehen

Bernd Feyerabend und sein Team setzen neue Maßstäbe –
über den Tellerand der Plakettenvergabe geschaut

Auf dem Weg zum Marktführer Prüfinstanz in Elektrotechnik

Strategischer Partner für Elektrosicherheit in Baden-Württemberg

Wer sich in einer hoch technisierten Wirtschaft ernsthaft mit moderner Unternehmensführung befasst, weiß, dass Elektrosicherheit die Grundlage für stabile Abläufe, Vertrauen und nachhaltiges Wachstum ist. Je digitaler Prozesse werden und je selbstverständlicher Stromverfügbarkeit vorausgesetzt wird, desto größer ist ihre strategische Bedeutung.

In diesem Bereich gibt es keine Fehlertoleranz, denn technische Störungen führen nicht nur zu Ausfällen und Kosten, sondern können im Ernstfall Menschen gefährden. Hier beginnt die Erfolgsgeschichte von Bernd Feyerabend.

„FEYERABEND ist mehr
als eine Prüfdienstleistung.
Es ist eine Sicherheitsgarantie!“

www.feyerabend.de

Mit einem hoch qualifizierten Team gilt die FEYERABEND Informations- und Elektrotechnik GmbH & Co. KG bei den vielen begeisterten und treuen Unternehmenskunden als Top-Adresse in Baden-Württemberg und als erster Gedanke, wenn es um elektrische Sicherheit, DGUV V3 und präventive Prüfkonzepte geht. Die Auftraggeber erleben die systematische Vorgehensweise des Teams als entlastende Unterstützung ihrer Führungsverantwortung. Denn Prüfungen werden bei FEYERABEND nicht einfach „erledigt“, sondern mit viel Gewissenhaftigkeit – von der Struktur über die Dokumentation bis zur letzten Schnittstelle im Betrieb – durchdacht. Gerade in sensiblen Bereichen zeigt sich, wie tragfähig dieses Verantwortungsbewusstsein ist. Dort, wo Technik unmittelbar mit Menschen verbunden ist, beispielsweise in Pflegeeinrichtungen, Kliniken, sozialen Trägern, aber auch bei Kooperationen mit Stadtwerken und Energieversorgern entscheidet die technische Präzision des FEYERABEND-Teams.

Der Erfolg des beliebten, ausgezeichneten Arbeitgebers aus Pliezhausen ist kein Produkt des Zufalls, sondern das Ergebnis konsequenter Entscheidungen gegen den Marktreflex. Gegen wechselnde Standards. Gegen improvisierte Lösungen. Gegen die Vorstellung, Verantwortung ließe sich durch bloße Anwesenheit ersetzen. Stattdessen entstehen bei FEYERABEND klare Systeme, einheitliche Prozesse und digitale Nachvollziehbarkeit – getragen von Fachkräften, die nicht nur messen, sondern verstehen, was sie prüfen. Bernd Feyerabend steht für Ordnung in einem sensiblen Feld und klaren Ideen, um Prüfungsvorgänge zu modernisieren. Digitale Systeme, Ausbildungsstrukturen und technische Infrastruktur werden fortlaufend weitergedacht, ohne viel Aufsehen, dafür verlässlich und dauerhaft. Auch die enge Zusammenarbeit mit der DEKRA folgt diesem Prinzip. Sein hoher, fachlicher Qualitätsanspruch und die Innovationsfreudigkeit finden sowohl in Unternehmerkreisen als auch in Fachmedien Anerkennung.

Gemeinsam mit seinem Sohn Tom Feyerabend, der die digitale und technische Weiterentwicklung verantwortet, und mit Verena Heidel, die für kaufmännische Stabilität und Prozessklarheit sorgt, entwickelte er das Unternehmen zu einer gefragten und viel empfohlenen Prüfinstanz, die Führungskräfte entlastet, Risiken reduziert und Vertrauen schafft. So entsteht auch auf Kundenseite ein tiefes Sicherheitsverständnis bei Entscheidungsträgern, die wissen: Wenn es stimmt, ist FEYERABEND! Gute Geschäfte wünscht Ihnen, Orhidea Briegel, Herausgeberin

Zukunftsgestalter der Elektrosicherheit

Erfolg durch Verlässlichkeit & Innovation

Stressfrei. Individuell. Sicher.

FEYERABEND steht für das Ende von Prüfungsstress, Unsicherheit und fragmentierten Abläufen. Prüfungen werden zuverlässig durchgeführt, individuell dokumentiert und rechtlich sauber nachvollziehbar gemacht. DIE spürbare Entlastung für Verantwortliche, die Sicherheit nicht dem Zufall überlassen.

Mein Interviewtag beginnt mit einer warmen Leberkäs-Semmel in Pliezhausen. Greif zu, heißt es. Unaufgeregt. Herzlich. Kaum bin ich durch die Tür der FEYERABEND Zentrale getreten, stellt sich dieses angenehme Gefühl ein, angenommen zu sein. Angeworben. Fast schon zugehörig. Hier ist es familiär und zugleich hoch konzentriert betriebsam. Ich bin gerne in Baden-Württembergs Mittelstand unterwegs. In unserer OrhIDEAL Arbeitgeber-Galerie stehen viele regional prominente Erfolgsbeispiele wie zum Beispiel Wolfgang Grupp von TRIGEMA, Sascha Matussek von MATUSSEK & Partners oder Daniel Rogalsky von FRETUS für Unternehmenskultur, die aus Verantwortungsbewusstsein und Menschlichkeit wächst. Heute kommt das Führungstrio von FEYERABEND als ARBEITGEBER DES JAHRES 2026 auf dem OrhIDEAL Podium der Starken Marken dazu.

Unsere CHEFSACHE Botschafterin und Mediengesicht Carmen Goglin www.goglin.de hat nicht übertrieben, als sie FEYERABEND als starke Arbeitgebermarke des Jahres 2026 nominierte. Zwischen Ernsthaftigkeit und Professionalität schwingt spürbar etwas mit, das man nicht verordnen kann: gute Laune, Bodenständigkeit und echter Anpackungsgeist. Der Großteil des Teams ist an diesem Vormittag bereits bei Kunden im Einsatz. Ich sitze am Konferenztisch im Chefbüro, ausnahmsweise ohne die Betriebs Hunde. Die haben Interviewfoto-Pause und dürfen erst danach wieder unter dem Tisch Platz nehmen. Alles hier wirkt pragmatisch und zweckmäßig, ohne kühl zu sein. Meine Interviewpartner begegnen mir fröhlich. Es wird gelacht. Es wird gearbeitet. **Hier verbinden sich technische Präzision und Menschlichkeit auf selbstverständliche, sympathische Weise.**

OrhIDEAL: Herr Feyerabend, elektrische Sicherheit beschreiben Sie nicht wie ein Techniker, sondern wie jemand, der Verantwortung als inneres Prinzip versteht. Es ist keine Tätigkeit, die man einfach mal „abarbeitet“. Wo hat dieser Anspruch seinen Ursprung?

Bernd Feyerabend: Aus professioneller Beobachtung. Elektrische Sicherheit hatte für mich von Anfang an eine menschliche Dimension. Strom ist unsichtbar, seine Folgen sind es nicht. Wenn Geräte ausfallen, Maschinen überhitzen oder Kontaktfehler entstehen, betrifft das nie nur Technik. Es betrifft Menschen. Ich habe früh erlebt, wie Unternehmen Prüfungen eher aus Pflichtgefühl heraus organisieren. Dabei sind Prüfungen eine der wichtigsten Stellschrauben, um den störungsfreien Betrieb zu gewährleisten. Meine damalige Gründungsidee war deshalb ganz einfach. Ich wollte elektrische

Betriebssicherheit professionell, nachvollziehbar und wirtschaftlich umsetzen; nicht als lästige Notwendigkeit, sondern als echten Wertschöpfungsbeitrag.

Sie sind also kein Betrieb, der lediglich prüft.

Sie organisieren Risikominimierung und genau darin liegt offenbar Ihr Erfolg, nicht wahr?

Weil es das ist. Eine Prüfung ist nur dann wertvoll, wenn sie etwas verhindert. Prüfen ist nicht einfach nur Kontrolle, sondern Fürsorge. Das ist unser Selbstverständnis und unser Team ist täglich mit genau dieser Haltung unterwegs.

Dieses Verständnis ist vermutlich auch der Grund, warum Sie und Ihr Team in Baden-Württemberg einen Ruf genießen, den man ausschließlich durch Qualität erreicht. Sie wurden 2025 als Top-Arbeitgeber ausgezeichnet. Man spürt bei FEYERABEND eine klare Struktur in einem langjährig eingespielten Team von Fachleuten. Bei Ihnen wirkt alles transparent, ruhig, geordnet. Wie wichtig ist Ihnen diese Ordnung, auch als Arbeitgeber? Struktur schützt, denn Mitarbeitende brauchen Orientierung, um präzise zu agieren. Und gerade in der Elektrosicherheit darf es keine Unschärfe geben. Deshalb haben wir einheitliche Prüfprozesse, dieselbe Software, dieselben Standards, dieselben Messsysteme. Jeder Schritt ist nachvollziehbar. Diese Klarheit gibt intern wie extern Orientierung.

Und diese Klarheit scheint auch die Grundlage Ihrer Arbeitgebermarke zu sein. Viele Handwerksbetriebe kämpfen heute mit Unsicherheit. Zu

Kürzlich auch über kununu als TOP Company 2025 ausgezeichnet:

das FEYERABEND Führungs-Trio verkörpert konsequent umgesetzte Alles-aus-einer-Hand-Lösungen



IT & Elektro-Sicherheitsvisionäre als Brain To Rent

„FEYERABEND. Und doch ganz ausgeschlafen:
Wir lassen Ihre Geschäfte laufen und laufen und laufen.“

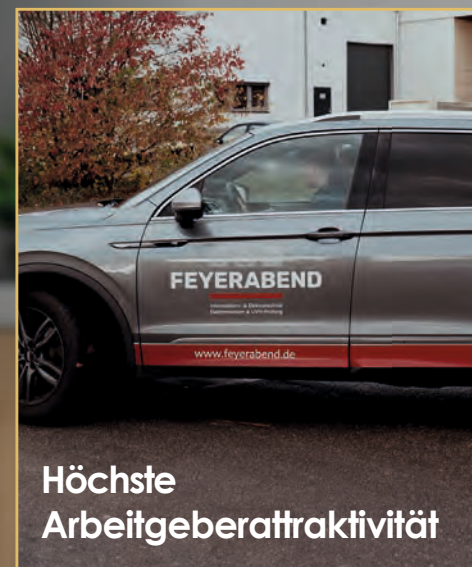
Bei FEYERABEND geht es nicht nur um Prüfungen, Normen und technische Präzision, sondern um ein Arbeitsumfeld, in dem Verantwortung, Vertrauen und Menschlichkeit zusammenwirken. Das Unternehmen lebt eine Kultur des Miteinanders, in der Fachkompetenz ebenso zählt wie Verlässlichkeit und gegenseitige Unterstützung. Klare Strukturen, moderne Arbeitsweisen und ein respektvoller Umgang schaffen die Grundlage dafür, dass Mitarbeitende eigenverantwortlich arbeiten, sich weiterentwickeln und ihre Stärken einbringen können. FEYERABEND ist ein Arbeitsplatz, an dem Sicherheit nicht nur geprüft, sondern auch im täglichen Miteinander gelebt wird und an dem berufliche Qualität, Teamgeist und persönliche Wertschätzung selbstverständlich zusammengehören.



Top-Adresse der Region



Routiniert in
jedem Umfeld



Höchste
Arbeitgeberattraktivität



Von Auftraggebern
freudig erwartet



interdisziplinär
unterwegs

„Bei uns ist
Digitalisierung
keine Worthülse,
sondern gelebter
Standard.“

Unsere beste Auswahl
aus dem Mittelstand
mit optimalem Betriebsklima

ORHIDEAL
IMAGE
workplace

led with passion by
ICONIC BUSINESS PEOPLE

Bewährte Professionalität

Manche hängen Bilder auf - bei FEYERABEND hängt Kompetenz. Die Wand der Zertifikate ist ein eindrucksvolles Zeugnis geballter Qualifikation, Sorgfalt und langjähriger Kompetenz: Ein starkes Team für Baden-Württemberg im Einsatz!



„Und wenn es stimmt, ist FEYERABEND!“

viele Einsätze, weite Strecken und Anfahrten, ständig wechselnde Abläufe und Teams. Ihr Motto dagegen lautet: „Wir übernachten in unseren eigenen Betten.“ Es sagt viel über Ihren Führungsstil und die strategische Ausrichtung aus.

Ja, wir sind bewusst regional tätig. Baden-Württemberg ist unser Zuhause, unsere Kundschaft, unser Wirkungskreis. Das schafft Nähe und Verbindlichkeit. Für Mitarbeitende bedeutet das Planbarkeit und Lebensqualität, weil sie wissen, dass sie abends zu Hause sind. Für Kunden bedeutet es Erreichbarkeit. Und für mich bedeutet es Zuverlässigkeit. Fachleute, die nicht in der Gegend herum hetzen müssen, sind am nächsten Tag mit mehr Ruhe und Präzision im Einsatz. Auch in der Elektrotechnik ist die Frage wichtig: Wie fühlt sich ein Arbeitsplatz an? Nähe und Berechenbarkeit, das sind Werte, die geschätzt werden.

Wenn man nach Feierabend noch gerne mit den anderen zusammensitzt, dann ist es FEYERABEND. (Wir lachen) Sie haben es erfasst, Frau Briegel. In dieser starken Gemeinschaft fühlen wir uns wohl.

Während viele Unternehmen über fehlende Fachkräfte klagen, investieren Sie konsequent in Aufbau, Bindung und Weitergabe von Wissen. Ausbildung und Nachwuchsförderung haben bei Ihnen sichtbar Gewicht, über Generationen hinweg, im Zusammenwirken mit Ihrem Sohn Tom Feyerabend. Wie sind hier Ihre Aufgabenverteilungen?

Generationenübergreifend zu arbeiten heißt für mich, Zukunft nicht dem Zufall zu überlassen. Mein Sohn bringt eine junge, digitale, moderne Sicht auf Elektrotechnik und Informationssysteme mit,

gepaart mit solider fachlicher Basis. Er ist Informationstechniker-Meister, angehender Betriebswirt und hat wertvolle Erfahrung durch die DEKRA gesammelt. Tom entwickelt bei uns Systeme, Ausbildung und digitale Infrastruktur weiter. Ich halte die fachliche und strategische Linie, auch in Personalfragen. Seine Kompetenz ergänzt meine Erfahrung und die kaufmännische Expertise von Verena Heidel ideal. Frau Heidel sorgt für wirtschaftliche Stabilität, effiziente Prozesse und kaufmännische Steuerung. Zusammen ergibt das ein belastbares Fundament, technisch, wirtschaftlich und menschlich. Und wenn Mitarbeitende erleben, dass Wissen systematisch weitergegeben wird, wächst nicht nur Qualität, es entsteht Loyalität.

Ein weiterer Aspekt, der ins Auge fällt, ist Ihre LKA-Zuverlässigkeitsbescheinigung. Sie steht für ein außergewöhnlich hohes Maß an Vertrauen und Integrität. Wofür steht diese Bescheinigung?

Diese Bescheinigung wird nur Unternehmen erteilt, die als besonders vertrauenswürdig gelten, etwa im Umfeld sensibler Einrichtungen oder kritischer Infrastruktur. Für uns ist sie Ausdruck unserer Gewissenhaftigkeit. Zuverlässigkeit beginnt bei der eigenen Aufrichtigkeit. Jedes Teammitglied ist geprüft, geschult und fachlich qualifiziert. Interne Absicherung ist die Voraussetzung, bevor wir externe Sicherheit gewährleisten.

Sie verstehen Sicherheitsprüfung nicht als Einzelleistung, sondern als durchgängiges System. Prüfkonzepte, Gefährdungsbeurteilungen, Schulungen, Beratung, Prozessdigitalisierung und Thermografie greifen bei Ihnen ineinander. Was macht diesen systematischen Ansatz für Ihre Kunden so wertvoll?

Verantwortungsträger mit Format

Von der Pflicht zur Leidenschaft.

Elektrorevision neu gedacht – für sichere Unternehmen und belastbare Infrastrukturen in Baden-Württemberg. Dafür steht Visionär Bernd Feyerabend mit seinem guten Namen.

So ist es. Sicherheitsprüfung ist kein einzelner Vorgang, sondern ein Gesamtkonzept. Darum gehen wir systematisch vor. Wir prüfen nicht nur, wir denken die Sicherheitskette durch. Wo entsteht ein Risiko? Welche Abhängigkeiten gibt es? Wie dokumentieren wir sauber? Welche Prozesse sorgen dafür, dass Prüfungen im Alltag nicht stören? Wir bieten Unternehmen eine vollständige Prüforganisation mit digitaler Struktur, einheitlichen Protokollen und klaren Verantwortlichkeiten. Das schätzen unsere Auftraggeber.

In Ihrem Kundenkreis wird Sicherheitsprüfung nicht als Pflichtprogramm wahrgenommen, sondern als Führungsinstrument. Wie entsteht ein solcher Perspektivwechsel?

Vorurteile entstehen nur dort, wo Prüfungen unprofessionell erlebt werden. Ein Dienstleister kommt, misst irgendetwas, hinterlässt unverständliche Ordner und geht wieder. Wenn eine Prüfung keine Klarheit schafft, bleibt sie eine Belastung. Wir wollen das Gegenteil erreichen. Jede Prüfung soll Risiken reduzieren, Verantwortliche absichern und Prozesse verbessern. Unsere Kunden sollen ruhig schlafen können. Eine gute Prüfung verhindert Ausfälle, senkt Haftungsrisiken und schafft Transparenz. So wird Schutz zur Führungsqualität. Unternehmen, die bewusst in Sicherheit investieren, zeigen Verantwortung für Menschen und Anlagen und werden als Arbeitgeber glaubwürdig. Die Prüfplakette ist dabei nur das sichtbare Zeichen. Der eigentliche Wert entsteht vorher durch Sorgfalt, Fachkompetenz und nachvollziehbare Dokumentation. Deshalb erleben unsere Auftraggeber unsere Arbeit nicht als Pflicht, sondern als Entlastung und Absicherung.

