

Sonderedition Expertenpool 2024
über 25 Jahre OrhIDEAL
www.orphideal-image.com



Begegnung mit

Stefan Goldschmidt

Servicequalität

in technischen Branchen

Experte
des Monats

original • responsible • honest Unternehmensvorbilder aus dem Mittelstand

ORH IDEAL [®]
IMAGE

PR-Marketing-Kooperation im Podium der Starken Marken



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**

Effizienzschmiede für Service-Entscheider im Maschinen- und Anlagenbau: Der Weg zum erfolgreiche Serviceleader erspart Irrwege bei der Optimierung dank individueller Konzepte

Durch Servicequalität nach Maß zum **Wachstums Motor**

Mit Goldschmidt Consulting werden Unternehmen attraktiv für Service-Talente und Geschäftskunden

„Service Excellence schafft nicht nur Mehrwert für Ihre Kunden, sondern treibt auch Ihr Geschäftswachstum voran.“

www.linkedin.com/in/stefan-goldschmidt

In der Welt des Anlagen- und Maschinenbaus, wo technische Präzision und Effizienz den Takt angeben, wird Stefan Goldschmidt als zuverlässiger Innovationspionier im Kundendienst geschätzt. Für den vertrauenswürdigen Prozessflüsterer ist Servicequalität nicht nur eine Frage der Technik, sondern vor allem eine Frage der Haltung. Diese Philosophie, dass ausgezeichneter Service weit über die einfache Kundenbetreuung hinausgeht, hat er zu einem unverwechselbaren Markenzeichen entwickelt. In jedem Problem eine Chance zu sehen, Prozesse zu verfeinern und Kundenbeziehungen zu stärken, macht den leidenschaftlichen Service-Strategen aus. So übersetzt Stefan Goldschmidt oft komplexe und technische Herausforderungen in einfache, umsetzbare Strategien, die nicht nur auf dem Papier gut aussehen, sondern in der Praxis zu echten Erfolgen führen. Weil diese Lösungen immer passgenau zusammen mit dem Kunden gestaltet werden, eilt ihm in seinem Netzwerk der Ruf des Service-Visionärs voraus. Mit technologischem Sachverstand, betriebswirtschaftlicher Erfahrung, Teamplay, viel Empathie und Verständnis ist Goldschmidt Consulting eine gefragte Adresse für Unternehmen, die bereit sind, ihren Service zu revolutionieren und auf eine neue Stufe der Kundenbindung und Effizienz zu heben.

Den Schlüssel zum Erfolg muss man nicht lange suchen – er steckt bereits im Schloss der Serviceabteilung. Das Team rund um Stefan Goldschmidt wird diese Tür zur Service-Excellence aufschließen. Viel Erfolg beim Betreten neuer Marktchancen und Entwicklungsräume, wünscht Ihnen *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Kundenservice neu definiert: Goldschmidt Erfolgsrezepte



Orhideal IMAGE: Herr Goldschmidt, Sie haben sich der Optimierung von Serviceprozessen verschrieben und sind bekannt für Ihre Fähigkeit, komplexe technische Zusammenhänge in einfache Worte zu fassen. Was treibt Sie an, und wie kam es zur Leidenschaft für diesen Themenbereich?

Stefan Goldschmidt: In meinen früheren Rollen als Serviceleiter habe ich bemerkt, dass wir durch die Fokussierung auf das Tagesgeschäft viele Potenziale im Service ungenutzt ließen. Oft fehlte ein unabhängiger Blick von außen, ein Strategieprofi, mit dem man über größere, übergeordnete Themen im Service sprechen konnte, um die Service-Organisation an sich strategisch voranzubringen. Genau diese Lücke kann ich durch meinen Erfahrungsschatz heutzutage füllen – ich möchte dieser Sparringspartner für Service-Entscheider sein und gemeinsam mit unseren Kunden die ungenutzte Potenziale im Service heben, um ihre kurz- und langfristigen

Service-Ziele zu erreichen. Mein Fokus liegt auf dem technischen Bereich.

Können Sie uns zunächst erklären, inwiefern technische Branchen von einer verbesserten Servicekultur profitieren?

Stefan Goldschmidt: Gerne, Frau Briegel. Eine verbesserte Servicekultur führt in diesen Branchen zu einer deutlichen Steigerung der Kundenzufriedenheit, was langfristig zu mehr Kundenloyalität und Wiederholungsgeschäften führt. Darüber hinaus ermöglicht eine starke Serviceorientierung eine klare Differenzierung im Wettbewerb, was besonders wichtig ist, wenn die Produkte technisch ähnlich sind. Nicht zu vergessen, erhöht sich durch zufriedene Kunden die Bereitschaft, für qualitativ hochwertigen Service zu zahlen, was wiederum das Umsatzwachstum der jeweiligen Unternehmen und am Ende auch die Gewinnmargen fördert.

Das klingt überzeugend. Aber was ist, wenn ein Unternehmen der Meinung ist, dass seine Produkte bereits so gut sind, dass ein ausgeprägter Service nicht notwendig ist?

Das ist ein häufiger Einwand. Aber selbst bei technisch hervorragenden Produkten ist der Service oft mitentscheidend für die Kaufentscheidung des Kunden.

B2B-Kunden investieren nicht nur in ein sehr gutes technisches Produkt, sondern wollen auch einen sehr zuverlässigen, verbindlichen und qualifizierten Kundenservice für die spätere Wartung und Reparatur des Produkts haben, insbesondere wenn das Produkt teuer in der Anschaffung ist und ein zentraler Bestandteil des täglichen Geschäfts des B2B-Kunden ist. Oder mit anderen Worten, wenn Sie ein Top-Produkt anbieten, aber Ihre Kunden durch unzureichenden Service verprellen, spielen Sie der Konkurrenz in die Hände. Denn nur bester Service stärkt die Kundentreue und hilft, auch in schwierigen Situationen

Servicekultur im Maschinen- und Anlagenbau

Stefan Goldschmidt eröffnet Marktmöglichkeiten und Innovation mit durchdachten Servicekonzepten

Architekt einer neuen Service-Dimension

Nicht nur auf der Bühne gibt Stefan Goldschmidt Einblicke in die Transformation von Kundendienstleistungen – für eine Zukunft mit stärkerer Kundenbindung und Effizienz. Vor allem in der strategischen Begleitung seiner Auftraggeber entwickelt er maßgeschneiderte Lösungen, die zu dauerhaften Kundenbeziehungen, Arbeitgeberattraktivität und Marktvorteilen führen.

Der innovative und ergebnisorientierte Sparringspartner der Serviceabteilungen wird geschätzt für seinen Blick über den Tellerrand und den zielführenden Pragmatismus.



Servicequalität der Zukunft

positive Kundenbeziehungen aufrechtzuerhalten.

Und wie gehen Sie damit um, wenn ein Unternehmen bereits eine interne Serviceabteilung hat und meint, externe Beratung sei überflüssig?

Wenn ich diesen Einwand höre oder die Zurückhaltung der Service-Entscheider spüre, dann liegt das häufig daran, dass die Service-Entscheider noch sehr stark in das operative Tagesgeschäft ihrer Service-Organisationen eingebunden sind und sich keine eigenen übergeordneten, strategischen Ziele für ihre Service-Organisation setzen können. Ich versuche dann, sie im persönlichen Austausch dafür zu öffnen und ihnen die Möglichkeit zu geben, sich vom direkten operativen Tagesgeschäft zu lösen und ihnen den Mehrwert einer eigenen Servicestrategie aufzuzeigen. Das hat in den meisten Fällen immer sehr gut geklappt und ich konnte so schon tolle Projekte mit meinen Kunden umsetzen.