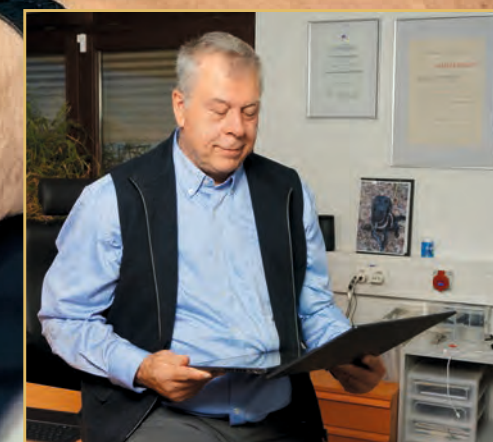
Besonders interessant ist Ihr Fokus auf elektrische Thermografie. Das wirkt wie die Königsdisziplin der Prävention. Viele Entscheider kennen die Wirkung dieser Methode nicht. Dabei ermöglicht sie, Risiken zu erkennen, bevor sie entstehen. Wie wichtig ist diese vorausschauende Prüfung?

Thermografie ist ein Blick in die unsichtbare Zukunft einer Anlage. So erkennen wir Kontaktprobleme, Hitzeentwicklung, Materialschwächen oder potenzielle Brandrisiken frühzeitig. Das schützt Betriebe vor Ausfällen und Gefahren besonders in sensiblen Bereichen wie Kliniken oder komplexen Industrieanlagen. Für mich ist Thermografie eine logische Erweiterung unseres Sicherheitsverständnisses. Wir sehen Dinge, bevor sie sich zeigen. Das ist echte Prävention.

Genau deshalb übernehmen Sie Aufgaben, die besondere Verlässlichkeit erfordern. Sie prüfen Pflegebetten, Medizingeräte, Schwerlastsysteme und komplette Infrastrukturen in Einrichtungen, in denen technische Stabilität unmittelbar mit Schutz verbunden ist, etwa bei AWO, DRK oder der Keppler-Stiftung. Das ist ein Arbeitsfeld mit hoher Verantwortung.

„Wenn sensible Infrastrukturen funktionieren, spricht niemand darüber. Genau das ist unser Anspruch!“

Betriebssicherheit und Ausfallprävention auf jedem Parkett: Ob Schulungen, Fachpodien oder Wirtschaftsformate in Medien, Bernd Feyerabend klärt auf und zeigt, wie Prävention Ausfälle verhindert



Kaufmännische Schnittstelle mit Herz: Verena Heidel hat immer ein offenes Ohr und die passende Lösung für die organisatorischen Belange von Kunden, Geschäftspartnern und Mitarbeitenden. Die Regionalität ist der Erfolgsfaktor von FEYERABEND.

Denn Nähe schafft Vertrauen – die Basis jeder ausgezeichneten Dienstleistung. „Wir sind da. Kein Callcenter, kein wechselndes Personal, kein Unbekannter an der Tür.“

Mehr als nur
ein Dienstleister
**Partner des
nachhaltigen
Erfolges**

„Wir ermöglichen die *Alles-aus-einer-Hand-Lösung* im Bereich der Elektrorevision und den UVV-, VDE-sowie DGUV-Prüfungen.“

www.feyerabend.de

Und das verpflichtet, denn der Gesundheitsbereich ist sehr sensibel. Technische Fehler sind hier keine Bagatellen. Hier müssen wir absolut verlässlich sein. Maximale Verfügbarkeit, minimales Risiko, höchste Präzision. Verantwortung wird nirgends so konkret wie dort, wo Personal auf funktionierende Technik angewiesen ist. Unsere langjährige Erfahrung und unser geschultes Fachpersonal machen uns hier zum Vertrauenspartner.

Ihre Mitarbeitenden wirken hauptsächlich im Hintergrund und genau dort liegt ihre Bedeutung. Sie sorgen dafür, dass Technik funktioniert und sicher betrieben wird. Wie erleben Ihre Fachkräfte diese Verantwortung, und warum wirkt diese Arbeit gerade für Ihre Mitarbeiter so sinnstiftend?

Richtig erkannt, Frau Briegel. Wir bieten nicht nur einen Arbeitsplatz, sondern Bedeutung. Wer bei uns arbeitet, weiß: „Ich Sorge dafür, dass Pflegekräfte sicher ihren Aufgaben nachgehen können. Dass Geräte fehlerfrei funktionieren. Dass Unternehmen rechtssicher handeln. Und dass Risiken früh erkannt werden.“ Das ist keine Routine. Das ist eine Aufgabe, die unsere Mitarbeitenden sehr erfüllt.

Und diese Verantwortung hat einen soliden Rahmen, Ihre Kooperation mit der DEKRA. Viele verbinden die DEKRA nur mit der Plakette am Auto. Tatsächlich steht sie für ein weltweites Sicherheits- und Prüfnetzwerk. Ihre Zusammenarbeit ist deutlich mehr als eine formale Partnerschaft. Was bedeutet diese Experten-Verbindung konkret für Ihre Arbeit und Ihr Team? Die DEKRA steht international führend für geprüfte Sicherheit. Wir wirken seit Jahren partnerschaftlich zusammen. Das bedeutet, wir steuern nicht isoliert, sondern eingebettet in ein System aus aktu-

ellen Normen, geprüfter Prüftechnik und kontinuierlicher Weiterentwicklung. Unsere Messverfahren, unsere Software und unsere Standards orientieren sich an diesem Qualitätsrahmen. So stellen wir sicher, dass unsere Arbeit fachlich immer auf dem neuesten Stand ist. Gemeinsam gestalten wir praxisnah und verlässlich elektrische Sicherheit in Baden-Württemberg weiter.

Genial. Das ist alles sehr zukunftsorientiert. Ihre Digitalisierungsstrategie „IZYTRONIQ-First“ zeigt ebenfalls Ihre Innovationsoffenheit. Viele prüfen noch analog, während Sie ein digitales Prüfökosystem aufgebaut haben. Was bedeutet Digitalisierung für die Zukunft Ihrer Branche?

Digitale Prüfstrukturen sorgen dafür, dass kein Wert verloren geht, keine Information verschwindet, keine Dokumentation unvollständig ist. Das sichert Effizienz und Transparenz. Daten sind heute auch im Bereich Elektrosicherheit ein großer Wettbewerbsvorteil. Vorgänge werden komplexer. Dokumentation wird anspruchsvoller. Prüfintervalle verändern sich. Technische Infrastruktur wächst. Wer nicht vorausdenkt, wird irgendwann nur noch hinterherrennen. Wir wollen vorausdenken. Und wir wollen den Standard setzen, wie Sicherheit in Baden-Württemberg verstanden wird. Wir wollen hier führend bleiben.

Unsere CHEFSACHE-Botschafterin und Mediengesicht Carmen Goglin hat Sie als „Starke Arbeitgebermarke des Jahres 2026“ nominiert, weil Sie fachliche Exzellenz mit Bodenständigkeit verbinden und Unternehmenskultur sichtbar leben. Darüber hinaus erleben Sie als Beispiel für bewusst gesteuertes Wachstum. Sie wirken ambitioniert, aber nicht getrieben. Wie bewahren Sie diese Gelassenheit?

Ambition ohne Hektik, das ist mein Motto.

Wir wollen wachsen, aber mit Struktur, nicht mit Aktionismus. Jedes Ziel folgt bei uns dem Prinzip Sicherheit mit System. Diese Systematik spiegelt sich auch in unseren Kennzahlen wider. Schnelle Angebote, transparente Reports, eine hohe Wiederbeauftragungsquote sind unser Erfolgsrezept. Wir wachsen lieber nachhaltig als laut...

...weil Verantwortung kein Zufall ist?

Genau. Weil Verantwortung kein Glücksspiel ist und erst aus Klarheit entsteht. Wenn wir etwas zusagen, tun wir es. Wenn wir prüfen, prüfen wir richtig. Wenn wir wachsen, wachsen wir mit Struktur. Und wenn wir führen, führen wir mit Verlässlichkeit.

DAS ist ein kraftvolles Qualitätsversprechen, dem ich nichts mehr hinzufügen muss. Ich wünsche Ihnen weiterhin so ein gutes Händchen und dass Sie weiterhin viele starke Unternehmen in Baden-Württemberg betriebssicher machen. Ein Mann, ein Wort, ein Feyerabend. (Wir lachen) Danke für dieses sympathische Gespräch.

Frau Briegel, danke Ihnen für die interessanten Fragen. Und jetzt müssen Sie unbedingt noch unsere Feyerabend-Maskottchen kennenlernen. Unsere Betriebshunde warten schon.

Backstage beim Interview: nominiert von Carmen Goglin www.goglin.de (links im Bild) und auf dem Podium der STARKEN MARKEN gewürdigt durch Orhidea Briegel (rechts im Bild)



Texte und Unternehmerportraits: Orhidea Briegel;
Fotos at work: Feyerabend, mark.gross ©candidateflow



Expertenpool 2026
Über 25 Jahre Orhideal
www.orhideal-image.com



Begegnung mit
Tom Feyerabend
FEYERABEND
Informations- und
Elektrotechnik GmbH & Co. KG

Erfolgsportrait des Jahres

original • responsible • honest

Erfolge aus dem Mittelstand im Podium der Starken Marken

ORHIDEAL[®]
IMAGE

Rechtssicherheit für Ihr Business

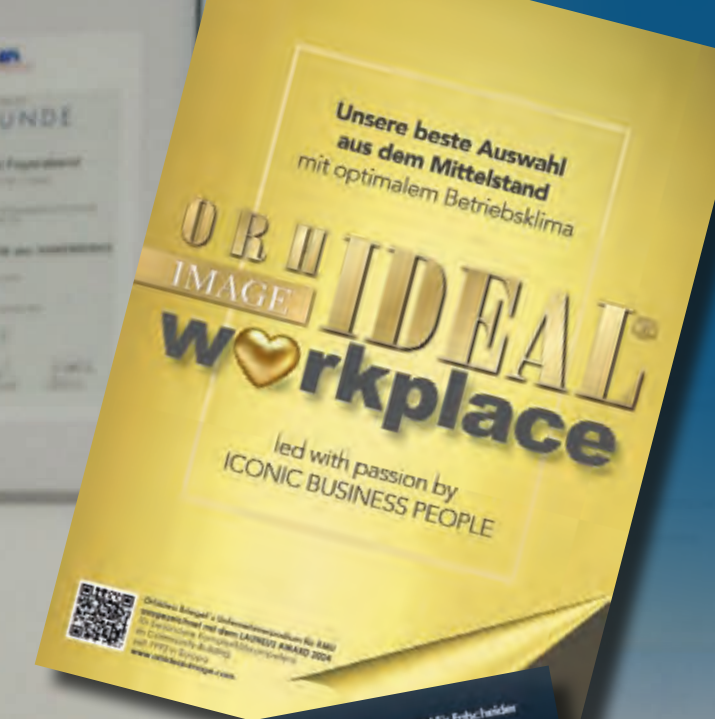
Das Qualitätsversprechen

Die Mission: Die Prüfung von elektrisch betriebenen Maschinen, Geräten, Anlagen, Einrichtungsgegenständen und verschiedensten Hilfsmitteln ist die FEYERABEND Kernkompetenz. Die hohe Wiederbeauftragungsquote spricht für sich. Gefährdungsbeurteilung und Prüfung von:

- elektrischen Geräten
- elektrischen Anlagen
- elektrischen Maschinen
- Pflegebetten
- mobilen Stromerzeugern
- E-Ladestationen
- BWS
- Beleuchtungen
- Sicherheitsbeleuchtungen
- kraftbetätigter Türen & Tore
- Leitern und Tritten
- Photovoltaikanlagen
- Servern ohne Abschaltung
- Schweißgeräten
- Blitzschutzanlagen
- Prüfung von Rauchmeldern

für Industrie- und Produktionsunternehmen, Hotels und Pensionen, Banken und Versicherungen, Baustellen und Servicefahrzeuge, Schulen und öffentliche Einrichtungen, Lager- und Logistikzentren, Büro- und Verwaltungsgebäude, Krankenhäuser und Pflegeeinrichtungen u.v.m.

www.feyerabend.de



Messtechnik und Software auf neuestem Stand

Für die Messtechnik verwenden wir ausschließlich kalibrierte Geräte mit allen notwendigen Zulassungen für Ihren Prüfbereich. Die passende Software für eine rechtskonforme und übersichtliche Dokumentation sind gelebter Standard in unserem Haus.

Software zu Gefährdungsbeurteilungen und zur Ermittlung von Prüffristen sind ein weiteres Merkmal von Prüfungen aus dem Hause FEYERABEND.

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Sonderedition Expertenpool 2026
Über 25 Jahre OrhIDEAL
www.orhideal-image.com



Begegnung mit

Dr. Armin Bauer
Gemeinschaftspraxis
Dres. Bauer

Qualitätsanbieter des Monats

original • responsible • honest

Erfolge aus dem Mittelstand im Podium der Starken Marken

ORHIDEAL®
IMAGE



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
objektiv
gesehen

Dank fortschrittlicher Therapieansätze mit Digitalisierung und HighTech
„Feste Zähne in einem Tag“ von Dr. Armin Bauer

Visionär der modernen Zahnmedizin
Mit Erfahrung und High-Tech zum

Implantologie Mastermind

Dr. Armin Bauer steht für eine Form moderner Zahnmedizin, die nicht auf maximale Eingriffe, sondern auf maximale Verantwortung und Digitalisierung setzt. Prävention, Prophylaxe und Substanzerhalt sind für ihn tragende Säulen im Praxisalltag. Seine Arbeit ist geprägt von dem Anspruch, für jeden Patienten die sinnvollste Lösung zu finden, nicht die aufwendigste! Als erfahrener Implantologe mit über 25 Jahren Praxis und mehr als 10.000 gesetzten Implantaten misst Dr. Bauer Fortschritt an Verantwortung. Seine Nähe zur minimalinvasiven Implantologie, zur MIMI®-Philosophie und zu Konzepten wie „Feste Zähne an einem Tag“ ermöglicht beste Ergebnisse durch präzise Planung und durch tiefe Achtung biologischer Zusammenhänge. Der bewusste Verzicht auf routinemäßigen Knochenaufbau, der respektvolle Umgang mit Gewebe, der Einsatz metallfreier Materialien dort, wo sie medizinisch sinnvoll sind, folgen keinem Trend, sondern seinem klaren ethischen Kompass. Seine zahnmedizinische Versorgung beginnt beim Erhalt von Zahnschubstanz, reicht bis zum innovativen Zahnersatz und unterliegt konsequent dem Prinzip der langfristigen Sinnhaftigkeit. So wird der Zahnarztbesuch ein bleibend positives Erlebnis! Orhidea Briegel, Herausgeberin

„Nicht alles, was medizinisch möglich ist, ist für den Patienten sinnvoll. Meine Aufgabe ist es, genau diesen Unterschied zu erkennen!“

www.zahnarztpassau.de

Vorbild ganzheitlicher Betrachtung mit minimalinvasiven Methoden

OrhIDEAL: Herr Dr. Bauer, Sie denken Zahnmedizin vom Erhalt her, von der Prophylaxe bis ins Erwachsenenalter. Wenn Zahnersatz notwendig wird, setzen Sie auch hier auf besonders schonende und innovative Verfahren. Während Implantologie vielerorts als komplexer Hochrisikoprozess dargestellt wird, sprechen Sie von einfacher, biokonformer Zahnmedizin. Ist das Understatement oder gelebter Praxisalltag?

Dr. Armin Bauer: Es ist gelebter Praxisalltag. Implantologie ist heute medizinisch sehr ausgereift. Entscheidend ist nicht, wie aufwendig ein Eingriff ist, sondern wie sinnvoll er für den einzelnen Patienten ist. Mein Anspruch ist es, Lösungen umzusetzen, die funktionieren und den Körper möglichst wenig belasten. „Einfach“ bedeutet für mich nicht oberflächlich, sondern präzise geplant und biologisch durchdacht. Diese Haltung ist über viele Jahre in der minimalinvasiven Implantologie gewachsen und sie prägt jede Entscheidung in meiner Praxis. Darauf verlassen sich meine Patienten.

Instanz für substanzschonende Zahnmedizin:

DENTAL-STRATEGIE und Menschenfreund

Setzt seine Vision zielstrebig um: „Biokompatibel“, sprich höchst verträglich und langlebig müssen für Dr. Armin Bauer moderne, zahnmedizinische Lösungen sein. Mit seinen Praxen in Bayern (Passau) und in der Schweiz (Brunnen) verbindet der sympathische Vordenker zwei Gesundheitskulturen, die eines gemeinsam haben: den Anspruch auf Qualität.

Seine Patienten kommen nicht nur wegen der modernsten Technik, sondern wegen der Sicherheit verstanden und deshalb optimal versorgt zu werden.

Ihre Arbeit wird auffallend häufig weiterempfohlen, über persönliche Empfehlungen ebenso wie über fachliche Netzwerke. Auch unsere MEDI-Pool-Botschafterin Dr. med. dent. Petra Döhring www.dr-doehring-zahnlifting.com hat Sie aufgrund Ihrer schonenden Arbeitsweise als Qualitätsanbieter des Monats vorgeschlagen. Was, glauben Sie, überzeugt Patienten langfristig?

Ich glaube, Patienten spüren sehr genau, ob Medizin nach Schema oder nach Maß betrieben wird. Viele kommen mit der Sorge, dass mehr gemacht wird, als eigentlich notwendig wäre. Wenn sie erleben, dass Entscheidungen nachvollziehbar erklärt werden, dass Eingriffe reduziert und Risiken bewusst vermieden werden, entsteht Vertrauen. Ich bringe medizinische Qualität, menschliche Ansprüche und wirtschaftliche Vernunft in Einklang zur Zufriedenheit der Patienten.

Sie positionieren sich sehr deutlich gegen routinemäßigen Knochenaufbau und Lappenbildung, also das Aufschneiden von Zahn-

fleischgewebe beim Implantieren. Hier gelten Sie auch als sehr konsequent, nicht wahr?

Das bin ich. Knochenaufbau ist in vielen Fällen nicht zwingend erforderlich ist, wird aber dennoch angeboten. Er ist teuer, zeitaufwendig, sehr komplikationsreich und für den Patienten oft belastend. Wenn ich vorhandene Knochensubstanz intelligent nutzen kann, warum sollte ich das ignorieren? Minimalinvasive Verfahren zeigen seit Jahren, dass es auch anders geht. Man muss sie nur anwenden wollen. Mir ist wichtig, dass Patienten ein sanftes Implantologie-Erlebnis haben und endlich wieder normal zubeißen können. Ohne Schmerzen oder Unsicherheiten.

Diese Haltung spiegelt sich auch in den Systemen wider, mit denen Sie arbeiten, unter anderem mit der MIMI®-Methode des Implantatherstellers CHAMPI-ONS-IMPLANTS. Sie bieten in Ihrer Praxis das ganze Spektrum an. Was hat Sie daran überzeugt?

Die minimalinvasive Implantation nach dem MIMI®-Protokoll folgt einem biologischen Grundprinzip: Respekt vor dem Gewebe. Keine unnötige Schnitte, kein chirurgisches Großmanöver, wenn es nicht nötig

Dr. Armin Bauer wurde von unserer MEDI-Pool Botschafterin Dr. Petra Döhring als Qualitätsanbieter nominiert



ist. Die natürliche Schutzschicht des Knochens bleibt erhalten. Das umgebende Gewebe wird geschont. Wichtige Strukturen bleiben unverletzt. Dadurch heilt alles schneller. Es ist weniger belastend und der Patient wird deutlich schneller wieder fit. Das überzeugt.

Ihre minimalinvasive Versorgung verbindet Sie mit dem Konzept „Feste Zähne an einem Tag“. Ein Slogan, der Aufmerksamkeit erzeugt, aber auch erklärungsbedürftig ist. Was passiert hier medizinisch tatsächlich bei einem Sofortimplantat?

Entscheidend ist zunächst die sorgfältige Voruntersuchung. Nicht jeder Fall ist gleich, aber deutlich mehr Fälle sind lösbar, als viele Patienten vermuten. Wir analysieren sehr genau die individuelle Ausgangssituation, wie Knochensubstanz, allgemeine Gesundheit, Belastbarkeit und Erwartungen. In geeigneten Fällen setzen wir vier bis sechs Implantate pro Kiefer, häufig mit schräg gesetzten Implantaten im Seitenzahn-bereich, um die vorhandene Knochensubstanz optimal zu nutzen. Noch am selben Tag versorgen wir den Patienten mit einer feststehenden provisorischen Brücke. Ziel ist, dass er sofort wieder essen, sprechen und lachen kann, ohne monatelange, lose Übergangslösungen.

Sie arbeiten dabei mit dem sogenannten Fast-&-Fixed-Ansatz. Was unterscheidet diese Methode von klassischen Implantationskonzepten?

Der eigentliche Mehrwert liegt nicht in der Geschwindigkeit, sondern in der klugen Reduktion. Statt den Kieferknochen aufwendig aufzubauen, nutzen wir gezielt das vorhandene Knochenangebot. Durch die spezielle Positionierung – insbesondere der schräg gesetzten Implantate – erreichen wir eine sehr hohe Primärstabilität, die eine sofortige Versorgung überhaupt erst möglich macht. Für den Patienten

bedeutet das weniger operative Schritte, kürzere Behandlungszeit und ein deutlich geringeres Belastungserleben. Gleichzeitig bleibt die Lösung stabil und langfristig tragfähig.

Viele Patienten berichten, dass nicht der Zahnverlust selbst, sondern der Alltag mit herausnehmbaren Prothesen ihr Selbstbewusstsein nachhaltig beeinträchtigt. Ist das auch Ihre Erfahrung aus der Praxis?

Ja, das erlebe ich seit vielen Jahren sehr deutlich. Wackelnde Prothesen erzeugen beim Sprechen oder Essen permanente Unsicherheit. Viele Patienten beginnen, sich zurückzunehmen, unbewusst sogar das Lachen zu vermeiden. Festsitzender Zahnersatz gibt nicht nur Funktion zurück, sondern auch seelische Stabilität im Alltag und damit auch Würde. Dieser psychologische Effekt wird oft unterschätzt. Wenn Patienten plötzlich wieder spontan lachen oder ohne Nachdenken essen, weiß ich sehr genau, warum ich diesen Weg gehe. In 25 Jahren habe ich bereits über 10.000 Implantate gesetzt.

Nach der Sofortversorgung folgt bei Ihnen eine zweite Phase. Warum ist diese Zweistufigkeit wichtig?

Nach der Einheilphase von drei bis sechs Monaten ersetzen wir den provisorischen Zahnersatz durch eine hochwertige endgültige Lösung, häufig aus Vollkeramik. Das verbindet schnelle Lebensqualität mit langfristiger Stabilität. Beides gehört zusammen.

Keramik ist ein gutes Stichwort. Ich bin selbst ein Freund der Metallfreiheit im Mund. Man schätzt Sie als Spezialist für Keramikimplantate und metallfreie Versorgung: Ein Feld, das Erfahrung, Präzision und klare Indikationsentscheidungen erfordert. Trotzdem ist es noch längst kein Standard. Woran liegt das aus Ihrer Sicht?

Zähneklappern war gestern – Vertrauenspartner für Patienten und Mitarbeiter

Angst ist kein Randthema in der Zahnmedizin. Dr. Armin Bauer begegnet ihr nicht mit Autorität oder technischer Überlegenheit, sondern mit Klarheit, Ruhe, nachvollziehbaren Entscheidungen. Sein Konzept setzt bewusst auf Schonung, körperlich wie emotional. Dabei schaffen transparente Abläufe Sicherheit. Hier wird nicht mehr gemacht als nötig, aber alles, was sinnvoll ist.

Dass Vertrauen hier ein wichtiger Wert ist, zeigt sich nicht nur im Umgang mit den Patienten, sondern ebenso in der Art der Zusammenarbeit im Team.

„Zahnerhalt und Prophylaxe stehen bei uns an erster Stelle.“

www.zahnarzt-brunnen.info

www.zahnarztpassau.de

Vertrauen durch Transparenz

**Gehört zum CHAMPIONS-
IMPLANTS Expertenzirkel**

Dr. Bauer steht für Innovations-
offenheit und interdisziplinären
Austausch. Fortschritt bedeutet
für ihn Genauigkeit, Planung und
Langfristigkeit. Darum ist er
Anwender der CHAMPIONS
IMPLANTS Methode aus dem
Future-Center der
Zahnmedizin.

„Moderne Implantologie bedeutet
innovative Reduktion für ideale
Ergebnisse – weniger Eingriffe und
Belastung für mehr Stabilität.“

Ganz einfach, Frau Briegel. Weil Zahnmedizin
oft noch zu isoliert betrachtet wird. Implantate,
Kronen und Füllungen verbleiben über viele
Jahre – manchmal Jahrzehnte – im Körper.
Deshalb spielt für mich die Biokompatibilität
eine zentrale Rolle. Zirkonoxidkeramik ist me-
tallfrei, extrem gut verträglich und zeigt in der
Praxis sehr stabile Langzeitergebnisse. Gera-
de im sichtbaren Frontzahnbereich kommt
die Ästhetik ohne Kompromisse als ein wei-
terer Aspekt hinzu. Deshalb ist die sogenannte
„weiße Implantologie“ für mich kein Trend,
sondern eine konsequente Weiterentwick-
lung moderner Zahnmedizin. Als DGI-zer-
tifizierter Implantologe setze ich Keramik
dort ein, wo sie medizinisch sinnvoll ist und
dem Patienten langfristig Vorteile bietet.

**Sie gehen also nicht dogmatisch vor,
sondern differenziert. Es gibt dennoch
Kollegen, die Keramik grundsätzlich
ablehnen oder meiden. Worin liegt aus
Ihrer Sicht der Unterschied zwischen
Erfahrung und Vorbehalt?**

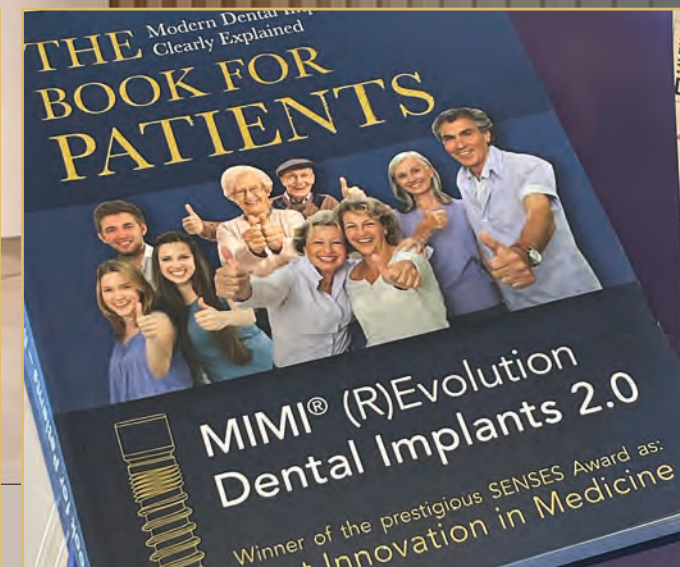
Ich treffe keine leichtfertigen Materialent-
scheidungen aus Überzeugung oder Vorliebe,
sondern ausschließlich aufgrund klinischer Er-
fahrung. Keramik ist kein Allheilmittel, aber in
vielen Situationen eine sehr gute Lösung. Der
Unterschied liegt darin, zu wissen, wann wel-
ches Material sinnvoll ist.

Ich habe über viele Jahre sowohl mit Titan
als auch mit Keramik gearbeitet. Diese
Vergleichbarkeit gibt Sicherheit. Mein An-
spruch ist nicht, per Muss ein Material zu
einsetzen, sondern für jeden Patienten die
verträglichste, funktionell sinnvollste und
ästhetisch stimmigste Lösung zu finden.

**Kritiker argumentieren, Keramikim-
plantate seien weniger belastbar oder
technisch anspruchsvoller als Titan. Wie
begegnen Sie solchen Einwänden?**

Diese Einwände stammen häufig aus feh-
lender Erfahrung mit modernen Systemen.
Hochwertige Zirkonoxidimplantate haben
sich technisch enorm weiterentwickelt. Ent-
scheidend ist nicht das Material allein, son-
dern wie gesagt die Planung, Einbringung
und Indikationsstellung. Richtig eingesetzt,
bieten Keramikimplantate heute eine sehr
hohe Stabilität und ausgezeichnete Langzeiter-
gebnisse. Es muss zur Situation des Patien-
ten passen. Genau diese differenzierte An-
wendung macht den Unterschied.

**Sie sprechen viel von Maß, Orientierung
und passgenauen Entscheidungen. Das
setzt voraus, dass man die Ausgangsla-
ge sehr genau kennt. Welche Rolle spielt
für Sie die diagnostische Klarheit im
Entscheidungsprozess?**



**MIMI® – Minimal Invasive
Method of Implantation**

Das Prinzip:
Die Implantation erfolgt
gewebeschonend. Die
natürliche Knochen-
umgebung bleibt intakt,
was die Heilungsphase
verkürzt und das
Komplikationsrisiko
reduziert.

MIMI® steht damit für einen
Paradigmenwechsel in der
Implantologie.

Qualitätsanbieter im Einsatz

Dentalkonzepte mit Blick über den Tellerrand

Vorteile von CHAMPIONS®-IMPLANTS

Schonender Eingriff

Minimalinvasive Implantation ohne Aufschneiden des Zahnfleisches – weniger Schmerzen, weniger Schwellung.

Schnellere Heilung

Das umliegende Gewebe bleibt weitgehend unberührt, dadurch erholt sich der Körper deutlich schneller.

Offt ohne Knochenaufbau

Vorhandener Knochens wird gezielt genutzt – zusätzliche Operationen können häufig vermieden werden.

Feste Zähne in kurzer Zeit

In vielen Fällen ist eine sofortige Versorgung möglich – keine langen Übergangsphasen mit Prothesen.

Hohe Stabilität und Sicherheit

Präzise Implantatformen sorgen für festen Halt und verlässliche Langzeitergebnisse.

Biokompatible Materialien

Sehr gute Verträglichkeit – geeignet auch für sensible Patienten.

Weniger Belastung für den Körper

Kürzere Behandlungszeiten, weniger Eingriffe, geringeres Komplikationsrisiko.

Planungssicherheit

Die Behandlung ist klar strukturiert, gut planbar und transparent erklärt.

[www.instagram.com/
zahnarztpraxis_dr_armin_bauer](https://www.instagram.com/zahnarztpraxis_dr_armin_bauer)

Angesehen auf dem OrhIDEAL Podium

Als Experte und Interviewpartner in der Galerie der idealen Arbeitgeber IDEAL workplace, der gefragten Media-Faces und Qualitätsanbieter CHEFSACHE gibt Dr. Armin Bauer Einblicke in seine Arbeitsphilosophie.



Patientenverstehender

Eine zentrale, Frau Briegel. Gute Entscheidungen entstehen nicht aus Erfahrung allein, sondern aus Sicht. Je präziser ich erkenne, wie die individuelle Situation eines Patienten aussieht, desto ruhiger und sicherer kann ich entscheiden. Moderne Zahnmedizin beginnt für mich deshalb immer mit einer exakten Diagnostik. Sie schafft Transparenz, für mich und für den Patienten.

Ihre Praxis arbeitet stark digitalisiert, von Intraoralscannern über CAD/CAM bis hin zur Keramikversorgung innerhalb einer Sitzung. KI ist auch im Anmarsch in Ihrem Berufsstand. Ist diese Digitalisierung für Sie in erster Linie Komfort oder nur ein medizinisch-logischer Fortschritt? Beides. Digitale Abformung bedeutet Präzision, Zeitersparnis und weniger Stress für den Patienten. Keine unangenehme Abdruckmasse, kein lästiges Provisorium. Der Zahnersatz entsteht passgenau, oft in einer Sitzung. Das ist moderner Standard, wenn man ihn konsequent nutzt. Nach dem Beratungsgespräch wird die zu behandelnde Stelle mit einer digitalen Intraoralkamera erfasst. In Sekunden wird das komplette Gebiss gescannt und in den Computer übertragen. Im direkten Anschluss wird Ihr neuer Zahn am Computer in einem 3-D-Modell erstellt und danach maschinell aus einem Keramikblock ausgeschliffen. Nur wenig später kann so der neue Zahn in einer Sitzung eingesetzt werden.

Wow, Herr Dr. Bauer, die Technik macht Turbo-Behandlungen möglich! Ihre technische Ausstattung ist beeindruckend und unterstützt Ihre speziellen Konzepte für Angstpatienten. Das verlangt nicht nur technisches Know-how, sondern auch ein Gespür für Menschen. Wie gehen Sie mit ängstlichen Patienten um?

Mir gelingt es, diese Spannung zu erkennen und ernst zu nehmen. Viele Patienten kommen nicht nur mit einem Zahnproblem. Dahinter steckt oft ein alter Erfahrungsballast, eine Vorgeschichte. Denn Angst entsteht selten aus dem aktuellen Befund, sondern aus früheren Erlebnissen. Aus Kontrollverlust, Ungewissheit, eben dem Gefühl, ausgeliefert zu sein. Techniken wie Laserbehandlung oder die Möglichkeit einer Vollnarkose sind dabei wichtige Werkzeuge. Sie wirken aber nur dann, wenn sie eingebettet sind in eine ruhige, transparente Kommunikation. Wenn Angst reduziert wird, wird die Behandlung deutlich entspannt und erfolgreicher.

Ihr Repertoire der therapeutischen Möglichkeiten überzeugt mich. Eine wichtige Frage hätte ich jetzt fast vergessen. Zahnerhalt und Implantologie gelten bei uns Laien oft als Gegensätze. Wie verbinden Sie beides in Ihrer Praxis?

Das ist kein Widerspruch, sondern eine klare Reihenfolge. Unser primäres Ziel ist es, Zähne so lange wie möglich durch Prävention gesund zu erhalten. Ein wichtiger Baustein ist dabei die Prophylaxe als frühzeitige Intervention. Bei Patienten mit erhöhter Kariesanfälligkeit arbeiten wir zum Beispiel mit speziellen Schutzlacken in einem auf jeden Patienten abgestimmten Mischungsverhältnis. Die Methodik wurde schon vor vielen Jahren in der Schweiz entwickelt. Die Lacke versiegeln die Zahnoberfläche, machen sie widerstandsfähiger gegen Säureangriffe und helfen, den pH-Wert im Mundmilieu zu stabilisieren. Das klingt vielleicht banal, hat aber eine große Wirkung. Vor allem langfristig. Regelmäßig angewendet, kann man damit Schäden oft vermeiden, bevor sie überhaupt entstehen.

Und wenn dennoch Karies entsteht? Da gehen Sie sicher auch nicht mehr konventionell vor?

Der Mensch und die Technologie – Dr. Bauer spricht die Sprachen beider Welten.

Mit digitaler Volumentomographie (DVT), abdruckfreier Intraoralscanner-Technologie und CAD/CAM-gestützter Behandlungsplanung schaffen ein exakte Sicht auf Zahn-, Knochen- und Gewebestrukturen. Das ermöglicht vorhersagbare Therapien, vermeidet unnötige operative Schritte und gibt Patienten vor allem eines: Sicherheit in der Entscheidung.

„Durchdachte Entscheidungen beginnen immer mit präziser Sicht.“



„Ich betrachte es ganzheitlich. An dem Zahn hängt ja ein Mensch.“

Wir setzen sehr bewusst auf Laserbehandlungen. Der Laser erlaubt es uns, kariöse Stellen äußerst präzise und gewebeschonend zu entfernen. Häufig ganz ohne klassisches Bohren. Weil die effektive, behutsame Zahnbehandlung im Mittelpunkt unserer Bemühungen steht, vertrauen wir seit vielen Jahren schon auf diese innovative Technologie. Das reduziert Schmerzen und ist, wie bereits gesagt, gerade für Angstpatienten ein entscheidender Vorteil. Auch hier um möglichst hohen Substanzerhalt.

Implantologie kommt also erst ins Spiel, wenn ein Zahn trotz aller Maßnahmen nicht mehr zu retten ist, nicht wahr?

So ist es. Dann müssen wir geschwächte Zähne ersetzen, um den Kiefer zu entlasten. Wer die eigenen Zähne oder seine Implantate konsequent pflegt, schafft die besten Voraussetzungen für langfristige Stabilität.

Apropos Stabilität. Machen Sie eigentlich Parodontose-Behandlungen?

Die Parodontose ist leider nicht heilbar, aber sehr gut behandelbar, sodass die Symptomatik weitestgehend eingedämmt werden kann. Mithilfe vielfältiger Therapieansätze sind wir in der Lage, die zahlreichen unterschiedlichen Parodontoseformen einzudämmen.

In einer Fachzeitschrift habe ich gelesen, dass Sie auch kieferorthopädische Lösungen anbieten und sogar mit einer eigenen logopädischen Anbindung arbeiten? Das geht deutlich über klassische Zahnmedizin hinaus. Warum ist es Ihnen wichtig, funktionelle Themen wie Zahnstellung, Kieferentwicklung und Sprache so eng in Ihr Praxiskonzept einzubinden?

Ich erwähnte es ja bereits. Zähne sind ein System. Ein Gebiss funktioniert nicht isoliert. Zahnstellung, Kieferfunktion, Muskulatur und auch Sprache hängen eng zusammen, als viele vermuten. Wenn wir langfristig stabile Ergebnisse erzielen wollen, sei es beim Zahnerhalt, bei Implantaten oder bei ästhetischen Korrekturen, müssen wir diese Zusammenhänge berücksichtigen. Kieferorthopädie bedeutet für uns deshalb nicht nur „Zähne gerade stellen“, sondern Funktion ordnen.