Gibt es Herausforderungen bei der Kommunikation mit potenziellen Kunden, die den Wert eines verbesserten Services vielleicht unterschätzen?

Auftraggeber betrachten Investitionen in die Servicequalität als langfristige Investition in das Wachstum des Unternehmens. Sie führen zu höheren Service-Umsätzen und stärkerer Kundenbindung, was die anfänglichen Kosten überwiegt. Solchen ist der Wert eines verbesserten Services sehr wohl bewusst. Auch wenn manche Unternehmen zunächst keinen Bedarf sehen, ihre Serviceprozesse zu verändern, weil sie meinen, dass Serviceverbesserungen zu kostenintensiv seien, erfahren die meisten früher

oder später, dass der Service für die Marktposition das „Zünglein an der Waage“ sein kann.

Der Markt und die Kundenerwartungen ändern sich ständig. Proaktives Handeln und kontinuierliche Anpassung der Serviceprozesse sind entscheidend, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Führungskräfte aus dem Servicebereich schätzen unsere Dienstleistung, weil dadurch die Abteilung neue Wertschätzung bekommt. Oft wird Service eher als „lästiges Übel“ abgehandelt, statt darin die Wettbewerbsvorteile herauszuarbeiten.

Ich habe schon erlebt, dass durch gute Serviceideen Produktinnovationen entstanden sind. Ist das in Ihrem Bereich denkbar?

Sicherlich. Im Bereich Service stecken viele Chancen. Der Service ist letztendlich die Basis für eine stabile Kundenbeziehung. Wer ein Ohr für seine Kunden hat, bekommt eine nützliche Portion Marktforschung ohne großen Zusatzaufwand.

Ihr Ansatz klingt sehr kundenorientiert. Ihr Alleinstellungsmerkmal ist also die individuelle Betreuung. Wie heben Sie sich noch von anderen Beratern ab?

Das Streben, gemeinsam Mehrwert mit meinen Kunden zu schaffen, macht mich erfolgreich. Ich bringe über 15 Jahre Branchen-erfahrung mit und habe bereits zahlreiche internationale Change-Projekte im Service umgesetzt. Dabei verknüpfe ich Technik, Betriebswirtschaft und IT und bin bekannt für meine ruhige Art, besonders in stressigen Situationen. Darüber hinaus beginnen wir unsere Projekte mit der Frage, was das gemeinsame Verständnis davon ist, wie ein

Attraktive Servicekultur schafft attraktive Arbeitsplätze

Das Umfeld von Service-Excellence zieht Service-Talente magisch an, die wiederum als Kundenmagnete für Wiederholungsgeschäft sorgen

„Meine Kunden sichern durch die Optimierung ihrer Serviceprozesse nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit ihres Unternehmens, sondern setzen auch neue Standards in ihrer Branche.“

www.linkedin.com/in/stefan-goldschmidt

Nicht nur ein beflügeltes Wort - Support!

Plädiert für einen neuen Stellenwert der Service-Abteilung

Stefan Goldschmidt, Innovationspionier im Kundendienst, informiert Service-Entscheider und Unternehmer mit seinem Podcast ServiceLeaders oder verschiedenen Vortragsthemen, wie z.B. „Revolution im Kundenservice: Wie Sie mit erstklassiger Servicekultur Ihren Umsatz steigern.“

„Mit meinem Praxis-Leitfaden definieren Service-Entscheider ihre Rolle neu: Sie werden zum Service-Leader und ziehen neue Talente und B2B-Kunden an.“

www.linkedin.com/in/stefan-goldschmidt

Best-Practice-Maßnahmen für echte Kundenbeziehungen und Service-Talente finden, fördern und binden

1. Steigerung der Kundenzufriedenheit:

Eine professionelle Servicekultur führt zu einer verbesserten Kundenerfahrung. Zufriedene Kunden sind loyaler, wiederholen Käufe und empfehlen das Unternehmen weiter.

2. Differenzierung im Wettbewerb:

Eine ausgezeichnete Servicekultur kann ein entscheidender Wettbewerbsvorteil sein, besonders in Märkten, wo die Produkte technisch ähnlich oder Talente rar sind

3. Erhöhung des Umsatzes:

Zufriedene Kunden sind eher bereit, für hochwertigen Service zu zahlen. Dies kann zu einem Anstieg von Serviceverträgen und Wartungsaufträgen führen.

4. Effizienzsteigerung:

Eine gute Servicekultur verbessert interne Prozesse, was zu einer effizienteren Ressourcennutzung und Kosteneinsparungen führt.

5. Verbesserung der Produktqualität:

Direktes Feedback von Kunden im Rahmen eines guten Services kann helfen, Produkte zu optimieren.

„Die Herausforderungen im Kundendienst sind vielfältig, in dem einen Augenblick kümmert man sich um eine Kundenreklamation und im nächsten Moment geht es um eine komplexe Inbetriebnahme im Ausland. Im Serviceleader-Podcast nehmen wir uns die Zeit und beleuchten die üblichen Herausforderungen, vor denen fast jeder Service-Entscheider steht. Dabei liegt der Fokus nicht auf neuen Tools und Software, sondern auf den Methoden und Erfahrungen.“

Auf Spotify zu hören



Service-Leadership in Bestform:
Neue Wertschätzung erleben Service-Entscheider durch die Modernisierung und Optimierung der innerbetrieblichen Service-Prozesse. Denn Geschäftsbeziehungen erfordern die nötige Reife. „Vertrieb ist der Flirt, exzellenter Service ist die erfüllte Partnerschaft auf Dauer.“

„Servicequalität ist kein Kostenfaktor, sondern eine notwendige Investition in die Zukunft eines Unternehmens.“

Die maßgeschneiderten Service-Konzepte werden in Workshops und Beratungen in die Umsetzung gebracht



„guter Service“ aussehen sollte. Denn Service ist eine Kulturfrage, die von allen Mitarbeitern in der Service-Organisation gelebt werden muss. Das grenzt uns von anderen Beratern ab.

Das heißt, mit verbesserter Servicekultur schaffen Sie eine Brücke zwischen dem technischen Denken und den menschlichen Bedürfnissen.

Es ist auf jeden Fall elementar, nicht nur den technischen Aspekt zu berücksichtigen, sondern auch die Unternehmenskultur und den menschlichen Faktor miteinzubeziehen – innerbetrieblich und bezogen auf die Klientel meiner Auftraggeber. Es geht darum, zuzuhören und Verbindungen herzustellen.

Das gelingt Ihnen offensichtlich. Sie werden von Ihren Kunden als seriöser und ergebnisorientierter Wegbegleiter geschätzt. Was ist Ihr persönlicher Antrieb in diesem Bereich?

Mein Antrieb ist es, meinen Kunden zu helfen, nicht nur ihre Serviceprozesse zu verbessern, sondern auch einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil zu schaffen. Die Zufriedenheit meiner Kunden und das Wissen, dass ich dazu beitragen kann, ihre Unternehmen zukunftsfähig zu machen, motiviert mich jeden Tag. Außerdem ist es mir ein Anliegen, das Image der Serviceabteilungen zu heben und hier neue Denkweisen zu ermöglichen. Deshalb scheue ich keine Bühne, wo ich aufklären darf, wie viel Marktmacht durch besten B2B-Service möglich ist. Es ist meine Leidenschaft hier einen Paradigmenwechsel zu erzeugen.