Eine falsche Zahn- oder Kieferstellung kann langfristig zu Überlastungen, Entzündungen oder sogar zu Problemen bei Implantaten führen. Deshalb ist es sinnvoll, frühzeitig gegenzusteuern. Die enge Zusammenarbeit mit der Logopädie ergänzt diesen Ansatz konsequent. Gerade bei Kindern, aber auch bei Erwachsenen, spielen Schluckmuster, Zungenlage und Sprechfunktion eine entscheidende Rolle für die Stabilität kieferorthopädischer Ergebnisse. Wenn diese Faktoren unbeachtet bleiben, arbeiten Zahnmedizin und Kieferorthopädie oft gegen die natürliche Funktion. Unser Ziel ist es, Strukturen und Funktionen in Einklang zu bringen, nicht Symptome isoliert zu behandeln. Diese interdisziplinäre Betrachtung sorgt dafür, dass Ergebnisse nicht nur ästhetisch überzeugen, sondern auch langfristig stabil bleiben.

Zum Abschluss: Wenn Sie Ihre Arbeit in einem Satz zusammenfassen müssten, wie würde er lauten?

Unkomplizierte, schonende und biokonforme Zahnmedizin, die funktioniert, ohne unnötige Umwege, aber mit maximalem Respekt vor dem Menschen.

On Point, Herr Dr. Bauer! Genauso habe ich Sie hier heute erleben dürfen. Vielen Dank für das aufschlussreiche Gespräch. Ich wünsche Ihnen weiterhin so viel Erfolg. Vielen Dank, Frau Briegel, und herzliche Grüße in das OrhIDEAL Netzwerk. Ihre Podiumspartner sind bei uns als Neupatienten jederzeit willkommen.





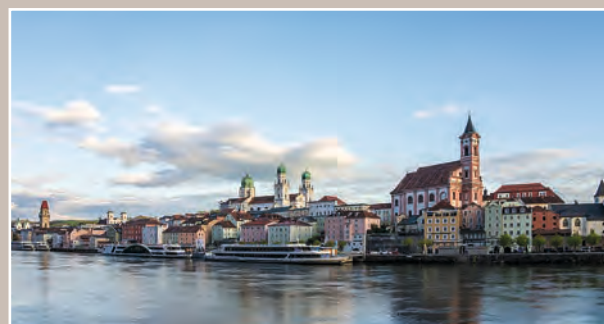
Leistungen

- Bleaching
- Implantologie / Fast and Fixed-System + Keramik-implantate
- CHAMPIONS IMPLANTS nach dem MIMI®-Protokoll
- Parodontose-Behandlungen
- Metallfreie Keramikfüllungen an einem Tag / CEREC – Amalgamsanierung
- Vorsorge
- Kieferorthopädie
- Lack zum Zahnschutz
- Laser



PRAXIS-STANDORT PASSAU

Tel. +49 - 851 37777
info@zahnarztpassau.de
www.zahnarztpassau.de



PRAXIS-STANDORT BRUNNEN/SCHWEIZ

Tel. +41- 418 205522
info@zahnarzt-brunnen.info
www.zahnarzt-brunnen.info





ABRECHNUNGSSERVICE
UND PRAXISMANAGEMENT
FÜR ZAHNÄRZTE

KONTAKT & INFOS:

Tel.: 089 / 780 688 48

DENTAPOOL,
Martlbauerfeld 7
82065 Baierbrunn

info@dentapool.com

Dienstleister des Monats



Kerstin Paschold

POSITIVE, FLEXIBLE, PROFESSIONAL
**LEISTUNGEN &
WARUM DENTAPOOL**

www.dentapool.com



MEHR ZEIT FÜR IHRE PATIENTEN

Die Ansprüche Ihrer Patienten steigen, während Sie als Zahnarzt immer mehr auch als Unternehmer gefragt sind?

Wir unterstützen seit dem Jahr 2005 Zahnärzte in allen Bereichen der zahnärztlichen Abrechnung, schaffen Ihnen somit mehr Zeit für Patienten und Mitarbeiter.

Bei DENTAPOOL finden Sie in Kerstin Paschold Ihren persönlichen Ansprechpartner und Direktkontakt. Es steht Ihnen ein Netzwerk qualifizierter Fachkräfte aus dem medizinischen-, sowie zahnmedizinischen Bereich zur Verfügung. Im Mittelpunkt unserer Leistungen steht vor allem Ihre Zufriedenheit.

Vertrauen ist die Basis für unseren Erfolg, für eine zuverlässige Zusammenarbeit, verbunden mit einem hohen Qualitätsbewusstsein und dem Sinn für innovative Lösungen.

UNSERE LEISTUNGEN

- Wir erledigen für Sie im Bereich der zahnärztlichen Abrechnung nahezu sämtliche Arbeiten in Abstimmung mit den für Sie relevanten, individuellen Anforderungen Ihrer Praxis.
- Jede Rechnung wird auf Richtigkeit und Vollständigkeit überprüft. Rechnungsversand und Mahnwesen erfolgen gemäß Ihrer Vorgaben individuell. Entsprechend der Gebührenordnungen für Zahnärzte // Ärzte werden Sie von uns unterstützt und beraten.
- Ergänzt werden unsere umfangreichen Leistungen durch Praxis- oder Einzelcoaching. Die Einrichtung Ihrer Zahnarztsoftware und die damit verbundene Schulung bieten wir Ihnen in unserem Leistungspaket auf Wunsch gerne mit an.
- Sie möchten wissen, ob in Ihrer Praxis die Abrechnung der von Ihnen erfassten zahnärztlichen Leistungen regelrecht durchgeführt wird? Gern prüfen wir das für Sie.

WARUM DENTAPOOL?

Sie sind als Zahnarzt sehr gefordert und müssen aus Zeitgründen Prioritäten setzen. Weil freie Zeit für Sie ein wertvolles Gut ist, möchten Sie Arbeitsabläufe professionell organisiert wissen.

HONORAR

Im Bereich der Honorargestaltung entscheiden Sie sich mit DENTAPOOL für eine zuverlässige, kompetente und pünktliche Abrechnung Ihrer zahnärztlichen Leistungen.

KEINE STANDARDLÖSUNGEN

Im Bereich des Praxismanagements finden Sie in DENTAPOOL einen anspruchsvollen Partner, welcher individuell auf Ihre Praxisstrukturen- und Ansprüche eingeht und die optimale Lösung einzelner Projekte für Sie entwickelt.

Flexible Lösungen setzen wir für Sie individuell und schnell um; strukturiertes, effektives Arbeiten hat höchste Priorität – denn Zeit ist Ihr Geld.

DIE VORTEILE FÜR SIE UND IHRE PRAXIS AUF EINEN BLICK:

- Unser Anspruch für Sie, wir beschäftigen ausschließlich nur durch Zahnärztekammern zertifizierte ZMV's mit langjähriger Berufserfahrung
- Jeder Mitarbeiter durchläuft InHouse Schulungen bevor er einen unserer Kunden betreut
- Unser Aufwand richtet sich nach dem Abrechnungsvolumen Ihrer Praxis
- Dadurch gestaltet sich die Honorierung an DENTAPOOL flexibel
- Wir sichern eine ganzjährige Abrechnung für Ihre Praxis, da keine Urlaubs- und Krankheitszeiten bestehen
- Unser Konzept ist so ausgelegt, dass jedes Teammitglied bei internem Ausfall die Vertretung für Ihre Praxis übernehmen kann
- Unser Ziel ist eine langjährige Zusammenarbeit
- Als externe Firma ist unserer Blick auf Ihre Praxis besonders objektiv
- Durch die Weitergabe unserer Kontaktdaten an Ihre Patienten ist eine direkte professionelle Betreuung möglich
- Aufgrund des täglichen Einblickes in verschiedene Praxisstrukturen setzen wir gerne neue Impulse für Ihre Praxis
- Für uns sind regelmäßige In- und Outhouse Fortbildungen selbstverständlich

Herzliche Grüße
Kerstin Paschold

Tel.: 089 / 780 688 48

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Sonderedition Expertenpool 2025
über 25 Jahre OrhIDEAL
www.orhideal-image.com



Interview mit
Dr. Petra Döhring
Internationale Expertin
für minimalinvasive
Zahnmedizin
Zahnlifting® Methode
Geschäftsfrau des Monats

original • responsible • honest Unternehmensvorbilder aus dem Mittelstand

ORHIDEAL®
IMAGE

PR-Marketing-Kooperation im Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das

objektiv gesehen

Innovation in Person

Liebe Kunden,
in Dr. Petra Döhrings Behandlungsstuhl zu gleiten, ist ein erstaunliches Erlebnis ohne Angst. Ihre Wohlfühlpraxis im Herzen Münchens strahlt eine angenehme Atmosphäre aus. Die anspruchsvolle „Zahnkünstlerin“ ist seit 20 Jahren die Verkörperung der minimalinvasiven Zahnmedizin und steht für Erhalt der Zahnschubstanz an erster Stelle. Prophylaxe wird hier groß geschrieben! Das hat sich herumgesprochen!

Ihre Lebensstationen führten die einfühlsame Zahnmedizinerin auch in die USA, wo sie ihr Wissen rund um Zahnästhetik durch innovative Methoden abrundete. Als erste deutsche Zahnärztin erlernte sie in Kalifornien direkt beim Erfinder der Lumineers (ersten Non Prep Veneers) Dr. Robert Ibsen diese Methode. Daraus entwickelte Sie ihre eigene geschützte Behandlungsweise, die sie mit dem Prinzip der unschädlichen Kontaktlinsen erklärt. Das ebenso unschädliche Zahnlifting® ist eine absolut schmerzfreie Methode ohne den Verlust von wertvoller Zahnschubstanz - für ein wunderschönes Hollywood-Lächeln! Man kann Lücken verschwinden lassen, Zahnformen verändern, Zähne verlängern, Zahnschmelz wieder aufbauen, Zahnfehlstellungen korrigieren, Zähne permanent aufhellen und vieles mehr. Um kontaktlinsendünne Keramikschalen, wie man Sie beim Zahnlifting® einsetzt, herzustellen, ist eine Spezialkeramik nötig. Diese lässt sich Frau Dr. Döhring aus den USA kommen und verarbeitet sie dann ganz individuell für jeden einzelnen Patienten in Ihrem eigenen Zahntechnischen Meisterlabor. So ist es ihr möglich, sogar nur vereinzelte Zähne zu behandeln.

Für Männer und Frauen jeden Alters aus aller Welt, auch Jugendliche, die es Leid sind, ihre Zähne verstecken zu müssen, ist Dr. Döhring die erste Adresse. Sie pilgern zu der Spezialistin um sich in zwei kurzen Behandlungsterminen ihr Wunschlächeln schaffen zu lassen. Natürlich stehen bei Bedarf auch die klassischen Zahnbehandlungen auf dem Plan. Positiv auffallen wird Ihnen diese Praxis wegen des eigenen In-House-Meisterlabors und dem Einsatz innovativer Methoden, wie z.B. Laserbehandlungen.

Wie Sie wissen, bin ich „Zahnfetischist“ und Mimikzauberin. Ein schönes Lächeln im Imagefoto festzuhalten, ist für mich das Größte und immer wieder freue ich mich, wenn ich Menschen die Hemmung nehmen kann, in die Kamera zu lächeln. Schon beim ersten Blick auf das Kamera-Display das Seufzen: „Ach, wenn meine Zähne so toll wie auf dem Foto wirken würden.“ Sie können! Diese Möglichkeit würde ich am liebsten als „Hollywood-Lächeln to go“ bezeichnen (denn Sie können Ihr schönstes Lächeln in kürzester Zeit haben), es wäre jedoch gegenüber der „Erfinderin des Zahnliftings“ unverfroren. Denn der Laie kann sich kaum vorstellen, welches Konzentrat an Präzision, Technologie, Know-how, ästhetisches Feingefühl für solche gelungenen Ergebnisse erforderlich sind. *Orhidea Briegel*



Booking-Info

**Dr. Petra
Döhring**

Minimalinvasive Zahnmedizin •
Vorträge Gastauftritte •
Moderation • Trainings
Beratung • Fachbeiträge

ORHIDEAL
**media
face** 2025

„Zahnlifting®
beschert
Ihnen ein
traumhaft
schönes
Lächeln!“

Ursprünglich wollten Sie Bildhauerin werden?

Das war nicht ganz nach dem Geschmack meiner Eltern. Aber wie Sie sehen, kann ich meine ästhetische Ader auch im Zahnmedizin-Beruf ausleben.

Sie sind bekannt für Ihr präzises Timing. Mir ist zu Ohren gekommen, dass viele der Patienten sich zwischen Geschäftsterminen Zeit nehmen.

Das ist richtig. Wir sind immer so organisiert, dass wir auch stark eingespannten Businessleuten gerecht werden. Diese brauchen Planungssicherheit. Durch ein vernünftiges Bestellsystem gibt es bei uns keine Wartezeiten. Denn Zeit ist das zweitwertvollste nach Gesundheit, was wir haben. Unser Ziel ist eine individuelle Zahnbehandlung ohne Hektik.

Was macht Ihre Behandlungstermine besonders aus. Sind Sie besonders schnell bei der Umsetzung?

Das wäre ja verheerend. Bevor irgendetwas gemacht wird, steht eine ausführliche und verständliche Aufklärung vor jeder Behandlung im Vordergrund. Das ist in unserer Praxis eine Selbstverständlichkeit. Denn jeder Patient hat das Recht immer mit zu entscheiden und sollte somit vorher über alle vorhandenen Möglichkeiten informiert und aufgeklärt werden.

Ist das nicht sehr mühsam?

Es ist notwendig. Nur ein aufgeklärter Patient ist später ein begeisterter Patient. Und wie Sie erlebt haben, beruht mein Erfolg auf der guten Weiterempfehlung. Das würde ohne guten Patientendialog nicht funktionieren.

Das ist sicher auch der Grund, warum Sie mit besonders ängstlichen Menschen gut zurechtkommen.

Sie haben Recht; es liegt mir. Aber allgemein kann ich auch sagen: In einer modernen Zahnarztpraxis muss kein Patient mehr Schmerzen ertragen. Eine schmerzfreie Behandlung ist durch den Einsatz modernster Anästhesieverfahren jederzeit möglich. Es gibt Lokalanästhesie, Dämmerschlaf und Narkose.

Gesunde Zähne sind die Basis für minimalinvasive Zahnmedizin, oder? Das macht Zahnärzte doch arbeitslos.

Es gibt genug zu tun. Zähne gesund zu erhalten ist nicht weniger anspruchsvoll, als sie zu ersetzen. Wir haben einen Prophylaxeshop für unsere Patienten eingerichtet. Diese Produkte aus USA sind einzigartig und haben sich über Jahre bewährt. Sie enthalten alle sehr viel Fluor, was direkt beim Zähneputzen in den Zahnschmelz eingebaut wird und den Zahn widerstandsfähiger gegen Karies macht. Vielleicht wird

man irgendwann Zähne nachwachsen lassen können. Dann können Sie sicher sein, dass ich die erste bin, die den „Samen pflanzt“ (sie lacht herzlich)

Mit dem „Bleaching to go“ sind Sie sehr zeitgemäß. Das ist für alle geeignet, die so viel im Büro oder zu Hause zu tun haben?

Das wird sehr gut angenommen. Sie kommen kurz in unserer Praxis vorbei, lassen sich innerhalb einer Minute Das Bleaching Gel applizieren -dauert nicht einmal eine Minute- und gehen wieder nach Hause oder ins Büro...-Bleaching to go-. Nach 30 min Einwirkzeit putzen Sie sich die Zähne und aus dem Spiegel lächelt Sie Ihr neues ICH mit strahlend weißen Zähnen an.

Sie halten Vorträge, schulen Kollegen, stehen für Interviews und Fachbeiträge zu Verfügung, Sie schreiben Blogs. Besonders hat mir ihr Medienthema „Was Sie von Ihrem Zahnarzt schon immer wissen wollten...“ gefallen.

Nicht nur Ihnen. Mir ist der Gedanke sympathisch, dass die Berufssparte Zahnärzte es leichter hat, wenn Patienten besser informiert sind und sie ihren behandelnden Arzt auch besser verstehen können. Das vermeidet Missverständnisse.

Ich finde es spannend, wenn ich Gelegenheit habe, über meine guten Erfahrungen zu sprechen.

Dr.med.dent.Petra Döhring
Baumkirchner Str.18-20 • 81673 München
alle privaten Krankenversicherungen
Termine nur nach Vereinbarung
Tel.: +49 174 315 91 03
praxis.dr.doehring@gmail.com

www.dr-doehring-zahnlifting.com



„Ein schönes
Lächeln ist
keine Frage
des Alters!“

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

ORHIDEAL
INVENTOR

Sonderedition Expertenpool 2026
Über 25 Jahre OrhIDEAL
www.orhideal-image.com



Implantologie-Innovator und
Hersteller von Zahnimplantaten
mit internationalem
Champions4Champions
Expertennetzwerk



Meilensteine mit

Dr. med. dent. Armin Nedjat

Future Dental Academy

Inventor Of The Year 2026



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

Schalten Sie
für Ihr Leseerlebnis
den Ton ein

Als Optimierungs-Genie zum

Innovations Champion

Wer die moderne Zahnmedizin beobachtet und sich durch Fachliteratur von Misch, Khoury, Binderman oder Stanford-Forschung wühlt, kommt um einen Namen nicht herum: Dr. Armin Nedjat, den Gründer von Champions-Implants als etablierten Vorreiter, der die Implantologie schneller, sanfter und zugleich wirkungsvoller gemacht hat. Statt sich zwischen „chirurgischem Heldentum“ und technischem Stillstand zu verirren, forschte er an der innovativen, chirurgischen Reduktion auf das biologisch Notwendige. Professioneller Minimalismus im besten Sinne des Wortes. Daraus entstand seine international ausgezeichnete, breit anerkannte Methode MIMI® als minimalinvasive Implantologie sowie ein weltumspannendes Zahnarzt-Netzwerk zertifizierter MIMI®-Practitioner, den Champions-Experts. Mit wissenschaftlicher und technologischer Brillanz liefert MIMI® Ergebnisse, die ein breites Fachpublikum beeindrucken und Patienten weltweit begeistern. Als er 2006 Champions-Implants aus seiner Praxis heraus gründete, bewusst ohne Investoren, ohne Außendienst, ohne Rückendeckung einer Industrie, wurde diese Entscheidung zu seinem Erfolgsversprechen. Denn dort, wo ein Unternehmer unabhängig bleibt und seiner eigenen Vision folgt, entsteht Qualität, die sich selbst trägt. Inzwischen ist Champions-Implants das größte inhabergeführte Dentalunternehmen Deutschlands, das mit fachlicher Genialität und bester Erfolgsquote weltweit überzeugt. Dr. Armin Nedjats Produkte werden in über 65 Ländern verwendet. So ist der ideenreiche Pragmatiker und Menschenfreund trotz aller Erfolge immer er selbst geblieben. Ein innovationsorientierter Zahnarzt und Mentor aus Leidenschaft. Einer, der ein System geschaffen hat, das Kolleginnen und Kollegen wieder für ihr Tun begeistert und Patienten eine moderne, angstfreie und vor allem bezahlbare Form der Implantologie ermöglicht. Die Zukunft dieses Fachs? In Flonheim ist sie bereits Realität! Orhidea Briegel, Herausgeberin

Visionär und Pragmatiker der minimalinvasiven Implantologie
Wie der Möglichmacher und Frontmann des Champions4Champions-Expertenkreises, Dr. Armin Nedjat, die nächste Generation von Implantologen prägt und das Gesundheitssystem entlastet

Hochpräzise, visionär, praxisnah: In einer Disziplin, die lange als technisch schwer, invasiv und nur für Spezialzentren beherrschbar galt, tritt Leitfigur und Reformator Dr. Armin Nedjat als wegweisender Neuerer auf den Plan, der Komplexität in Klarheit verwandelt und Patientenängste in Vertrauen.