Dann freue ich mich, dass Sie unseren Stand bei den kommenden Instandhaltungstagen mit Ihrer Expertise ergänzen. Zum Abschluss, Herr Goldschmidt, welchen Impuls können Sie den Unternehmern unseres Podiums auf den Weg mitgeben, die vor Herausforderungen in der Servicequalität stehen?

Mein Rat ist, immer offen für Veränderungen zu bleiben und den Mut zu haben, neue Wege zu gehen. Servicequalität ist kein statisches Ziel, sondern ein fortlaufender Prozess, der ständige Anpassung

und Innovation erfordert. Erfreuen Sie sich an den Möglichkeiten, die sich daraus eröffnen.

Herzlichen Dank für die aufschlussreichen Einblicke in die Welt der Service Excellence. Ihr Ansatz, individuelle Lösungen mit einem starken Fokus auf menschliche Interaktion und Unternehmenskultur zu verbinden, ist sicherlich ein Schlüssel zum Erfolg.

Vielen Dank für Ihr Interesse, Frau Briegel. Ich bin schon sehr gespannt auf das gemeinsame Netzwerken und interessante Begegnungen auf den Instandhaltungstagen.

Tagesaktuelle Infos zu Stefan Goldschmidt und seiner Expertise finden Sie auf [LinkedIn](#)



ORH **IDEAL**[®]
IMAGE

Erfolgsgesichter on stage



Überwältigende Presse- erfolge in den USA

Leadership-Koryphäe Beate Nimsky triumphiert mit ihrer Nimsky Academy in Miami

Beate Nimsky, eine renommierte Coach und Beraterin aus Deutschland, feiert derzeit bemerkenswerte Erfolge in den USA mit ihrer Nimsky Academy in Miami. Seit über drei Jahrzehnten begleitet sie Vorstandsmitglieder und Unternehmer in ihrer persönlichen Entwicklung und fördert eine unterstützende Unternehmenskultur, insbesondere nach Fusionen. Ihr Conscious Leader Coaching System richtet sich besonders an Frauen, die den Schritt in die Selbstständigkeit wagen wollen. Es hilft ihnen, Selbstzweifel zu überwinden und erfolgreich gegen äußere Einflüsse anzukämpfen. Beate Nimsky praktiziert seit über zehn Jahren Energiearbeit und Meditation mit Großmeister Mantak Chia und integriert diese Erfahrungen in ihre Arbeit. Sie hat die Gabe, Menschen eine neue Sicht auf die Welt und sich selbst zu eröffnen und unterstützt ihre Klienten dabei, wieder eine Verbindung zu ihrem Seelenzweck herzustellen. Neben ihrer Tätigkeit als Coach ist Beate Nimsky Autorin von drei Büchern, darunter „Ask and Create Your Life“. Ihre Nimsky Academy in Miami setzt neue Maßstäbe in der persönlichen und beruflichen Entwicklung und zieht zahlreiche Teilnehmer an, die von ihrer Expertise und ihrem einzigartigen Ansatz profitieren möchten.

www.nimskyacademy.com



Leaders Ultimate

AI-based VIDEO MAGAZINE for Modern Leadership Insights

**Mit Kompetenz
und Herz:
Helen Hart für
Ihre Gesundheit**

*Begeistert Patienten
aus der ganzen Welt:
Helen Hart
HellenSana*

**Das süße Leben
meistern -
DIABETES
EDUCATION der
Extraklasse**

*Das Vortragswunder
in 7 Sprachen
Diabetesberatung
DDG
Adiposilogie
DAG-DDG*

**Wissen, welches Leben
verändert: Helen Hart
auf internationalen Bühnen
und Ärztekongressen**

The Podcast GUIDE with
Video Messages
Social Media Links
Interactive Contributions

#2 Special Edition Expert Pool 2024
Celebrating 25 Years of OrhIDEAL
www.orphideal-image.com



Exzellenz in der Diabetesberatung Helen Hart

Telefon & WhatsApp: +49 176 76046503

Eine weltweit gefragte Expertin für Prävention und Diabetes-Education: Helen Hart klärt ihre Patienten, als auch in Fachkreisen über Vorsorge und Behandlungsmöglichkeiten auf



„Dolce Vita Plan“ - ein besseres Leben mit Diabetes und richtiger Vorsorge

Willkommen bei HellenSana, wo Helen Hart, eine wahre Koryphäe auf ihrem Gebiet, Patienten mit unermüdlicher Hingabe und herausragender Expertise betreut. Mit ihrer Praxisberatung setzt sie neue Maßstäbe in der Diabetes- und Wundberatung. Ihre einfühlsame und maßgeschneiderte Betreuung sorgt dafür, dass sich jeder Patient verstanden und bestens aufgehoben fühlt. Helen Hart kombiniert modernste medizinische Erkenntnisse mit persönlicher Zuwendung, um die Lebensqualität ihrer Patienten nachhaltig zu verbessern. Ihre Beratungsstelle glänzt nicht nur durch fachliche Kompetenz, sondern auch durch eine herzliche und einladende Atmosphäre. Die zahlreichen positiven Bewertungen sprechen für sich: Helen Hart wird für ihre Freundlichkeit, Professionalität und die effektiven Behandlungsansätze hoch geschätzt. Ihr Engagement und ihre Leidenschaft für das Wohl ihrer Patienten machen sie zur gefragten Adresse für alle, die Unterstützung bei Diabetes oder Wundbehandlung suchen.



Auf internationalen Bühnen unterwegs



**Das Vortragswunder in 7 Sprachen
„Beherrsche das Leben mit Diabetes
und finde psychische Balance“
Diabetesberatung DDG
Adiposittologie DAG-DDG**

Helen Hart begeistert weltweit auf Medizin- und Ärztekongressen. Sie informiert in Englisch, Spanisch, Italienisch, Türkisch, Französisch, Kroatisch und Deutsch über Gesundheitsthemen wie Wundversorgung, Ernährung und das Leben mit chronischen Krankheiten. Ihre Expertise hilft Patienten, Diabetes zu meistern und psychische Balance zu finden. In ihrer Praxis ist sie Ansprechpartnerin für Patienten aus aller Welt.



Hier klicken & mit Helen Hart vernetzen

Standing Ovarions auf zwei Bühnen

Sascha Matussek begeistert auf der CashFlow Conference



**Feedback auf LinkedIn zur CashFlow Conference von Tina Gralick -
Head of Sales - Service auf den Punkt gebracht**

<https://www.linkedin.com/in/tina-gralick-060341212/>

„Vielen Dank, Cashflow Conference, für die großartige Veranstaltung gestern.

Die tollen und zahlreichen Vorträge waren spannend und informativ. Man konnte viele Infos auf neue Weise „aufsaugen“, für das eigene Unternehmen verinnerlichen und zukünftig anwenden.

Mein persönliches Highlight waren die Vorträge von Sascha Matussek. Zweimal gab er Einblicke in die Steuerwelt und zeigte, wie man durch vernünftige Beratung Steuern sparen kann. Nicht nur Unternehmen profitieren, sondern auch Arbeitnehmer durch Lohnoptimierung.

Was mich besonders begeistert, aber gleichzeitig erschreckt hat, war die anfängliche Frage an das Publikum: „Wer hat alles einen Steuerberater?“ Viele Hände gingen nach oben. Doch bei der zweiten Frage: „Wer ist mit seinem Steuerberater zufrieden?“, waren es plötzlich nur noch sehr wenige.

Nach einigen Gesprächen wurde mir wieder klar: Die Steuerberater haben oft keine Zeit für persönliche Gespräche oder um ausführliche Steuersparpläne für ihre Mandanten zu erstellen.

📌An die Unternehmer, die mit ihrem Steuerberater unzufrieden sind: Redet nochmal mit eurem StB, wie eine intensivere Zusammenarbeit möglich ist. Solltet ihr negatives Feedback bekommen, meldet euch gerne bei uns für ein unverbindliches und kostenfreies Erstgespräch. Dabei besprechen wir die Themen und die Pain Points gemeinsam

An die Kanzleien, die kein Personal haben und keine Zeit für ausführliche Mandantenbetreuung: Lagert das Buchen der Belege und die Erstellung der Lohnabrechnung aus. Das würde euch mehr Luft und Zeit verschaffen, um das vorhandene Personal weiterzubilden und euch den Bedürfnissen der Mandanten zu widmen.“

**MATUSSEK
AND PARTNERS**

tax | law | consulting

www.matussek-partners.de





**BERND
KIESEWETTER**
MISSION VERANTWORTUNG

Berlins Erfolgcoach Nr. 1

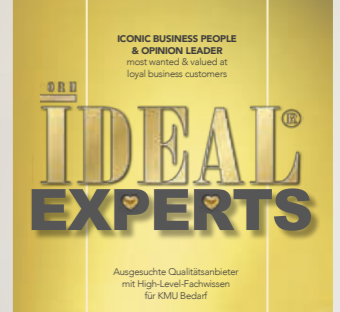
Erfolgsimpuls

Bernd Kieseewetter



www.berndkieseewetter.com

Signierstunden mit Berliner Charme



ROLE MODEL für Geschäftsethik und Verantwortung – Berlins Erfolgscoach Nr. 1 ist immer ON POINT.
Vielfach-Unternehmer und Mittelstands-Mentor Bernd Kiesewetter nimmt als Bestseller-Autor, Podcaster und gefragter Vortragsredner kein Blatt vor den Mund. Zu seinen Werken zählen „Mission Verantwortung“, „Coaching-Lügen?“ und „Die Neinsager-Republik“, die alle einen starken Fokus auf die Rolle der Verantwortung im unternehmerischen Kontext legen. Mit seiner authentischen und dynamischen Art und gesellschaftlichen Aufklärungsarbeit lebt er die von ihm propagierte Verantwortung als Unternehmer plakativ und mitreißend vor, und begeistert damit nicht nur seine Leser, sondern auch seine Zuhörer und Klienten.



OR II IDEAL® Kooperation mit Experten-Hotspot

Titelgesichter auf den Instandhaltungstagen 2024

An unserem Stand begegneten Sie den Experten
Thomas Locker - Prozessoptimierung für CEOs
www.thomas-locker.com

Sebastian Dengg - Sicherheits-Glas-Systeme
www.dengg-es.de



www.instandhaltungstage.at

Expertenbeitrag im Jahrbuch

OrhIDEAL Titelgesicht Sebastian Dengg - Beitrag über Schutzglas

139

DIE BEDEUTUNG KLAR DEFINIERTER EIGENSCHAFTEN FÜR MASCHINENSCHUTZGLÄSER EIN BEITRAG ZUR SICHERHEIT AM ARBEITSPLATZ

SEBASTIAN DENG | DENG ENGINEERING SECURITY

Maschinenschutzgläser spielen eine entscheidende Rolle in industriellen Produktionsumgebungen, indem sie die Sicherheit der Maschinenbediener gewährleisten. Trotz klar definierter Normen und Standards besteht jedoch oft ein Mangel an Verständnis für ihre Funktionsweise und Wartungsanforderungen. In diesem ausführlichen Beitrag werden wir die Bedeutung klar definierter Eigenschaften für Maschinenschutzgläser sowie den speziellen Prüfungen nach Norm unterzogenen Sicherheitsscheiben beleuchten. Zudem betrachten wir den Einsatz von Polycarbonat und die Herausforderungen, die mit seiner Verwendung einhergehen.

Gemäß den Normen müssen Maschinenschutzgläser hohen Anforderungen entsprechen und speziellen Prüfungen unterzogen werden, um ihre Integrität und Sicherheit zu gewährleisten. Diese Prüfungen umfassen unter anderem Tests zur Schlagfestigkeit, Durchdringungsfestigkeit und chemischen Beständigkeit. Sicherheitsscheiben mit integriertem Polycarbonat haben sich als zielführend erwiesen, da sie eine hohe Schlagfestig-

keit bei zeitgleicher Transparenz und geringer Dicke und Gewicht bieten. Sie sind in der Lage, Stoßbelastungen standzuhalten und gleichzeitig eine klare Sicht auf den Produktionsprozess zu ermöglichen. Jedoch müssen bei ihrem Einsatz bestimmte Aspekte berücksichtigt werden.

Die dauerhaften Belastungen durch teils hochaggressive Kühlschmieremulsionen auf das Verbundglas dürfen nicht unterschätzt werden. Ist das Polycarbonat nicht konstruktiv vor solchen Chemikalien abgekapselt, kann es innerhalb kurzer Zeit drastisch an Widerstandsfähigkeit verlieren. Daher ist eine sorgfältige Auswahl der Materialien und Konstruktionsweisen unerlässlich, um die Langlebigkeit und Sicherheit der Maschinen- und Schutzgläser zu gewährleisten. Die Verwendung von speziellen Beschichtungen oder Barrierschichten kann dazu beitragen, die Empfindlichkeit gegenüber chemischen Einflüssen mindestens zu reduzieren und die Lebensdauer der Schutzgläser zu verlängern.

Zusätzlich zu den materiellen Eigenschaften müssen die Maschinenschutzgläser dauerhaft mit diversen Angaben zu Hersteller, Herstellungsdatum, Widerstandsklasse nach Norm und den Austauschintervallen gekennzeichnet sein. Dies ermöglicht es den Maschinenbedienern, die Wartungszyklen einzuhalten und sicherzustellen, dass die Schutzgläser stets den erforderlichen Standards entsprechen. Eine klare und eindeutige Kennzeichnung ist daher von entscheidender Bedeutung für die Sicherheit am Arbeitsplatz.

Erfahrene Experten und Lieferanten können bei der Auswahl hochwertiger Maschinenschutzgläser in der erforderlichen Widerstandsklasse behilflich sein. Sie verfügen über das nötige Fachwissen und die Erfah-



Bedürfnisse angepasste Gesamt-

140 DIE BEDEUTUNG KLAR DEFINIERTER EIGENSCHAFTEN FÜR MASCHINENSCHUTZGLÄSER

ung, um die spezifischen Anforderungen verschiedener Produktionsumgebungen zu berücksichtigen und geeignete Lösungen bereitzustellen.

Eine regelmäßige und akribische Prüfung der Maschinenschutzgläser sowie ihr Austausch in vorgegebenen Intervallen sind entscheidend, um ihre Integrität und Funktionalität zu erhalten. Die Einhaltung dieser Maßnahmen ist von großer Bedeutung, um potenzielle Gefahren zu minimieren und die Sicherheit der Mitarbeiter zu gewährleisten. Trotzdem gibt es eine erschreckend hohe Dunkelziffer an nicht mehr intakten Maschinenschutzgläsern in Produktionsstätten, was eine ernsthafte Gefahr für das Leben und die Gesundheit der Maschinenbediener darstellt.