Ein Implantologie-INNOVATOR, der mit wissenschaftlicher Tiefe und außergewöhnlicher biologischer Sensibilität nicht nur chirurgische Standards neu definiert, sondern auch eine beeindruckende Kollegialität lebt, die seine Future Dental Academy zu einem gefragten Ort für fortschrittliches Lernen macht.

„Zum Wohle der Patienten und für bessere Abläufe verstehe ich die Grenzen meines Fachs stets als Einladung, weiter zu denken!“

www.champions-clinic.de

Gelebter Zukunftsentwurf für Implantologie

Das Qualitätsversprechen



nominiert durch ORHIDEAL
MEDI-POOL Botschafterin
Dr. med. dent. Petra Döhring
(Zahnlifting® Methode)

Die große Tür schließt sich hinter mir. Sofort zieht ein überdimensionaler Monitor mitten an der Wand der imposanten Halle meinen Blick auf sich. Man rechnet mit vielem, wenn man ein Dental-Zentrum betritt. Mit Wartezimmern, Magazinen, langen Fluren und beruhigenden Bildern zum Thema. Einer dominierenden Rezeption als Schaltzentrale des Alltags. Mein Blick wandert über einen LED-Streifen am Boden, über Wände, unter anderem bemalt mit Weltraum-Motiven. Ein Flügel steht in einer rot akzentuierten Musikecke; eine Gitarre hängt wie selbstverständlich an der Wand; dazwischen Fotocollagen, Artefakte, prominente Gesichter lächeln mir aus den Bilderrahmen zu, Hinweise auf ein Leben voller Ideen und Kontaktreichtum. Immer mehr leuchtet mir ein, warum man diese Top-Adresse das Champions Future Center nennt. Es ist ja auch ein Forschungs- und Bildungsinstitut in einer Zahnarztpraxis bzw. Klinik.

Alles ist in weiches, gedimmtes Licht getaucht. Nicht kalt, nicht distanziert. Eher wie Bühnenlicht, das eine Inszenierung vorbereitet. Ein Gefühl von Vorfreude erfasst mich. Eine Mischung aus Las-Vegas-Staunen und dem Moment, in dem ein Statement zum Raum wird. Denn an der Wand steht der Claim, der diesen Ort prägt: „If you can dream it, you can do it.“ Diese Mischung aus Lobby, Campus, Praxis, Labor und Ideenschmiede sagt dem Eintretenden: „Setz dich. Schau zu. Und rechne damit, dass du etwas lernst, das du gestern noch nicht für möglich gehalten hast.“

Zahnmedizin von morgen wird hier gestaltet. Und zwar nicht protzig oder laut, sondern mit origineller Grandezza, wie man sie aus jenen Innovations-Thinktanks kennt, in denen Realitäten neu entworfen werden. Über allem liegt die Handschrift eines Gründers, der die Grenzen seines Fachs nie als Grenze akzeptiert hat. Noch bevor man Armin Nedjat persönlich trifft, bevor er die ersten Worte sagt, bevor er überhaupt erscheint, ist er in diesem Zentrum bereits präsent. Das Champions Future Center ist nicht einfach der Arbeitsplatz eines Implantologie-Reformators und eines anpackenden Teams. Es ist das Manifest eines Pioniers. In diesem Gebäude steckt seine Geisteshaltung. „Wenn du etwas verbessern willst, tu es, und zwar konsequent. Wenn du etwas vereinfachen kannst, vereinfache es. Und wenn du Menschen die Angst nehmen kannst, dann ist es deine Pflicht.“

Während ich noch immer staunend in der Vorhalle stehe und mich umsehe, wird mir das Prinzip klar. Für Armin Nedjat ist minimalinvasive Implantologie viel mehr als eine Methode. Es ist ein Systemdenken. Ein Zukunftsentwurf, der so selbstverständlich wirkt, dass man sich fragt, warum ihn nicht längst jemand zuvor gebaut hat. In der Art, wie Praxismanagement organisiert und Technologie eingesetzt, wie Patienten geführt werden. Wie sich Hightech und Humanität gegenseitig stützen. Wenn ein Fach durch wissenschaftliche Brillanz seine Schwere verliert, sozusagen die Schwerkraft der altmodischen Ansichten weicht, und der visionäre Blick auf das Optimale fokussiert ist, dann wird es leicht – für alle, für die Patienten, den Behandler und das Gesundheitssystem.

Und genau in dieser imposanten Vorhalle dieses Innovationszentrums wird einem bewusst: Man ist am vielleicht progressivsten Ort der deutschen Zahnmedizin angekommen.

Implantologie-Maßstab der Zukunft mit dem Pionier der Vereinfachung



Eine freundliche Stimme reißt mich aus meinen Gedanken. „Frau Briegel, schön, dass Sie schon da sind. Herr Nedjat holt sie gleich ab.“ Mittlerweile sitzen wir auf der Terrasse, trinken etwas Kühles und sprechen über die Welt und Implantologie. Bei Dr. Nedjat entsteht sofort das Gefühl, man kenne sich seit Jahren. Er hat diese seltene Präsenz, die Aufbruchstimmung verströmt. Ruhig und bodenständig. Selbst hochkomplexe Anschauungen klingen bei ihm verständlich und leicht umsetzbar.

Orhideal: Herr Dr. Nedjat, auf Fachpodien gelten Sie als Vordenker, der die Implantologie grundlegend neu gedacht und von ihrem Schrecken befreit hat. Statt mit dem Mythos „große OP“ zu arbeiten, zeigen Sie seit Jahrzehnten, dass Implantologie minimalinvasiv, unblutig und vor allem für jede chirurgisch arbeitende Zahnarztpraxis einsetzbar ist. Und das in einer Qualität, die international ausgezeichnet wurde. Besonders spannend finde ich, dass Sie zusätzlich Inspiration aus der orthopädischen Chirurgie Ihres amerikanischen Onkels einfließen ließen. Wie ist es für Sie, mitzerleben, welche Wellen Ihre Methode inzwischen schlägt?

Dr. Armin Nedjat: Frau Briegel, für mich ist es eher Erleichterung als Stolz. Ich habe bereits 1994 begonnen, Implantate zu setzen. Damals war jeder Eingriff ein kleiner medizinischer Kraftakt. Die Patienten liefen tagelang mit geschwollenem Gesicht herum. Kollegen hatten eine Heidenangst vor Komplikationen und die gesamte Branche war überzeugt, dass Implantologie ein „Meisterstück“ ist, das nur mit einem enormen Maschinenpark funktioniert. Ich erinnere mich noch gut an die alten Kongresse. Auf den Bühnen stand man mit großen Worten und oft noch größeren OP-Bildern. Alles wirkte sehr spektakulär, aber selten patientenfreundlich. Und da habe ich mich gefragt: Warum eigentlich? Muss die Wunde groß sein, wenn der Eingriff präzise ist? Ist es nötig, den Knochen freilegen, wenn es anders ginge? Warum Implantologie zum Schlachtplan erklären, wenn es im Kern präzise Handarbeit ist? Meine Idee wirkte damals fast kühn. Was, wenn Implantologie so logisch wird, dass sie jede chirurgisch arbeitende Zahnarztpraxis beherrscht, ohne riesige Strahlenbelastung, Spezialstühle, Schwellungen? Dass aus dieser Idee schließlich ein international anerkanntes System geworden ist, liegt an einem Prinzip, das ich nie aufgegeben habe:

Beharrlichkeit. Ich hatte viel Aufklärungsarbeit vor mir. Ich musste beweisen, dass Implantologie ohne unnötige Gewebe-Traumatisierung funktioniert, ganz ohne Lappenbildung. Wenn ein Kurs-Teilnehmer nach einer Live-OP heute zu mir sagt: „Das habe ich mir viel schlimmer vorgestellt“, dann ist das mein größter Moment. Nicht der Award in Dubai oder die Zertifikate an der Wand.

Sie haben die moderne Implantologie stark vereinfacht, – laienhaft gesagt – geradezu entrümpelt. Unsere Medi-Pool-Botschafterin Dr. med. dent. Petra Döhring, die Sie als INVENTOR OF THE YEAR nominierte, hat mir erklärt, dass Sie maßgeblich dazu beigetragen hatten, das alte Klischee zu entkräften, Implantologie sei eine Disziplin ausschließlich für große Spezialzentren. Wie kam es zu diesem Wandel?

Dr. Armin Nedjat: Es stimmt, dass Implantologie früher ein sehr exklusives Fachgebiet war und das hatte gute Gründe. Die Techniken waren komplex. Man brauchte viel Erfahrung, um all das sicher umzusetzen. Das hat den Kolleginnen und Kollegen, die über Jahre diese Expertise aufgebaut haben, meinen größten Respekt eingebracht. Mit der Zeit hat sich jedoch die Technologie weiterentwickelt und damit die Methodik. Das war kein Bruch mit der Tradition,

Highlight in der Medizinbranche: bringt neuen Schwung und Wirtschaftlichkeit in die Gesundheitsversorgung als Entwickler der sanften Eingriffe Dr. Armin Nedjat

Feste Größe der modernen Implantologie
Dr. med. dent. Armin Nedjat, Gründer der Future Dental Academy und Präsident des VIP-ZM, legt Wert auf Vernetzung und Wissenstransfer unter Kollegen.

Die Innovationen des Implantologie-Vordenkers sind keine Eintags-Wunder. Als Dauer-Pragmatiker setzt der Visionär auf stetigen Austausch und konsequente, systemische Verbesserung der medizinischen Versorgung. Vom Praxismanagement bis zur Produktentwicklung – hier wird laufend optimiert.



sondern eine natürliche Evolution. Mit MIMI®, unserer minimalinvasiven Methode, konnten wir vieles vereinfachen, was früher technisch notwendig war: keine großen chirurgischen Zugänge mehr, keine zweite Freilegungs-OP, deutlich geringere Traumata für das Gewebe.

Das bedeutet nicht, dass frühere Techniken falsch waren, sondern schlicht der Stand der Dinge. Heute können wir dank Low-Speed-Chirurgie, sauberer Oberflächen und eines klaren, reproduzierbaren Protokolls Implantologie so durchführen, dass sie auch in ganz normalen chirurgisch tätigen Zahnarztpraxen sicher möglich wird. Unser Champions4Champions-Expertenkreis wird als sinnvolle Ergänzung zu Spezialkliniken angesehen. Wir erweitern das Angebot für Patienten und geben Kollegen Werkzeuge an die Hand, die früher gar nicht existierten.

Was sind eigentlich Lappen?

Bei der klassischen Methode wird das Zahnfleisch wie ein Buchdeckel aufgeklappt. Das nennt man Lappenbildung. Bei MIMI® bleibt das Buch zu! Es braucht nur einen feinen Zugang, der das Gewebe nicht aus seiner Ruhe bringt. Ich habe hunderte Kolleginnen und Kollegen erlebt, die bei ihrer ersten MIMI®-OP überrascht waren, wie überschaubar und präzise das plötzlich abläuft. Und genau darum geht es. Der Fachbereich wird entmystifiziert und dadurch erst beherrschbar. Plötzlich können Praxen Fälle lösen, von denen sie früher glaubten „Das ist zu groß für mich, lieber an Spezialisten überweisen.“ Mit MIMI® merken sie dann „Nein, das kann ich. Und zwar sicher.“ Das ist kein Marketingversprechen, das ist Alltag.

Wow. Was für ein medizinischer und wirtschaftlicher Fortschritt! Für Patienten wie auch für Praxen und letztlich sogar für das gesamte Gesundheitssystem würde ich mal sagen.

Richtig, Frau Briegel. Je weniger Aufwand im Eingriff, desto bezahlbarer wird die Implantologie.

Je weniger Komplexität, desto mehr Kolleginnen und Kollegen trauen sich überhaupt erst an die Methode heran. Ich möchte nicht, dass Implantologie ein Nischenfach bleibt, das man mit großen Geräten und noch größeren Mythen verbindet. Wir streben an, dass jede chirurgisch arbeitende Praxis die Möglichkeit hat, ihren Patienten moderne Implantologie anzubieten, ohne unnötige Barrieren und mit deutlich weniger Komplikationen. Die Entlastung des Gesundheitssystems basiert auf Demokratisierung in der Medizin. Die beste Methode gehört dorthin, wo die Menschen sie in der Breite auch brauchen.

Das klingt fast zu schön, um wahr zu sein. Ich dachte immer, man braucht für Implantate mindestens fünf Sitzungen.

(Er lächelt) Nun, früher war ein Einzelzahnimplantat ein halbes Lebensprojekt. Voruntersuchung. Chirurgischer Eingriff. Freilegung. Abformung. Einsetzen. In Summe fünf Sitzungen, rund 180 Minuten Stuhlzeit und das bei einem einzigen Zahn. Mit MIMI® bewegen wir uns in völlig anderen Dimensionen. Zwei Sitzungen, etwa 60 Minuten. Das MIMI®-Protokoll reduziert Behandlungszeit und Terminanzahl also signifikant und schafft damit wirtschaftliche Entlastung für Patienten und Praxen, ganz ohne Qualitätskompromiss.

Kann man sagen, Sie arbeiten also nicht nur schneller, sondern intelligenter? Weniger Trauma, kaum Schwellung, minimale Nähte und deutlich weniger Risiken?

Richtig. MIMI® spart nicht nur Zeit, sie spart Druck. Für alle Beteiligten! Und das Ergebnis ist faszinierend. Patienten, die sich nach einem Implantat ernsthaft wundern, warum sich nicht die erwarteten klassischen Schwellungen zeigen. Sie würden am nächsten Tag am liebsten ins Champions Future Center kommen und fragen: „Haben Sie wirklich gestern implantiert?“ Ja, haben wir. Und zwar so, wie moderne Implantologie aussehen sollte.

Apropos aussehen. Wie sehen Sie eigentlich, wohin Sie bohren, ohne diese Lappen zu schneiden? Sie klappen ja am Zahnfleisch nichts auf. Wie erklären Sie das einem Laien? Ist das nicht ein Blindflug?

Keinesfalls! Wir lassen unsere Gerätschaft vom Körper führen. Wenn Sie beim Implantieren mit zu hoher Bohr-Geschwindigkeit arbeiten, schneiden Sie alles, auch das, was Sie gar nicht schneiden wollen. Ein klassischer Bohrer mit 1.500 Umdrehungen pro Minute ist wie ein Skalpell auf Adrenalin. Er kennt keine Pause und Rücksicht.

Dem Turbo ist egal, wo weicher Knochen endet und harte Kortikalis beginnt. Unsere Low-Speed-Technik funktioniert genau umgekehrt. Der Bohrer gehorcht der Anatomie. Bei 30 bis 100 U/min fräsen wir nicht, wir ertasten. Die spongiöse, also schwammige Knochenschicht ist weich und gibt nach. Die Kortikalis ist hart, stabil, unnachgiebig. Sie wirkt wie eine natürliche Leitplanke. Der Bohrer weigert sich wortwörtlich, unkontrolliert hindurchzubrechen. Damit wird er zum Navigationsinstrument bzw. zur mechanischen Intuition des Behandlers. In der Fachsprache nennen wir es CNIP.



Den Dentalmarkt bereichern.

Mit der Future Dental Academy und der Champions Clinic schafft der Avantgardist der minimalinvasiven Implatologie ein Ökosystem der permanenten Wissensvermehrung. Weiterbildung, Forschung, langjährige Studien und 1A-Patientenversorgung vereint unter einem Dach und einer starken Marke

Aus Flonheim in die ganze Welt:
Export in über 65 Länder



Allein in Deutschland nutzen
über 4.500 Praxen die
Champions-Produkte

www.champions-implants.shop

MIMI® (R)Evolution
täglich anerkannt durch
Top-Patientenresonanz

Das renommierte Zahnärzte-Netzwerk „Champions4Champions“ rund um Implantologie-Mastermind Dr. med.dent. Armin Nedjat arbeitet nach dem MIMI® Protokoll, das als beste medizinische Innovation ausgezeichnet wurde. Passion trifft auf höchste Präzision und kompromisslosen Qualitätsanspruch!

„Qualität ist das Ergebnis eines täglichen Prinzips: verlässlich arbeiten, transparent handeln und keine Abkürzungen akzeptieren.“

Nomen est omen: Champions durch und durch. Höchste Qualität und Transparenz sind zwei Erfolgskriterien der Champions Clinic

Bedeutet: Cortical Navigated Implant Placement. Es ist, als würde der Knochen sagen „Hier entlang. Aber nicht weiter.“ Alles, was wir tun müssen, ist „zuzuhören“ und nicht zu schnell zu werden. Für Patienten bedeutet es maximale Sicherheit, minimale Hitze. Die Kollegen erhalten eine Methode, die Orientierung gibt und nicht von teuren Geräten abhängig ist. Viele fürchten vor ihrer ersten MIMI®-OP, dass genau diese Präzision kompliziert wird. Nach der OP sagen sie: „Warum arbeiten wir nicht alle so?“ Und genau das ist der Punkt. Die Natur ist der beste Navigator. Man muss ihr nur die Chance geben, mitzuwirken.

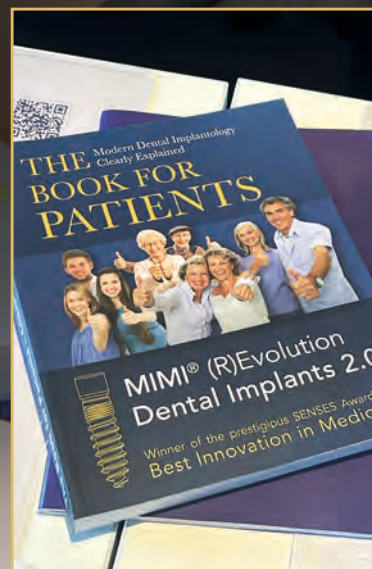
Spannend hört sich das an. Der auf den Knochen hört... (wir lachen) Dann macht dieses langsame Vorgehen das Verfahren sogar sicherer als das klassische „Aufklappen“. Spüren ist hier also das bessere „Sehen“. Ihre Patienten erzählen, man könne nach der Implantation problemlos essen, arbeiten, manchmal sogar direkt zum Sport gehen. Das widerspricht dem Bild der „dicken Backe“ und bestätigt Ihren Ansatz.