Abb. 01: Beschussprüfung Angriffseite
© Yachtglass GmbH & Co.KG

Insgesamt zeigt sich, dass klar definierte Eigenschaften und eine ordnungsgemäße Wartung von Maschinenschutzgläsern von entscheidender Bedeutung für die Sicherheit am Arbeitsplatz sind. Durch die Berücksichtigung spezifischer Anforderungen wie die Auswahl geeigneter Materialien, die Konstruktion und die Kennzeichnung mit relevanten Informationen können potenzielle Gefahren minimiert und die Sicherheit der Mitarbeiter gewährleistet werden. Eine kontinuierliche Schulung der Mitarbeiter über die korrekte Handhabung und Wartung der Maschinenschutzgläser ist ebenfalls von großer Bedeutung, um das Risiko von Unfällen zu reduzieren und ein sicheres Arbeitsumfeld zu schaffen.

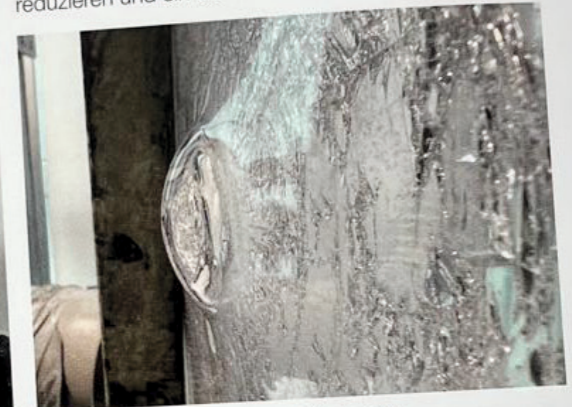


Abb. 02: Beschussprüfung Schutzseite
© Yachtglass GmbH & Co.KG



SEBASTIAN DENG

Als Experte und Sachverständiger für Sicherheitssysteme verfügt Sebastian Dengg über umfangreiches Fachwissen in den Bereichen Einbruchschutz, Beschussvermeidung und Maschinenschutzverglasung. Mit langjähriger Erfahrung in der Produktentwicklung und Beratung unterstützt er Glasveredler, Werkzeugmaschinenhersteller und Endanwender bei der Auswahl und Umsetzung hochwertiger Sicherheitslösungen.

Weit über die Grenzen seines Unternehmertums hinaus bekannt. Seine regelmäßigen Features in Radio, Zeitungen und Fernsehen haben Effizienzprofi Thomas Locker zu einer festen Größe in der Medienlandschaft gemacht. Diese Präsenz spiegelt nicht nur seine Erfolge als Multiunternehmer wider, sondern auch seine Fähigkeit, tiefgründige und inspirierende Botschaften zu vermitteln.

Sein Engagement und seine Leidenschaft für das Coaching von Frauen im Business sorgen für weitreichende Anerkennung. Als geschätzter Redner und Motivator auf den Bühnen des DACH-Raums, wo er für renommierte Unternehmen auftritt, fesselt er das Publikum mit dynamischen Vorträgen und inspiriert unzählige Menschen dazu, ihre persönlichen und beruflichen Ziele zu verfolgen und zu erreichen.

Bekannt aus n-tv, ORF 1, ORF Steiermark, Kronen Zeitung, Hamburg 1 TV, OrhIDEAL Chefsache & Virtual Speaker, IDEAL workplace, Puls 4, Puls 24, Kleine Zeitung, Spotify u.a.

Gefragt on stage und im Interview

Mit Medienpräsenz und Bühnenexpertise als Vorbildunternehmer unterwegs



„Ohne Philosophien und Gurugeschrei:
Nur konsequent-pragmatische
Umsetzungen führen locker zum Ziel!“

www.thomas-locker.com



Recht On Stage



**Fachbeiträge
Interviews
Vorträge**

Als Honorarrednerin und Expertin klärt Eva Straube ihre Zuhörer leidenschaftlich auf und nimmt dem trockenen Thema Recht den Schrecken - mit spannenden Aspekten für Gründer, als auch etablierte Unternehmen



Redaktionen profitieren von publikumswirksamen Themenfeldern für Fachartikel und Interview

1. Brückenbau zwischen Innovation und Recht: Sicherung und Förderung gesellschaftlichen Wandel
2. Rechtliche Herausforderungen als Wachstumsmotor: Ein strategischer Ansatz für Unternehmenserfolg
3. Juristische Komplexität entschlüsselt: Wichtige Einblicke für Sozialunternehmer und Gründer
4. Nachhaltigkeit im Fokus der Rechtsberatung: Wegweisende Unterstützung für zukunftsorientierte Projekte

Echte Passion für Menschen und Projekte:

„Ein abwechslungsreicher Vortrag über AGBs - auch für Laien leicht nachvollziehbar.“

www.unternehmerstammtisch-laim.de

Michael Schmidt

„Eva ist uns seit langer Zeit eine große Stütze im Projekt. Sie fördert die Teilnehmenden in unserem inclusive Entrepreneurship-Programm „The Human Safety Net“ mit ihrer freundlichen Art und führt mit ihnen Gespräche auf Augenhöhe.“
Social Impact Lab München

Booking: 0176/64600381

info@rechtsanwaeltin-straube.de

www.rechtsanwaeltin-straube.de

Neue Märkte

für die WOOYCE® App der KOSYS GROUP

Presseartikel für den englischsprachigen Markt im NIKA´s WORLD MAGAZIN von GYM IN A BOX Beverly Hills

Entdecke Deine Lebensaufgabe mit WOOYCE®

<https://wooyce.kosys.de>

The image shows the cover of 'NIKA'S WORLD MAGAZINE' for July 2024. The cover features a photograph of Simone and Josua Kohberg, founders of WOOYCE. The magazine title is in large, bold, black letters at the top. Below the title, it says 'July 2024' and 'BEST SUMMER IN THE CITY: Los Angeles'. On the left, there is a smartphone displaying the WOOYCE app interface. On the right, there is a QR code with the text 'Scan to lose 2-3 inches for the perfect summer body in just a few weeks'. The main headline on the cover reads 'INVENTOR SPECIAL Introducing the award-winning neuroscientists and BrainTuning experts Simone and Josua Kohberg and their revolutionary voice analysis app, WOOYCE®'. Below this, it says 'It's getting HOT in here!' and 'INTERVIEW GERMAN MASTERS OF WORKPLACE HARMONY Simone & Josua Kohberg Founders of WOOYCE®'.

Ganzen Artikel in der L.A. Ausgabe lesen
<https://gyminabox.la/de-de/blogs/news/nika-s-world-magazin-july-2024-new-wooyce-@%EF%B8%8Fapp>

Mit Originalität und Einklang zum Erfolg
Wie Corporate WOOYCE den unverwechselbaren Fingerabdruck der betrieblichen Harmonie offenbart und ideale Arbeitsgeber schafft



Was macht IDEAL workplaces aus, und warum sind gerade im Mittelstand viele davon zu finden? Das Geheimnis liegt in der Originalität und Vielfalt einzigartiger Persönlichkeiten, die in harmonischen Teams ihr volles Potenzial entfalten. Mittelständler und Familienunternehmen haben meist persönlichen Personalbezug und ein gutes Händchen für die Bestbesetzung ihrer Teams – jedoch eher intuitiv!