Weil wir nicht traumatisieren. Das Periost, also die Knochenhaut, ist die Lebensleitung des Knochens. Wenn Sie sie abheben, zwingt man den Körper in einen intensiven Reparaturmodus. Gefäße müssen neu organisiert werden, es kommt zu Schwellung und Schmerz. Der Körper versucht, das Chaos zu ordnen. Wenn Sie das Periost jedoch in Ruhe lassen, bleibt

die gesamte biologische Infrastruktur erhalten. Das Gewebe weiß gar nicht, dass eine „Operation“ stattgefunden hat. Ich erinnere mich an einen Patienten, der nach einer Implantation scherzte: „Dr. Nedjat, ich bin jetzt richtig enttäuscht, wie kurz das gedauert hat. Ich hatte mir den Tag freigenommen.“ *(Ich muss lächeln.)* Er ist danach tatsächlich ins Fitness-Studio gefahren. Das zeigt, wie tief das Bild der leidvollen Implantologie sitzt. Und wie schnell man es korrigieren kann, wenn man minimalinvasiv arbeitet.

Verstehe. Sie vermitteln also Ihren Kolleginnen und Kollegen, Implantologie als ruhiges, präzises Handwerk aufzufassen, nicht als dramatischen Eingriff. Das ist doch die Kernbotschaft?

Jede Generation hat ihre chirurgische Handschrift und jede hatte ihre Berechtigung. Früher waren größere Zugänge notwendig, weil die technischen Möglichkeiten begrenzt waren. Wie schon gesagt, das war kein ‚Spektakel‘, sondern der damalige Stand der Wissenschaft. Heute haben wir andere Instrumente, andere Materialien und ein viel tieferes Verständnis der Biologie. Damit verändert sich automatisch auch die Vorgehensweise. Ich sage meinen Kolleginnen und Kollegen: Der Patient kommt nicht für eine ‚Show‘, sondern für ein funktionierendes Ergebnis. Das Implantat selbst ist die neue Wurzel. Die soll solide, verlässlich und biologisch integriert sein. Die eigentliche



Gentleman und IDEALER Arbeitgeber

Laut Dr. Nedjat organisiert optimales Management die Praxis so, dass der Zahnarzt mehr Zeit für die Behandlungen hat, die in seinem Fokus stehen, patientenferne Aufgaben intelligent ausgelagert werden und der Alltag ein geordneter, planbarer Workflow. Er sieht ZFAs nicht als Assistenzen im klassischen Sinn, sondern als „Patientenmanager“ und lehrt Kollegen mehr Verantwortung zu übertragen und sich besser zu organisieren.

Ausgezeichnet und gefragt in der Branche Champions4Champions durch MIMI® auf Erfolgskurs

Beliebt in Fachkreisen, bei Kollegen und Patienten. Die große Fangemeinde bucht den Brückenbauer der Medizin für

- flexible Vortragsthemen je nach medizinischem Rahmenprogramm
- Fachbeiträge und Interviews zu vorgegebenen Themen
- Impulse, Vorschläge und Ideen für patienten-nahe Themenaufbereitung
- Podcast, Radio oder TV-Interviews

„Für mich zählt vor allem,
dass unsere Zahnärzte als
Champions der sanften, nahezu
traumafreien Implantate gelten.“

www.champions-4-champions.com



Etabliertes Implantologie-Netzwerk

Kunst entsteht danach. Erst in der Prothetik, der Okklusion bzw. der Ästhetik entscheidet sich, ob jemand natürlich lachen und beschwerdefrei kauen kann. Deshalb plädiere ich für einen ruhigen, klar strukturierten chirurgischen Ablauf. Sobald der Eingriff biologisch respektvoll und reproduzierbar erfolgt, entsteht automatisch mehr Sicherheit, für den Behandler und damit automatisch für den Patienten. Minimalinvasiv heißt nicht nur minimaler Aufwand, sondern maximale Rücksicht auf die Biologie. Genau das führt letztlich zu den langfristigen Ergebnissen, die wir uns alle wünschen.

Was mich an Ihrer Dental-Revolution besonders fasziniert, ist Ihre kommunikative Doppelbegabung. Sie müssen in zwei Sprachen aufklären, der präzisen, wissenschaftlichen Fachsprache für Kollegen und der beruhigenden Klarheit für Patienten. Das ist sicher herausfordernd?

Alles, was mir mein Praxis-Leben erleichtert, stelle ich auch den anderen zur Verfügung. Wer sich im Champions Future Center fortbildet, kann sich an unserem kompletten Werkzeugkasten an Kommunikationsmaterial bedienen. Zur Aufklärung geben wir beispielsweise Patientenbücher in mehreren Sprachen heraus. Aber Sie haben es schon richtig erkannt. Fachlich versiert zu sein, ist das eine. Es anderen verständlich zu vermitteln, ist eine andere Kür. Vor allem, wenn man neue Wege geht. Der Künstler in mir – ich war nebenberuflich in jungen Jahren erfolgreich in einer Musikband unterwegs – hilft mir, die kommunikativen Hürden kreativ zu meistern. Ärztliches Können zu kommunizieren, macht mir richtig Spaß. Ich stehe gerne auf der Bühne als Fachmann oder als Dozent.

Das merkt man. Ihre Fingerfertigkeit ist vielleicht leicht erhöht, weil Sie auch Klavierspieler sind. (Er lächelt.) Fassen wir zusammen: Sie haben Champions-Implants aus eigener Kraft aufgebaut. Nicht als romantischer Einzelkämpfer, sondern als ausgesprochen strategischer Unternehmer, der wirtschaft-

lich denkt, effizient strukturiert und zugleich extrem wertorientiert handelt. Aber warum haben Sie sich damals bewusst gegen Investoren entschieden, obwohl so großangelegte Innovationen wie Ihre sonst nur mit Kapitalgebern wachsen? Was hat Sie zu diesem unabhängigen Weg geführt?

Für mich war der eigenständige Weg keine Abgrenzung und keine Kritik an Investoren. Es war eine unternehmerische Überlegung. Dieses Fach ist ausgesprochen sensibel. Viele Entscheidungen berühren direkt den Patienten. Ich wollte die Freiheit haben, Entwicklungen ausschließlich an medizinischer Logik, klinischer Erfahrung und Praxistauglichkeit auszurichten. Gleichzeitig bin ich natürlich Unternehmer. Wirtschaftlichkeit gehört zu jeder nachhaltigen Innovation, besonders wenn man Produkte für den Alltag von Praxen entwickelt. Nur habe ich früh gemerkt, dass meine Vision am klarsten bleibt, wenn sie ohne Zielkonflikte entstehen kann. Unabhängigkeit ermöglicht mir, Systeme schlank zu halten und Preise fair zu kalkulieren. Über Qualität will ich nicht verhandeln müssen. Diese Kombination aus fachlicher Präzision und unternehmerischem Denken hat Champions-Implants zu dem gemacht, was es heute ist.

Hut ab für diesen mutigen Schritt. Ich kenne die Hürden gut. Wir haben das OrhIDEAL Podium auch ohne Banken aufgebaut. Darüber schüttelten viele den Kopf.

Ja, viele rieten mir damals auch ab. Sie sagten: „Du brauchst Vertreter!“, „Du brauchst Investoren!“,



MIT DEM SHUTTLE INS MIMI®-VERSUM....

„Der sogenannte Shuttle ist Kern des Systems: Er fungiert gleichzeitig als Verschlusschraube, Gingivaformer, Übertragungsteil für die Abformung und Einbringinstrument. Der Champions-Shuttle bewahrt das Implantat während der Heilung vor jeder Belastung – für weniger Sitzungen, weniger Risiko und eine beeindruckend ruhige Einheilphase. Schutz von innen, Effizienz nach außen“



lieber progressiv, statt aggressiv

Champions – Innovator und
Hersteller von Zahnimplantaten
Champions-Implants GmbH
Champions Platz 1
D-55237 Flonheim

CHAMPIONS

„Sicherheit entsteht nicht im
Vortragssaal. Sie entsteht in dem
Moment, in dem ein Kollege selber
umsetzt und merkt: *Ich kann das –
jetzt, sofort, am echten Patienten.*“

www.future-dental-academy.com

„Du brauchst Kapital!“ Ich war dagegen fest überzeugt, ich brauche Systeme und Methoden, die funktionieren. Und ich hatte das Glück, dass die Methode MIMI® so extrem gut ist, dass sie sich von selbst verbreitet hat. Kollegen haben es weitergegeben. Patienten haben darüber geredet. Fortbildungsteilnehmer haben es in ihre Praxen getragen. Dass wir einmal Produkte und Zubehör in über 65 Länder liefern würden, konnten sich anfängliche Skeptiker kaum vorstellen.

Viele Kollegen sagen inzwischen, Sie hätten nicht einfach Implantate entwickelt, sondern ein eigenes Systemdenken. Was genau verkaufen Sie eigentlich? Und warum ist für Sie ‚Made in Germany‘ und die CleanImplant-Zertifizierung weit mehr als ein Qualitätsstempel?“

Ein Implantatsystem ist schnell erklärt. Ein Workflow optimiert den Alltag einer Praxis. Was wir anbieten, ist nicht nur Hardware, wie einteilige Implantate, zweiteilige Systeme, Keramikvarianten, das Shuttle, präzise Instrumente und all die Komponenten, die eine minimalinvasive Versorgung ermöglichen. Das ist die technische Seite. Aber im Kern verkaufen wir ein Betriebssystem, eine Art Software für die Implantologie. Dahinter steht meine Behandlungsphilosophie, die durchdacht, reproduzierbar ist. Sozusagen klinisch erprobt! Deshalb lege ich so viel Wert auf Qualität. Unsere Implantate werden in Deutschland gefertigt und sind CleanImplant-zertifiziert. Für mich ist das kein schönes Etikett, sondern eine Verpflichtung. Ist die Oberfläche nicht perfekt sauber, verliert selbst die beste Chirurgie ihren Wert. ‚Made in Germany‘ heißt für mich vor allem Verantwortung. Kollegen sollen sich auf jedes Produkt blind verlassen können. Auf eine Stabilität, die man spürt. Dieses Zusammenspiel aus Qualität, Logik und praktizierbare Einfachheit sorgt für weltweite, organische Verbreitung der Champions-Implants.

Dr. Nedjat, was uns an inhabergeführten Unternehmen besonders fasziniert, ist die innere Vision. Dabei entsteht ein eigener Sinn, der weit über Produkte hinausreicht und ein Unternehmen zu etwas Lebendigem macht.

Stimmt, ich habe Champions-Implants vor al-

lem gegründet, um ein Problem zu lösen. Immer nach dem Motto: Mach es besser. Mach es einfacher. Und mach es so, dass du es auch selbst jeden Tag anwenden würdest.

Wer Sie beobachtet, merkt schnell, dass Sie sich nie auf einem Stand ausruhen. Erfolg entsteht bei Ihnen durch permanente Verfeinerung. Sie halten die Augen offen. Ein beeindruckendes Beispiel dafür ist Ihre frühe und konsequente Nutzung des Smart Grinders, dem Knochenersatz aus dem eigenen Zahn des Patienten. Für Laien klingt das fast futuristisch. Sie sind zwar nicht der Erfinder, aber einer der wichtigsten Wegbereiter dieser Methode im deutschsprachigen Raum. Habe ich das richtig erfasst?

Der Körper liefert uns das beste Material, das wir je hatten. Zahn und Knochen bestehen zu über 90 % aus denselben Bestandteilen, Hydroxylapatit, Kollagenstrukturen, organische Matrix. Nur ein Detail macht den Zahn überlegen. Er enthält mehr Wachstumsfaktoren als der Knochen selbst. Diese BMPs (Bone Morphogenetic Proteins) sind wie kleine biologische Anweisungen. „Bitte Knochen bilden. Und zwar sofort.“ Also habe ich mich irgendwann gefragt, warum wir zu künstlichen, tierischen oder synthetischen Materialien greifen, wenn der Patient das hochwertigste Gerüst bereits mitbringt? Für mich ist der Smart Grinder keine Zukunftsvision. Er ist die logische Konsequenz aus Anatomie und gesundem Menschenverstand. Das Futuristische daran ist höchstens, wie unkompliziert es plötzlich wird, wenn ein Zahn, selbst ein wurzelbehandelter, gereinigt, zerkleinert, acht Minuten aufbereitet, pH-neutralisiert wird. Wir nutzen die regenerative Intelligenz der Natur in Echtzeit.

Cool. Der Körper erkennt das Material und denkt wahrscheinlich „Willkommen zu Hause“. (Wir lachen wieder.) Frau Dr. Döhring berichtete mir von der oft sehr emotionalen Reaktion der Patienten, wenn ihr alter Zahn vor ihren Augen weiterlebt.

Ja, das ist ein besonderer Moment, fast philosophisch. Die ZFA bereitet den Zahn direkt im Zimmer auf. Die Patienten sehen, wie etwas, das man eben noch als verloren betrachtet hat, eine neue Aufgabe bekommt. Das Alte wird

Dank Supervision zur wissenschaftlichen Brillanz: Guided Clinical Hands-on Training

Global anerkannt, von Fachmedien begleitet und auf internationalen Kongressen gefragt, bleibt der Visionär aus Flonheim dennoch bodenständig und seiner Branche verpflichtet. So schafft er mit der Future Dental Academy einen Ort, an dem Zahnärzte nicht nur operativ dazulernen, sondern auch ihre Führungsqualitäten im Praxismanagement stärken. Seine Freude an der Sache ist spürbar und vor allem ansteckend. Hier lehrt er nicht nur, sondern lässt andere tun. Am echten Patienten, unter seiner ruhigen, präzisen und souveränen Anleitung. Der Unterricht wird gestreamt, erreicht Kolleginnen und Kollegen weltweit. Wenn schließlich ein Zahnarzt zu dem Champions-Implantologie-Expertenkreis gehört, bedeutet es für seine Patienten, dass sie eine fortschrittliche Premium-Form des Zahnersatzes genießen. Minimalinvasiv, gewebeschonend, überraschend komfortabel, mit kurzen Behandlungszeiten, kaum Beschwerden und langlebigen Implantaten, die modernste Zahnmedizin auf den Punkt bringen.

Schulungsräume für praktische Anwendung



Chancen-Scanner

„Wer geschwind
sich besinnt und
beginnt“ ist sein
Champions-Motto



Beim Live-OP
Training



Rundum-Weiterbildung zur besten Praxis-Version



„Minimalinvasives
Behandeln ist mehr
als Technik, es ist meine
feste Überzeugung.“

zum Fundament für Neues. Zum Schutzschild gegen den Knochenabbau.

Ah, darüber habe ich schon früher gelesen. Fehlt der Zahn, baut der Knochen ab. Und diese Aufbereitung verhindert das? Das ist genial! Exakt. Der Körper folgt seiner Logik. Mit dem eigenen Zahn bleibt das Volumen erhalten. Denn der Zahn in Form von Zahnmateriale ist ja weiter da und so setzt der Körper keinen Abbau-Reiz. Er „denkt“, dass die Struktur noch gebraucht wird. Unterm Strich hat das weitreichende positive Folgen, die jeder Fachmann ohne viele Erklärungen nachvollziehen kann. Weniger Eingriffe, weniger Kosten für den Patienten.

Ach Herr Dr. Nedjat, Sie sind inspirierend. In Ihrer Future Dental Academy werden Kollegen nicht nur zu MIMI®-Spezialisten, sondern oft zu neuen Versionen ihrer selbst. Mich beeindruckt vor allem, dass Sie die Kursteilnehmer nicht nur zuschauen lassen. Sie dürfen unter Ihrer Aufsicht am echten Patienten arbeiten. Das ist durchaus außergewöhnlich. Warum ist Ihnen dieser direkte Lernweg so wichtig?

Die Theorie ist die Basis, keine Frage, aber sie ersetzt nicht das Gefühl für Gewebe. Viele Fortbildungen bleiben auf der Beobachtungsebene. Das ist wertvoll, gibt aber keine Sicherheit. Deshalb arbeiten wir im Future Center unter kontrollierten Bedingungen am echten Patienten, um den Kollegen die Angst zu nehmen und die Methode, im wahrsten Sinne des Wortes, begreifbar zu machen. Ich bin selbstverständlich die ganze Zeit dabei, gebe Halt, zeige, korrigiere, sichere jeden Schritt ab. Für mich steht außer Frage, dass Wissen geteilt werden soll. Und dass man Verantwortung übernimmt, wenn man anderen Mut machen will. Das ist für mich echte Kollegialität.

Es wundert mich nicht, dass Sie als Branchengesicht gefragt sind. Die Anschaulichkeit Ihrer Schilderungen ist lehrreich und unterhaltsam. Patienten googeln Sie. Kollegen wollen in Ihr Netzwerk. Podcaster buchen Sie. Fachmedien greifen Ihre Inhalte auf. Sind Sie wunschlos glücklich? Wovon träumt ein Dr. Nedjat noch? Ihr Motto lautet doch: Wenn du träumen kannst, kannst du es tun.

Ich bin tatsächlich sehr glücklich, dass MIMI® so breite Anerkennung gefunden hat. Träume gehen

einem Menschen doch nie aus. Ich träume davon, immer am Puls der Zeit zu bleiben und MIMI® mit dem technologischen Fortschritt kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Apropos Fortschritt. Wohin entwickelt sich zu guter Letzt Ihrer Meinung nach Ihr Fachbereich, zwischen Digitalisierung, neuen Materialien und dem Wunsch nach breiter Versorgung ohne Hightech-Hürden?

Wenn wir bereits die Verbindung aus Biologie, Vereinfachung und einem sinnvollen Einsatz von Digitalisierung immer weiter zusammenbringen, ist Implantologie modern und zugleich deutlich leichter zugänglich, für Patienten wie für Praxen. Und das ist eine enorme finanzielle Entlastung für unser Gesundheitssystem. Wir praktizieren schon die Zukunft, Frau Briegel.

Das ist ein passender Schlusssatz. Ich bedanke mich herzlich bei Ihnen für die Zeit. Es ist ein Erlebnis in Ihr Champions Future Center einzutauchen. Sie sind ein Vorbild nicht nur für Ihre Zunft, sondern für mittelständische Unternehmer überhaupt.