Hier setzen die ausgezeichneten Neurowissenschaftler und BrainTuning-Experten Simone und Josua Kohberg mit ihrer revolutionären Stimmanalyse-App WOOYCE® an, die wir als Schirmherren des „IDEAL workplace“- Projekts feiern. Ihre Vision: Eine Arbeitswelt im Einklang, in der jeder Mitarbeitende gemäß seiner erfolgsversprechenden Charaktereigenschaften eingesetzt wird bzw. zu Authentizität, weiteren Potenzialen und damit zur Selbstverwirklichung im Unternehmen findet. WOOYCE bricht mit herkömmlichen Persönlichkeitstests, indem es objektive, wissenschaftliche Analysen der Stimme nutzt, um tiefe Einblicke in Persönlichkeitsmerkmale und Entwicklungspotenziale zu gewähren.

Was Unternehmer bisher lediglich gefühlt oder vermutet haben, wird nun durch dieses sensationelle Tool gemessen, mathematisch berechnet, visualisiert und strategisch nutzbar. Es fördert so ein Arbeitsumfeld, in dem sich alle wohlfühlen und entfalten. Diese innovative Profilanalyse transformiert Recruiting und Teambuilding, indem es eine perfekte Abstimmung zwischen individuellen Fähigkeiten und Jobanforderungen ermöglicht – das Erfolgsrezept für gesteigerte Mitarbeiterzufriedenheit und Produktivität! Diese Einzigartigkeit einzelner Teammitglieder wird in Form von Stimmbildern sichtbar, womit dann die wissenschaftliche Auswertung der Erkenntnisse erfolgt, die dann als konkrete Maßnahmen in der Geschäftspraxis anwendbar werden und zum Erfolg führen.

Intuition ist gut, präzise Stimmanalyse durch WOOYCE ist besser!

Hightech Future Learning aus dem Forschungslabor in die Bildungs-Praxis:
Das Neurowissenschaftlerpaar Josua und Simone Kohberg, manifestieren, als Pioniere des BrainTunings, ihre wissenschaftliche Expertise in einer innovativen Triade aus persönlicher Entwicklung, Gesundheitsförderung und Teambuilding.

The WOOYCE of Mittelstand

ORHIDEAL[®] IMAGE **KOOPERATION** Zukunftstag UNI MARKETING

22. - 23.11.2024 im Augustanasaal

Forum Annahof in Augsburg

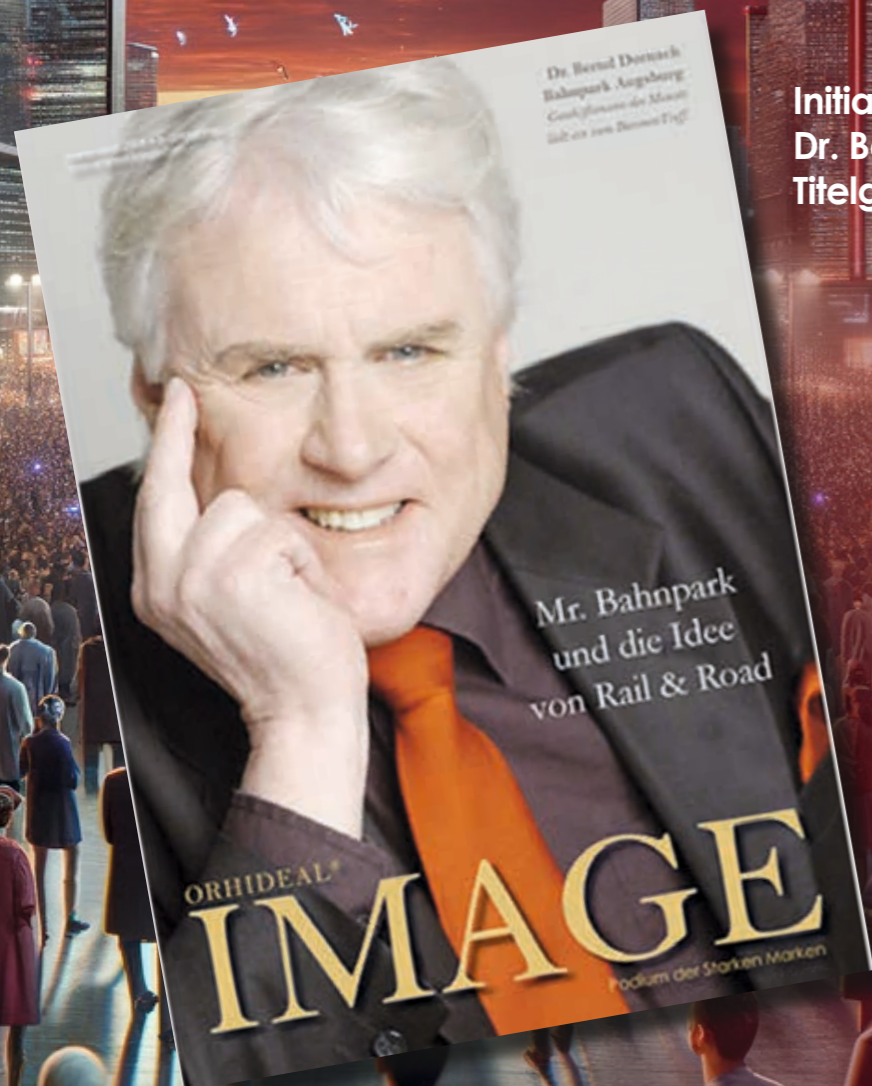
in Verbindung mit

Zweite Augsburger Terrazzotage

*„Interessante Aspekte zur Zukunftsgestaltung
versus Wirklichkeitsverdrängung:*

*Wie werden wir in der KI-Zukunft
arbeiten, leben und unternehmen?“*

Hier klicken: Event-Ticker



Initiator
Dr. Bernd W. Dornach
Titelgesicht

Jetzt Ticket sichern!

Sicher haben Sie für das neue Jahr mit Zuversicht gute Pläne geschmiedet. Wir laden Sie herzlich ein, diese mit unserem Team zu teilen und gemeinsam mit uns umzusetzen. Mit einem Beitrag zum qualitativen Forschungsprojekt, um Gleichgesinnte für die Kraft neuer Ideen auf unserem vielbeachteten Blog zu informieren:

www.unimarketinggroup.de/aktuelles

Der Zukunftstag in Augsburg wird mit drei Sessionen im Elias Holl Bau am Freitag, 22.11.2024 Nachmittags und/oder am Samstag, 23.11.2024 Vormittags im historischen Augustana Saal für alle Teilnehmer stattfinden.

Laufende Programmdetails sehen Sie auf der Website.
Wir freuen uns auf Ihre Mitwirkung.
Dr. Bernd W. Dornach

**[www.unimarketinggroup.de/
der-zukunftstag](http://www.unimarketinggroup.de/der-zukunftstag)**

Geschätzt und angesehen als Wachstumsbooster



TV-Reportage



www.marina-orth.de/beratung



OR II IDEAL[®] Meilensteine des Monats

**Auf Erfolgskurs: TV Sendereihe, zweiter Teil der Autobiografie
und die erste deutsche, stationäre Heiler-Klinik am Lago Maggiore**

*„In diesem Buch nimmt dich Annette mit auf eine
transformative Reise voller Emotionen und Offenbarungen.“*

Martina Hautau, TV-Moderatorin Sylt-TV1



A N E S P R I T

www.san-esprit-verlag.de
www.san-esprit.de

Mit seinem Slogan steht der Cameo Verlag für hochaktuelle Sachbücher, spannende und bemerkenswerte belletristische Werke und Erzählungen von ganz besonderen Menschen, jedes Buch individuell und sorgfältig gestaltet – ein Genuss für Leserinnen wie Leser.

Auch der Name des Verlages ist Programm. «Cameo» bedeutet: Eine bekannte Persönlichkeit tritt kurz und überraschend in einem Film oder einer Serie auf. Und ein Cameo-Auftritt war eben auch das erste Werk des Verlags – «Hypnotisiere mich» von 2013.

Das englische Wort «Cameo» – im Deutschen «Kamee» – bezeichnet zudem eine Kostbarkeit, nämlich ein Relief auf einem Schmuckstein, und wie die leuchtende Kamee fällt auch die Berühmtheit im Film sofort ins Auge.

„Beides ist etwas Besonderes und Überraschendes, und diese Einzigartigkeit ist uns bei der Auswahl und Herstellung unserer Bücher immer wieder ein Vorbild.“

So auch bei dem aktuellen Buch über Carmen Goglin's einzigartigen, kometenhaften Aufstieg zur Internetprominenz.

Dreifache Unternehmerin des Monats auf dem Orhideal Podium



Carmen Goglin ✓



Oma geht viral
Lachen und Hate - zwei Seiten
von Sichtbarkeit?

CAMEO

Auf dem Weg zum Bestseller als Internet PROMI

Orhideal CHEFSACHE meets Goglin Lachkult

„Erfolge über Nacht“ setzen immer eine Achterbahnfahrt der Gefühle in Bewegung. In ihrem aktuellen Buch „Oma geht viral“ gibt Internetstar und Business-Lachtrainerin Carmen Goglin Einblicke in die Entwicklung ihrer Berühmtheit. Der Leser kann hier miterleben, wie es sich anfühlt, plötzlich im Fokus der Öffentlichkeit zu stehen. Wenn das Telefon nicht mehr still steht und Zeitungen, Sendungen und Bühnenveranstalter ein Lachinterview oder Vortrag buchen wollen. Zum Glück gibt es die ein oder andere Lachübung, wenn sich nicht nur Fans, sondern auch Hater zu Wort melden.

Trotz aller großen Erfolge ist sie bodenständig geblieben, ohne Starallüren, nahe an den Menschen. Was als Selbsttherapie anfing, machte später bei ihren beruflichen Einsätzen die Runde. Bereits da hatte sie sich im Unternehmensumfeld als externe Ausnahmeerscheinung einen guten Namen gemacht, die das Personalmanagement auf das nächste Level bringt. Auf dem Orhideal Unternehmerpodium wurde sie dafür bereits zweimal als vorbildliche Unternehmerin des Monats gekürt und ist als IDEAL in der Hall of Fame. Dass ihre beharrlich geposteten Lachübungen auf Youtube einen Medienhype auslösen würden, war nur eine Frage

der Zeit. Für die Medien ist sie heute die Quotenfrau, die mit GOOD VIBES die Zuschauerzahlen nach oben springen lässt und das Publikum begeistert. Wenn Carmen Goglin ihre Zwerchfell-Übungen auf den Bildschirm oder in die Unternehmen holt, wird es positiv viral. So geht die Lachbotschaft der leidenschaftlichen Betriebsklimaverbesserin um die Welt - mit Followerzahlen, die sie zum Internetstar machen. Mit ihren Medienerfolgen läutet die zielstrebige Personal-Strategin eine neue Ära der Leadership- und Arbeitskultur ein: Positive Stimmung etabliert sich dadurch als die inflationssichere Währung für Unternehmenserfolg der Zukunft. Die grundlose Lach-Technik ist die gesündeste Art, den Alltags-Sorgen oder dem Wettbewerb die Zähne zu zeigen. Sich in Stimmung für Big Deals, Innovation und Wachstum zu lachen, steht auf dem Programm! Denn, wer lacht, gewinnt auf ganzer Linie - wie Carmen Goglin hier beweist!

Ich gratuliere zu diesem inspirierenden Selbstportrait - im Buchhandel erhältlich - und wünsche viel Vergnügen beim Stöbern in CHEFSACHE, ein BEST-OF von 30 Jahre Orhideal Fotocoaching mit Vorbildunternehmern, Betriebsklimahelden, IDEAL Workplaces im bunten Branchenmix, die mit Aufrichtigkeit, Passion und Humor den Alltag meistern. *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

www.carmengoglin.de

„Oma geht viral“ • Sprache: Deutsch • Broschiert: 200 Seiten
ISBN-10: 3039510223
ISBN-13: 978-3039510221
Herausgeber: Cameo Verlag; 1. Edition (20. März 2023)
www.cameo-verlag.com

Orhideal IMAGE: Liebe Frau Goglin, 2019 haben wir Sie als Personalphänomen bezeichnet. Inzwischen sind Sie allgemein bekannt als Internetphänomen und der Goglin-Hype nimmt kein Ende. Vielleicht können Sie unseren Lesern kurz skizzieren, was Sie so prominent gemacht hat.

Carmen Goglin: Ja, das kann ich kurz machen. Ich bin seit Jahren erfolgreich als Interims-Personalmanagerin unterwegs. Ich arbeite viel mit Teams zusammen. Zum persönlichen Ausgleich habe ich mich in der Freizeit intensiv mit Lachtraining zum Stressabbau beschäftigt. Das ist eine Form von Yoga, bei der das Lachen als Übung genutzt wird, um körperliche und emotionale Vorteile zu erzielen.

Lachtraining beruht auf humorvollen Aktivitäten und Spielen, die dazu anregen, auch ohne humorvolle Situation zu lachen. Dies führt zu einer verbesserten Durchblutung, Entspannung und Stressabbau sowie einer besseren emotionalen Stimmung. Es hat viele Vorteile für die Gesundheit. Es stimuliert das Herz-Kreislauf-System, indem es den Blutfluss erhöht und den Sauerstoffgehalt im Körper steigert. Außerdem kann es dazu beitragen, Angstzustände und Depressionen zu lindern und das Selbstbewusstsein zu stärken. Lachtraining kann in Gruppen oder individuell durchgeführt werden. Es ist eine unterhaltsame und einfache Methode, um körperliche und emotionale Gesundheit zu verbessern. Wenn Sie nach einer einfachen und spaßigen Möglichkeit suchen, Ihre Gesundheit zu verbessern, sollten Sie Lachtraining in Betracht ziehen. Meine Übungen habe ich jahrelang in meinem YouTube Kanal

veröffentlicht.

Irgendwann gingen dann die Video-Aufrufe durch die Decke. Seit 2019 werde ich laufend ins TV und auf Events zu Interviews und der Demonstration meiner Lachübungen eingeladen und Presse, Funk und Fernsehen berichten über mich.

Genauso erstaunlich läuft es mit Ihrem brandaktuellen Buch. Andere schreiben Bücher, um berühmt zu werden. Sie werden erst einmal berühmt und schreiben dann das Buch. Wie kam das zustande?