Auch Ihnen, Frau Briegel, vielen Dank für die interessanten Fragen. Ich arbeite seit jeher an Lösungen, die nicht theoretisch glänzen, sondern im echten Leben für Patienten, Praxen und die Zukunft unseres Fachs funktionieren. Es freut mich, dass Sie die Tragweite unserer Innovationen so gut erfasst haben. Kommen Sie, ich zeige Ihnen mal unsere Seminarräume und die Galerie im ersten Stock.



Auf dem OrhIDEAL Unternehmerpodium küren wir Dr. med. dent. Armin Nedjat zum INVENTOR OF THE YEAR als unternehmerisches Vorbild und Fortschrittmacher. Jemand, der es wagte, die Regeln zu hinterfragen, und mutig genug war, neue zu schreiben.

Wir gratulieren zu diesem inspirierenden Weg und wünschen weiterhin viel Erfolg! Orbidea Briegel

Ab 2026 in der OrhIDEAL Hall of Fame, dem Podium der Starken Marken als IDEAL workplace und im Netzwerk unserer Most Wanted Expe@ts & Interviewpartner für die Medien



Game-Changer als Brain-to-rent

AUF EINEN BLICK

- **Minimalinvasiv statt kostenintensiv – schonend für Gewebe & Knochen**
- **Sofortversorgung – feste Zähne in kürzester Zeit**
- **Made in Germany – Inhabergeführtes Unternehmen mit höchsten Qualitätsansprüchen**
- **Wirtschaftlich – Vorteile für Praxis & Patient**
- **Innovativ – Forschung & modernste Lösungen**
- **Rundum-Service – Schulungen & persönliche Betreuung**
- **Patientenfreundlich – weniger Eingriffe, keine Schmerzen**

**Wir beantworten Ihre Fragen:
info@champions-implants.com**

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

**oder
vip@orhideal-image.com**

Expert Network 2025 — Special Edition |
Celebrating 25+ Years of OrhIDEAL
www.orhideal-image.com



Encounter with

Nika Cristiani
Founder of
Gym In A Box L.A.

MediaFace of the month

original • responsible • honest Entrepreneurial Role Models from the German Mittelstand

ORHIDEAL®
IMAGE

PR & Marketing Partnership on the OrhIDEAL Leading Brands Platform



Orhidea Briegel Publisher and ImageDesign Expert presents...

seen through
**the
lense**

Beauty-tech pioneer with a keen media instinct. Nika Cristiani translates microcurrent, LED and elegant product design into daily rituals that actually fit modern lives. Sharpened in Los Angeles, proven in Europe, ready for prime time in the U.S. GYM IN A BOX stands for results without drama and technology with manners.

“Routine beats noise. Fifteen minutes of focused technology change more than an hour of hectic effort.”

www.gyminabox.la

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

No gimmicks – finally everyday technology!
Confidence doesn't come from hype but from real effect.
With her E-Mask, Nika Cristiani turns high-tech into daily elegance that fits real lives.

From QVC Europe toward QVC America:
Community engaged, scripts refined,
logistics aligned.

Gym & Beauty **TECHfluencer**

In a world that often gets lost between a Botox boom and a maze of diets, Nika Cristiani feels like fresh morning air. No fake shine. No empty promises. Just technological elegance with backbone. Her new V-Face SMARTFaceLift E-Mask is not a beauty gimmick. It is an intelligent statement. Microcurrent meets LED and lifts more than a jawline. It lifts the standards. Nika turns old beauty and fitness pressure into freedom, self-determination, and efficiency. That takes vision, engineering, and courage. Few embody that as confidently as she does with GYM IN A BOX, a brand that has set the tone from day one. Her products carry the mark of the unexpected. Innovative, quiet, and without the line at the gym.

When peak technology lands in the hands of those who prefer to glow rather than shout, Nika becomes a gentle revolutionary. This cover does not only show a face. It shows a stance. Future-ready fitness with poise and a wink. OrhIDEAL honors Nika Cristiani as an architect of a new beauty-fitness ethos.

Orhidea Briegel, Publisher

From Europe to America: Smart Beauty, Bold Business



OrhIDEAL Nika, you have just delivered the next product leap. What exactly makes the new E-Mask a step forward from your original FaceLift model?

Nika Cristiani: We sharpened the microcurrent intelligence and paired it with beauty light. The SMARTFaceLift E-Mask runs on our ToneUp15 and StimFit logic and adds LED for a clearer, more targeted signal along the jawline and cheeks. You feel a real freshness effect in about fifteen minutes. It is hands free, it hugs the contours, and it fits into a full day. For me it is not a toy. It is a daily ritual that shows results without a salon appointment. And yes, we matured the fit and finish. It feels better in the hand and looks like it belongs on a modern vanity.

You have been on television more often lately, not only for beauty but also speaking as an entrepreneur about tariffs and market entry. Why was that important to you?

Being an entrepreneur means building products and

understanding the rules around them. On News-Nation I explained how new tariffs act like extra weight in a workout. They slow launch timing, shift the math, and force a plan B. Complaining does not move the line. Facts, lean supply chains, clean claims, and patience do. I wanted to show that small and mid-size brands can navigate this if they hold the numbers and the story at the same time.

You are extending from QVC Europe to QVC America. That is a big move. Where are you in that process and what does it mean for your community?

Europe is running. Our first breakthrough with Barbara Klein gave us true bestseller moments. The United States is the natural next step because TV commerce, the creator ecosystem, and retail live close together there. The products are ready. The on-air training, the scripts, and the logistics are aligned. The current tariff climate pushes the start line a bit back, not into the void. Our community

sees that we are visible, testable, and present until the green light comes for the big slot.

What do you personally love most about the E-Mask when you place it into the day of a working woman?

Quiet efficiency. You give yourself a short treatment in the morning. Microcurrent and light do their work. You step into the day clear and composed. No big prep. No downtime. I like technology with manners. It does not create drama in the bathroom and still delivers. That kind of elegance keeps you consistent.

You built your company in Los Angeles. Was that a gut decision or a spreadsheet decision?

Both. Los Angeles is my test market with media access, early adopters, and partners within reach. A morning can settle design questions, noon can resolve certification details, and evening can lock in TV timing. For GYM IN A BOX this density was the catalyst. We design in L.A., we hear what works at once, and we iterate

This is NIKA Power: The mix of L.A. media proximity, European quality thinking and a clear story of everyday benefit turns GYM IN A BOX into a category setter.

No patchwork of gadgets, trends or theatrics. Nika Cristiani builds a quiet success system: precise microcurrent, intelligent LED and a fit-and-finish that feels like a trusted tool. The new SMARTFaceLift E-Mask is the logical next step after her celebrated FaceLift starter model. It refines contour work and delivers a fresh, awake look in about fifteen minutes while staying hands-free and effortless. Visibility follows substance. As an on-air entrepreneur she talks about tariffs, timing and compliance and explains why patience and clean claims are strategic assets. After bestseller moments on QVC Europe, the brand is preparing the move to QVC America. Scripts, training and logistics are ready. The launch timing depends on the tariff climate, not on demand.



without detours. That gives the brand speed while keeping the European quality mindset.

Looking back at the move, what did you underestimate and what would you do exactly the same again?

I underestimated how quickly opportunity and obligation run side by side in the U.S. You can be on air tomorrow and you still need solid answers today on product liability, claims, and returns. I would make the same choice again to stay close to media and to customers. Nothing replaces real user testing in public. We collected feedback in real time, refined the product, and scaled with substance. It is demanding. It is also how you build something that lasts.

Some of our readers want to enter the U.S. market. What should they truly watch for if they want to gain traction?

America loves a clear promise of use. The first seven seconds matter. Start with the lived effect in everyday life. Save the tech vocabulary for later. At the same time, compliance is non-negotiable. Every word on the box, every on-air claim, the entire cost stack including landed costs must stand up to scrutiny. Then comes media readiness. If you can handle live selling, creator partnerships, and editorial appearances, you save months. We validated the model in Europe and tuned it in Los Angeles. The tariff climate can delay a launch. It does not have to defeat it if you have done your homework.

What should your customers and your peers keep in mind as they look to the next twelve months?

We keep developing and we keep our brand

promise. Smart, wearable technology that takes little time and delivers a lot. We stay close to media and people in L.A. and we use every window that opens for a strong U.S. launch. If you know us, you know we choose substance over noise.



NIKA'S LATEST
BEAUTYTECH
INNOVATION
by GYM IN A BOX®

SMART
FACELIFT
E-MASK

PLUS
LED

SMART FACELIFT
E-MASK
BY GYM IN A BOX

Face Lift
By NIKA



The future of beauty-tech has a name – and a vision. With a sharp instinct for design, media and human needs, Nika Cristiani turns microcurrent and LED into daily rituals that fit real lives. Her SMART-Facelift E-Mask is not just another device. It is the promise of efficiency, elegance and confidence in fifteen minutes.

„Every contour tells a story – and every person deserves more than a quick fix. Real beauty is clarity, routine and results you can feel.“

www.gyminabox.la

Elegantly empowered

**Sie wollen Vorbilder
aus dem Mittelstand
nominieren?**

**Ihre Vorschläge für
eine Erfolgsstory
senden Sie an**

+49 - (0)177 3550 112

oder

vip@orhideal-image.com

Sonderedition Expertenpool 2025
Über 25 Jahre OrhIDEAL
www.orhideal-image.com



Begegnung mit

Thomas Schädler
Orthopädiezentrum
am Venet Haus

Facharzt & Arbeitgeber des Monats

Sonderdruck der Titelseite

ORHIDEAL[®]
IMAGE

PR-Marketing-Kooperation im Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

Liest den Körper wie ein Buch und hat den Bogen raus – Nomen est Omen!
Das Venet Haus mit seinem markanten Cortenstahl-Bogen ist nicht nur eine Galerie für zeitgenössische Kunst, sondern auch eine gefragte Adresse für präzise Orthopädie. Hier vereint Thomas Schädler die Kunst modernster Diagnostik – mit Fingerspitzengefühl.

Mehr als ein Orthopäde mit Facharzt-Titel und Zertifizierungen:
Thomas Schädler ist ein Körper-Versteher, Symptomdolmetscher, Gewebe-Leser und Faszien-Flüsterer. Den Schmerz und seine Ursache mit interdisziplinärer Erfahrung zu entschlüsseln, erfordert diagnostische Präzision – geprägt von tiefer physiotherapeutischer Expertise und chirurgischer Exzellenz.

Optimale Behandlungserfolge mit interdisziplinären Therapieansätzen.

Von der ganzheitlichen Orthopädie zum gefragten

FaszienFlüsterer

„Das Gewebe erzählt mir die Geschichte des Körpers – und ich höre genau hin. Um dann zielführend zu therapieren.“

Symptomdetektor Thomas Schädler verbindet modernste Hightech-Diagnostik mit dem geschulten Gespür eines erfahrenen Manualmediziners. Seine Philosophie: Orthopädie ist keine Fließband-Reparatur, sondern die Kunst, den Körper als Ganzes zu verstehen. Mit hochmoderner Röntgen-, Stoßwellen- und Ultraschalltechnologie sowie der innovativen Elastographie setzt er neue Maßstäbe in der Diagnostik und Behandlung von orthopädischen Beschwerden. Doch es ist nicht nur die Technik, die ihn auszeichnet – es ist seine außergewöhnliche Fähigkeit, den Körper „zu lesen“. Gewebespannung, Blockaden und Fehlbelastungen ertastet er mit einer Präzision, die diese seltene Kombination aus taktiler Expertise und Hightech-Diagnostik ermöglicht und ihn von der klassischen Orthopädie abhebt. Er inspiriert nicht nur durch seine herausragende Fachkompetenz und einen Qualifikationsmix, sondern auch durch seine mitreißende Art, Orthopädie als das zu begreifen, was sie sein sollte: eine Kunst des genauen Hinschauens, der richtigen Impulse und der langfristigen Heilung.

Sein unermüdlicher Einsatz macht Thomas Schädler mit seinem Kollegen Sebastian Lugowski nicht nur zu einer gefragten Anlaufstelle für Patienten weit über die Region hinaus, sondern auch zu einem spannenden Kooperationspartner, der neue Maßstäbe setzt. Der Orthopäde mit der geschärften „therapeutischen Brille“ arbeitet mit Spezialisten aus verschiedenen Fachbereichen zusammen – von der Radiologie bis zur Schmerzmedizin –, um maßgeschneiderte Behandlungskonzepte zu entwickeln, die über die Standardmedizin hinausgehen. Dieses interdisziplinäre Denken und sein hoher Qualitätsanspruch machen ihn auch in der Fachwelt zu einem gefragten Experten. Hier geht es um mehr als nur „Instandsetzung“ – hier entsteht E-motion: die perfekte Verbindung aus moderner Technologie („E“ wie Engineering) und Bewegung („Motion“), die den entscheidenden Unterschied macht. Die Gewissheit, in guten Händen zu sein – ein gutes Gefühl! Orhidea Briegel, Herausgeberin

www.orthopaediezentrum-am-venet-haus.de

Spezialist mit Mehrfachqualifikation

Manuelle Brillanz trifft chirurgische Expertise

Herr Schädler, Ihr Name steht in Neu-Ulm und darüber hinaus für fundierte Orthopädie mit Weitblick. Auch der markante Standort Ihres Orthopädiezentrums im Venet Haus sorgt für Aufmerksamkeit. Der markante Bogen an der Hausfassade ist nicht zu übersehen.

Ja, es ist ein Anziehungspunkt in Neu-Ulm. Das Venet Haus in Neu-Ulm verdankt seinen Namen dem international renommierten französischen Bildhauer Bernar Venet. Seine markante, 37 Meter hohe Stahlskulptur in Form eines Bogens prägt die Fassade des Gebäudes und verleiht ihm sein charakteristisches Erscheinungsbild. Im Jahr 2007 wurde die Venet Haus Galerie gegründet, die zeitgenössische Kunst präsentiert und das kulturelle Leben in Neu-Ulm bereichert.

Wie passend, Herr Schädler. Zeitgenössische Kunst Tür an Tür mit Ihrer Kunst am

Bewegungsapparat. Das ist eine schöne Location für eine Praxis. Und symbolträchtig. Der markante Bogen ist auch das Wiedererkennungsmerkmal Ihres Logos.

In der Tat. Der Bogen steht für Verbindung und Stabilität – genau das, was ich auch meinen Patienten bieten möchte. Eine Brücke zwischen moderner Medizin und bewährten Techniken, zwischen Diagnostik und Therapie.

Doch wer nur an Orthopädie denkt, erkennt Ihr vielseitiges Spektrum. Erzählen Sie doch kurz unseren Unternehmern: Wodurch haben Sie sich den guten Namen gemacht? Was zeichnet Ihre Arbeit wirklich aus? Sie arbeiten interdisziplinär, nicht wahr?

Da sprechen Sie einen wichtigen Punkt an. Mein Ansatz ist ganzheitlich. Ich sehe meine Patienten nicht als Summe einzelner Be-

schwerden, sondern betrachte Funktionsketten und Wechselwirkungen im gesamten Bewegungsapparat. Meine „therapeutische Brille“ ist durch meine ursprüngliche Ausbildung als Physiotherapeut besonders geschärft. Das bedeutet, ich kann Gewebe nicht nur diagnostisch bewerten, sondern auch haptisch „lesen“. Jede Verspannung, jede Fehllage erzählt eine Geschichte, und meine Aufgabe ist es, diese zu entschlüsseln und gezielt zu behandeln.

Das ist faszinierend. Es ist also ein großer Pluspunkt, dass Sie in Ihrer Karriere sowohl im konservativen als auch im operativen Bereich umfassende Erfahrungen gesammelt haben. Das wirkt sich dann auf Ihre Behandlungsstrategien aus?

Genau diese Vielseitigkeit erlaubt es mir, unabhängig von starren Behandlungspfaden zu agieren. Ich sehe oft, dass sich Patienten zwischen einer rein

Vertrauensarzt für komplexe Fälle: Thomas Schädler gilt mit seinem Expertennetzwerk als renommierte Anlaufstelle für Patienten, die nach zahlreichen erfolglosen Behandlungen endlich eine fundierte Diagnose und eine nachhaltige Therapie suchen. Mit geschultem Blick für komplexe Krankheitsbilder erkennt und entschlüsselt er Zusammenhänge, die oft übersehen werden.

Das wissen nicht nur seine Patienten zu schätzen – viele nehmen weite Wege auf sich, um sich in seine Hände zu begeben. Sein klarer Fokus auf individuelle Betreuung, kurze Wartezeiten und fundierte Diagnosen macht ihn besonders für anspruchsvolle Selbstzahler und Privatpatienten zur ersten Wahl. Wer Wert auf eine maßgeschneiderte Therapie legt, findet hier seine Lösung jenseits des Standards.

Behandlungszentrum mit Wohlfühlfaktor -



freundliche Atmosphäre flankiert von moderner Technologie mit ganzheitlichem Therapieansatz



Patienten-Versteher at work

Seit jeher ist das Orthopädiezentrum aufgeschlossen für den Blick über den Tellerrand: Das Praxisteam mit dem Arztkollegen Christoph Müller, den Tellerrand: Das Praxisteam mit dem Arztkollegen Christoph Müller, der den Praxisspirit langjährig prägte (rechts im Bild),



„Wir l(i)eben Teamwork – fachübergreifend, um auch über den orthopädischen Tellerrand hinaus die besten Lösungen für unsere Patienten zu finden.“

konservativen oder einer operativen Therapie entscheiden müssen, ohne alle Optionen zu kennen. Meine Erfahrung zeigt mir, dass es häufig Zwischenwege gibt, die den Patienten eine schonendere und gleichzeitig wirkungsvolle Behandlung ermöglichen. Ich kann klar einschätzen, wann eine konservative Methode ausgeschöpft ist oder wann eine Operation den größten Nutzen bringt. Das erspart meinen Patienten unnötige Eingriffe, gibt ihnen aber auch Sicherheit, wenn eine OP wirklich erforderlich ist.

Ihre Praxis ist technisch auf dem neuesten Stand. Welche modernen Diagnose- und Therapieverfahren setzen Sie ein?

In unserer Praxis steht modernste Medizintechnik zur Verfügung, weil eine präzise Diagnostik die Basis jeder erfolgreichen Behandlung ist. Wir arbeiten mit hochauflösenden Ultraschallgeräten, um Gewebe in Echtzeit zu analysieren, nutzen digitale Röntgentechnik für detaillierte Aufnahmen und setzen die Stoßwellentherapie gezielt zur Schmerzlinderung und Geweberegeneration ein. Besonders stolz bin ich auf die Elastographie, die Muskel- und Faszienverhärtungen sichtbar macht – eine echte Revolution in der Schmerzdiagnostik. Unsere sensomotorische Ganganalyse hilft dabei, Fehlbelastungen und deren Folgen genau zu erfassen, um eine individuelle Therapie zu entwickeln. All diese Methoden ermöglichen uns eine hochpersonalisierte, effektive Behandlung, die weit über das übliche Spektrum hinausgeht.

Viele Menschen haben Angst vor orthopädischen Eingriffen oder langwierigen Behandlungen. Wie nehmen Sie Ihren

Patienten diese Bedenken?

Gerade weil manche Patienten schlechte Erfahrungen gemacht haben oder Schmerzen und lange Ausfallzeiten fürchten, lege ich großen Wert auf ausführliche Beratungsgespräche, in denen ich den gesamten Behandlungsprozess erkläre. Wir setzen auf minimalinvasive Methoden, um Schmerzen und Regenerationszeiten so gering wie möglich zu halten. Zudem bekommen meine Patienten immer eine realistische Einschätzung – ich verspreche keine Wunder, sondern fundierte Medizin mit klaren Perspektiven.

Welche orthopädischen Fachbereiche decken Sie in Ihrer Praxis ab?

Mein persönliches Spektrum reicht weit über die klassische Orthopädie hinaus. Neben der konservativen und operativen Orthopädie befasse ich mich intensiv mit der manualmedizinischen Behandlung und Chirotherapie, insbesondere bei Wirbelsäulen- und Gelenkerkrankungen. Ein großer Schwerpunkt liegt auf der Faszientherapie, die gerade bei chronischen Schmerzen eine entscheidende Rolle spielt. Ebenso ist die Stoßwellentherapie eine effektive Methode, um hartnäckige muskuläre Verspannungen oder Sehnenprobleme zu behandeln. Ergänzend dazu biete ich umfassende Diagnostik mittels Röntgen und hochauflösendem Ultraschall an. Meine Patienten profitieren zudem von meiner Erfahrung in der Schmerztherapie, sei es durch gezielte Infiltrationen oder innovative Verfahren wie die Faszienstoßwelle. All diese Fachbereiche stehen nicht isoliert nebeneinander, sondern greifen ineinander, um eine wirklich effektive, individuelle Therapie zu gewährleisten.



Hochqualifiziert und einfühlsam: Thomas Schädler verbindet ein außergewöhnliches Verständnis für Krankheitszusammenhänge mit einer offenen, zugänglichen Art – gerade auch bei seltenen Beschwerden oder komplexen Symptomen.

„Aufklärung macht Patienten mündig und schneller gesund. Denn wer versteht, was im Körper passiert, kann aktiv an der Genesung mitwirken.“

www.orthopaediezentrum-am-venet-haus.de

**Ganzkörper-Köner mit
 Spezialgebiet und hoher Kunst
 des Minimalismus**

Auch wenn Mister Fuß und Meister Schulter für ihre besonderen Zertifizierungen in Fachbereichen angesehen sind, bedienen sie das komplette Spektrum des Patientenbedarfs. Sie betrachten den Körper als Ganzes – denn Beschwerden haben oft Ursachen, die über den Schmerzpunkt hinausgehen.

Und selbst wenn eine OP unvermeidbar wird, arbeiten beide nach der Devise: So viel wie nötig, so wenig wie möglich. Mit kleinsten Schnitten, minimalen Eingriffen, gewebeschonend – für eine schnellere Genesung und langfristige Beschwerdefreiheit.

„Orthopädie weiterdenken –
 weg von standardisierten
 Schemata. Das macht den
 Unterschied.“

Sie sind als erfahrener Unfallchirurg auch in der Behandlung von Frakturen und Verletzungen sehr versiert, richtig? Ich habe gelesen, dass Sie auf Fußchirurgie spezialisiert und hier zertifiziert sind.

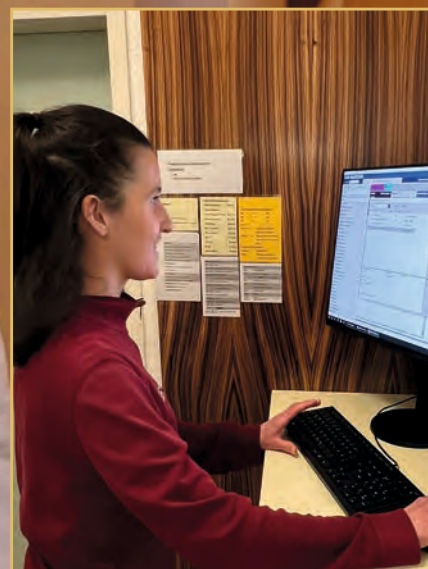
Das stimmt. Mein operativer Schwerpunkt ist hierbei die sehr gewebeschonenden minimalinvasive Fußchirurgie. Es geht um operative Behandlung mit offenen und minimalinvasiven Techniken von Hallux-Valgus-Fehlstellungen, Kleinzehendeformitäten, Mittelfußschmerzen, Achillessehnschmerzen und -rupturen, degenerative Sehnenveränderungen, usw. bis hin zu konservativen Behandlungen von Fuß- und Zehenfehlstellungen, Sehnenreizungen von fußstabilisierenden Sehnen, Fersensporn, Knick-Senk-Spreizfuß, Platt- und Hohlfuß, Achillessehnenreizungen und -teiltraktionen, Bewegungseinschränkungen, Frakturen, Arthrosen der Fußgelenke uvm.

Der Körper ist wirklich ein Wunderwerk. Offensichtlich sind die Betroffenen sehr beruhigt, wenn Sie in so erfahrene Hände kommen dürfen. So

zieht Ihre Praxis nicht nur Patienten aus der Region an, sondern auch viele Privatpatienten und Selbstzahler von überall her. Man nimmt weite Wege in Kauf.

Das liegt zum einen an meiner ganzheitlichen Herangehensweise, die in dieser Tiefe selten ist, zum anderen an den kurzen Wartezeiten für Privatpatienten und Selbstzahler. Wer Schmerzen hat, Frau Briegel, möchte nicht monatelang auf einen Termin warten – bei uns bekommt man schnelle Diagnostik und eine zielgerichtete Therapie aus einer Hand. Zudem schätzen viele Patienten die Kombination aus modernster Technik und persönlicher Betreuung. In einem Gesundheitssystem, das oft auf Fließbandmedizin setzt, sind Individualität und eine fundierte Beratung echte Luxusgüter. Und genau das bieten wir hier an.

Das ist ein gutes Stichwort. Ich denke, nicht allen Patienten ist bewusst, unter welchen schwierigen Bedingungen heute ein Praxismanagement abläuft. Auf unserem Unternehmerpodium sind überwiegend Privatpatienten und ich habe schon erlebt,



Optimal vernetzt in Fachkreisen

dass Neid aufkommt, wenn Privatversicherte einen Termin schneller bekommen als ein Kassenpatient.

Nun, das täuscht. Tatsächlich liegt es an den gesetzlichen Einschränkungen. Wir dürfen im Quartal eine festgelegte Anzahl von Kassenpatienten behandeln. Wenn das Kontingent ausgeschöpft ist, verschieben sich die Behandlungszeiten leider nach hinten. Man darf aber auch nicht vergessen, dass Selbstzahler und Privatpatienten, eine wesentliche Stütze des gesamten Gesundheitssystems sind. Sie ermöglichen es, Innovationen in der medizinischen Versorgung schneller zu etablieren, die oft erst mit großer Verzögerung in den gesetzlichen Katalog aufgenommen werden. Zudem kompensieren sie die finanziellen Engpässe, die durch die strengen Budgetvorgaben für Kassenpatienten entstehen.

Gleichzeitig darf man nicht übersehen, dass in einer modernen Praxis wie unserer das Praxismanagement eine enorme Herausforderung ist: Terminplanung, individuelle Diagnostik, administrative Vorgaben und die unterschiedlichen Anforderungen von Kassen- und Privatpatienten müssen unter einen Hut gebracht werden. Dabei ist es unser oberstes Ziel, jedem Patienten – unabhängig von seinem Versicherungsstatus – eine bestmögliche Behandlung zu bieten.

Es entsteht oft der Eindruck, dass Wartezeiten oder Terminverzögerungen willkürlich sind. In Wahrheit sind sie das Ergebnis eines Systems, das Praxen dazu

zwingt, innerhalb strikter Vorgaben zu arbeiten. Der Wunsch, jedem Patienten sofort helfen zu können, ist natürlich da – aber in der Realität müssen wir verantwortungsvoll mit den uns zur Verfügung stehenden Ressourcen umgehen. Wer diesen Hintergrund versteht, erkennt schnell, dass es nicht um Bevorzugung oder Benachteiligung geht, sondern um die Rahmenbedingungen, unter denen wir als Ärzte tagtäglich die bestmögliche Versorgung sicherstellen.

Ihnen gelingt dieser Spagat großartig. Sie haben ein sehr gut eingespieltes Team und ein hervorragendes Arbeitsklima. Ihre Praxis ist nicht nur durch Ihr außergewöhnliches Know-how Spektrum stark aufgestellt, sondern wird auch durch den reichen Erfahrungsschatz Ihres Kollegen Sebastian Lugowski abgerundet. Welche besonderen Schwerpunkte bringt er ins Team ein?

Sebastian Lugowski ist neben der ganzheitlichen Therapie auch unser Spezialist für Schulterchirurgie und deren orthopädische Rehabilitation. Mit seiner Erfahrung in arthroskopischen Verfahren und Endoprothetik bietet er Patienten mit Schulter Schmerzen innovative und schonende Behandlungsmethoden. Sein tiefgehendes Verständnis für Gelenkerkrankungen ermöglicht eine exakte Diagnostik und zielführende Therapiepläne. Gerade für Patienten mit chronischen Schmerzen oder komplexen orthopädischen Beschwerden bieten wir auch alternative und integrative Methoden als wertvolle Ergänzung



Weitblick über die Schulter hinaus:

Sebastian Lukowski kombiniert fundierte Orthopädie mit innovativen Therapiemethoden – von minimalinvasiven Eingriffen bis zur individuellen Rehabilitation. Mit seiner Erfahrung in Gelenkersatz, Sehnenrekonstruktion und Bewegungsanalyse bietet er ganzheitliche Lösungen, die weit über die Schulter hinausgehen. Auch wenn er als DIE Kapazität für Schultertherapie gilt, bleibt sein Blick stets auf den ganzen Menschen gerichtet.

„Unsere Mission: Schmerzfreie Bewegung!“

**Charmante Fachpräsenz
in Vorträgen und Publikationen
als Med-Fluencer „Ortho-Tom“**

„Ich sehe es als meine Aufgabe, nicht nur Patienten zu helfen, sondern auch Wissen weiterzugeben – an mein Team, an Kollegen und Kooperationspartner. Mich stetig weiterzubilden und über den fachlichen Tellerrand hinaus auszutauschen, gehört für mich dazu. Von dieser Offenheit für Fortschritt profitieren nicht nur unsere Patienten, sondern der gesamte Berufsstand.“

Impulsgeber on stage

**Beispielthemen für Redaktionen
und Fachzeitschriften:**

Fehldiagnosen & Schmerz-Odysseen:
Warum viele Patienten erst nach Jahren die richtige Behandlung bekommen.

Minimalinvasive Eingriffe: Wann sind sie sinnvoll – und wann nicht?

Faszien, Fehlhaltungen & unterschätzte Ursachen: Warum die Wurzel des Problems oft nicht dort liegt, wo es weh tut.

Moderne Diagnostik vs. Bauchgefühl: Wie Hightech und manuelle Medizin sich ideal ergänzen.

Kassenpatient vs. Selbstzahler: Wie sich das Gesundheitssystem auf die Therapie auswirkt – und was das für Patienten bedeutet.

„Wissen darf nicht nur angewendet, sondern muss auch weitergegeben werden!“

Ein Highlight für anspruchsvollen Bedarf

zur klassischen Orthopädie. Zusammen sind wir ein eingespieltes Team, das Orthopädie aus unterschiedlichen Perspektiven betrachtet und unseren Patienten ein umfassendes, individuelles Behandlungskonzept bietet. Außerdem habe ich das Glück, mit weiteren herausragenden Kollegen anderer Fachbereiche zusammenzuarbeiten zu können, die unsere Praxis perfekt ergänzen.

Wie sieht die Zukunft der Orthopädie aus? Welche Entwicklungen beobachten Sie mit besonderem Interesse? Die KI kommt auch in Ihren Bereich?

Unverzichtbar, ja, Frau Briegel. Weiterbildungen sind meine Leidenschaft. Dazu gehören auch technische Trends. Die Orthopädie entwickelt sich rasant weiter, vor allem in Richtung präzisere Diagnostik und schonendere Therapiemethoden. Besonders spannend finde ich die Fortschritte in der personalisierten Medizin – also die Kombination aus Hightech-Diagnostik und individuell zugeschnittenen Therapieansätzen. Zudem gewinnen regenerative Therapien immer mehr an Bedeutung. Die Möglichkeit, körpereigene Heilungsprozesse gezielt zu stimulieren, könnte in Zukunft viele Operationen überflüssig machen. Hier wird die Digitalisierung eine noch größere Rolle spielen, sei es durch Telemedizin oder durch den Einsatz von KI in der Diagnostik.

Neben Ihren vielen Weiterbildungen sind Sie selber eine Quelle spannender Impulse, auch für unser Unternehmerpodium. Soviel ich weiß, starten Sie auch eine Info-Offensive mit dem Arbeitstitel „Ortho-Tom“ auf Social Media und YouTube. Welche Interviewthemen fragt man bei

Ihnen beispielsweise an?

Das würde jetzt den Rahmen sprengen, Frau Briegel. Kurz gesagt: Alles, was Unternehmer, Sportler und Gesundheitsbewusste bewegt – denn Bewegung ist schließlich Leben! Ich bin regelmäßig auf Fachveranstaltungen unterwegs, um mich mit Kollegen auszutauschen und neueste Entwicklungen in der Orthopädie mitzugestalten. Wissen sollte nicht nur angewendet, sondern auch weitergegeben werden.

Dann bleibt mir nur noch zu sagen: Wer den gesundheitlichen Bogen überspannt, braucht jemanden, der ihn wieder ins Lot bringt – und genau das habe ich heute in Ihrem Orthopädiezentrum erlebt.

Gerne. Wir danken Ihnen für Ihr Interesse. Und Sie wissen ja jetzt: Hier wird nicht nur behandelt, hier wird der Körper wieder ins Gleichgewicht und in Bewegung gebracht.

Kein Wunder – Sie haben den Bogen raus, Herr Schädler. Vielen Dank auch Ihnen – für diese spannenden Einblicke hinter die Kulissen Ihres Orthopädiezentrums!

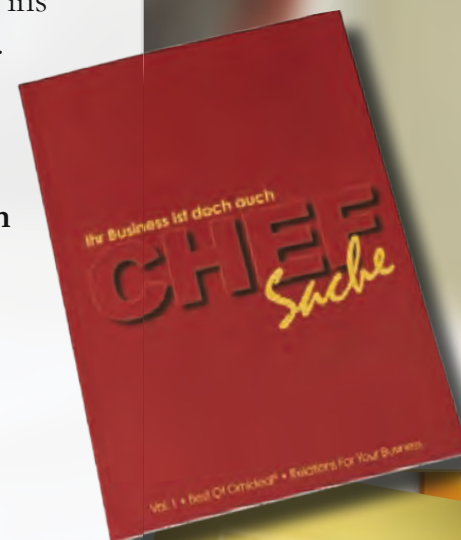
**Termine vereinbaren:
T 0731 970 700**

oder direkt über unser Buchungssystem

Doctolib

Ein Highlight in unserem Unternehmer-Netzwerk: das Ärzteteam rund um Thomas Schädler. Immer offen für Interviewanfragen und Honorarvorträge.

Als Qualitätsanbieter für unsere Sondereditionen CHEFSACHE und IDEAL workplace ausgewählt.



Orhideal IMAGE Magazin
Das interaktive Präsentations &
Crossmarketing Instrument
auf Entscheidungsebene
lokal & global

**Kompetente
Interviewpartner**
aus dem Mittelstand
für Medien, Wirtschaft
& Veranstaltungen

„Eine Vision, die keiner kennt, kann auch niemanden mitreißen.“

Liebe Unternehmer, liebe Leser,

die wirklich coolen Unternehmervorbilder finden Sie auf einer „Bühne“, die Tagesgeschäft heißt. Und dort sind sie die wahren Stars mit Fans, sprich mit ihren Kunden, die exzellente Leistung wertschätzen und größtmöglichen Kundennutzen mit langjähriger Geschäftsbeziehung belohnen. Sie sind „berühmt“ und geschätzt in „ihrer kleinen Öffentlichkeit“ - und die ist oft alles andere als breit angelegt - meist nur auf eine enge Zielgruppe begrenzt und doch: sie sorgen dafür, in ihrer Zielgruppe den notwendigen Bekanntheitsgrad und das Ansehen zu erhalten. Und das funktioniert nur mit persönlichem Engagement und der erforderlichen Qualität dahinter.

Solche „Stars des Geschäftsalltags“ zeige ich Ihnen als **Orh-IDEALE**: keine unerreichbaren Ideale, sondern ermutigende Beispiele aus dem bodenständigen Mittelstand, die wissen, dass sie als Persönlichkeit ihre Unternehmensmarke prägen. Jedes Unternehmen ist nur so gut und markant, wie der Unternehmer dahinter. Sie alle verbindet die Tatsache, dass sie als Visionäre für eine Idee brennen, mit der sie Nutzen stiften und „die Welt positiv mitgestalten.“ Weil sie genau wissen, wer sie sein wollen und was die anderen brauchen, tun sie die richtigen Dinge und ziehen die passenden Menschen an.

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

Bis bald, Orhidea Briegel

Beziehungsmanagement für Entscheider



www.instagram.com/orhidea.briegel
www.yumpu.com/de/orhideal

Unternehmer, die ihre Markenbotschaft persönlich verkörpern: Neben Titelgesichtern, wie Prinz Luitpold von Bayern, Royal Branding, Wolfgang Grupp/ TRIGEMA, Perry Soldan, Em-eukal u.v.a. reihen sich seit 1993 viele weitere Erfolgsunternehmer aus verschiedenen Branchen 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.

...alle weiteren Partner entnehmen Sie dem Unterpunkt „Verbreitung“ auf der Orhideal-Homepage. DANKE an die kreativen Partner: www.stevemoe.de • www.filmmusic.io • www.fotolia.de • www.123rf.com • www.yumpu.com
Das Orhideal®-IMAGE Magazin ist ein Cross-Marketing-Projekt der internationalen Marke Orhideal und erscheint monatlich als Gemeinschaftswerbung der beteiligten Unternehmer. Alle Inhalte basieren auf Angaben der gezeigten Unternehmen. Unsere Datenschutzerklärung entnehmen Sie ebenfalls der Homepage.

Gezieltes Beziehungsmanagement: Hier sind die Unternehmer der neusten Ausgaben "zum Greifen nah". Magazinbeteiligte begegnen sich online zum interaktiven Kooperationsabgleich.

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