Durch meine unzähligen Auftritte kam die Idee zum Buch. Das Manuskript war bereits fertig, als ich aufgrund des Angstfrei-Kongresses mit dem Cameo-Verlag ins Gespräch kam. Für mich war es spannend, meine Reise in die Internetprominenz so bewusst zu reflektieren. Ich denke, es ist ein spannender Einblick hinter die Kulissen. Manche wollen einfach mehr über mich erfahren, andere schöpfen daraus Mut, ihren Weg beherzt und lachend zu gehen. Alle, die ich inspirieren konnte, geben mir online sehr wertschätzendes Feedback. Das beflügelt mich natürlich auch.

Der Buchtitel „Oma geht viral“ sagt es schon aus: Das Öffentlich-Sein hat heute eine ganz andere Dimension. Früher war hauptsächlich die Presse für die Meinungsbildung zuständig und hat die Richtung vorgegeben. Eine prominente Person hatte keinen wirklichen Dialog mit den Fans haben können. Es ging immer über Umwege. Sie können durch Social Media heutzutage unmittelbar die Stimmung zu Ihrer Person mitverfolgen, sozusagen im

Im Jubiläumsjahr unterwegs
mit der Buchneuerscheinung
von Social Media Star Carmen Goglin



„Lachen bringt Freude, und damit mehr Wertschätzung für andere und uns selbst!“

www.carmengoglin.de

Fünf Sterne für Publikumsinteraktion mit Standing Ovations

Immer top vorbereitet, zuverlässig, flexibel und ideenreich - mit dem Talent zur Improvisation: Agenturen, Medien und Unternehmen schätzen Carmen Goglins Professionalität und buchen sie als Publikumsmagnet für Vorträge, Werbung und Social-Media-Kampagnen.

„In meinen Mitmach-Vorträgen mutiert auch der anfängliche Skeptiker zum begeisterten Lach-Yogi.“

direkten Dialog.

In der Tat! Durch die Kommentare im Internet ist man heutzutage mit dem Publikum direkt verbunden. Es gibt damit plötzlich ganz viele Meinungsgeber. Auch mit negativen Stimmen will der Umgang gekonnt sein. Ehrlich gesagt, nach anfänglichen Startschwierigkeiten habe ich den Austausch wirklich schätzen gelernt. Und es hat mich auch erfolgreich gemacht. Meine Reichweite ist durch diesen Publikumsdialog extrem hoch. Das bedeutet, dass ich Botschaften sehr gut teilen kann und Aufmerksamkeit für meine Themen bekomme.

Erreichen Sie damit ausschließlich ein junges Publikum?

Sagen wir mal so: Das junge Publikum ist online extrem aktiv und hat sicher dazu beigetragen, dass meine Lach-Videos so viral gegangen sind. Aber meine Fanbase umfasst das ganze Generationenspektrum von jung bis alt. Der Enkel zeigt mich seiner Oma, Eltern markieren ihre Kinder unter meinen Videos und umgekehrt. Es ist wirklich kunterbunt. Ich denke, das liegt einfach an meinem universellen Thema. Lachen verbindet über alle Altersgrenzen hinweg.

Mit dem Lachen gibt es offensichtlich keine Sprachbarrieren!

Wohl wahr. Ich freue mich, wenn meine Lachübungen weltweit probiert werden. Das versteht man ohne Dolmetscher. Ob in Europa, Amerika oder Asien, Lachen ist gesund und funktioniert ohne Worte. Lachen ist barrierefrei. (*Wir lachen*)

Die letzten Jahre sind nicht nur die Medien und das breite Publikum, sondern auch die Werbebranche bzw. die Wirtschaft auf Sie aufmerksam geworden. Das haben Sie nicht nur der enormen Reichweite zu verdanken?

Das ist sicher ein wichtiger Gesichtspunkt. Die Unternehmen wollen ja, dass ihre Botschaften und Produkte in der Breite wahrgenommen werden. Auf der anderen Seite habe ich

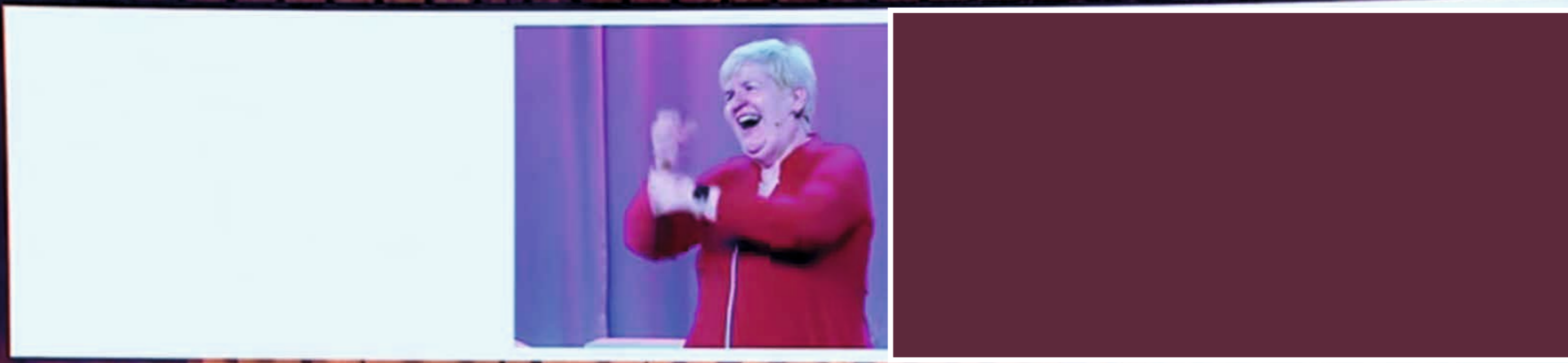
festgestellt, dass es auch der Sympathiefaktor ist. Mit dem Thema Lachen, also sich selber nicht allzu bierernst zu nehmen, nach dem Motto „Take it easy“, schafft man positive Stimmung, die verbindet. Das wollen Werbekunden natürlich auf ihre Produkte übertragen. So werden ihre Botschaften und Produkte nicht nur weit gestreut, sondern auch noch als sehr sympathisch wahrgenommen.

Normalerweise ernten ja eher Negativschlagzeilen so viel Publikumsinteresse. Es ist schon eine Leistung so viel Aufmerksamkeit wie Sie zu bekommen, ohne dass es dabei um Mord und Totschlag gehen muss.

Genau das macht mich sehr glücklich!

Nicht nur Sie, sondern auch Ihre Werbepartner, oder? Mit welchen Aufträgen kommt man auf Sie zu?

Oh, da ist der Ideenreichtum erstaunlich groß. Die Marketingtalente in den Unternehmen haben wirklich viel Fantasie. Ich bin immer wieder überrascht, mit welche tollen Einfällen man meine Lachübungen oder das Wissen zum Gesundheitsaspekt des Lachens in das Marketing oder Social Media Strategien einbindet. Also, wer beispielsweise die Gen Z erreichen will, kommt mit Vorschlägen, meine Lachvideos im Werbekontext einzubinden, um Arbeitgeberattraktivität zu unterstreichen. Es wurden mit mir beispielsweise Social Media Lachübungen für eine Bank und einen Hersteller aufgezeichnet, die dringend Auszubildende gesucht haben. Solche Berufsinformationen erfreuen sich großer Sympathie und Weiterverbreitung. Außerdem hatte man z.B. den Einfall, ich könnte durch Lachbeiträge für gute Stimmung bei Werbespots eines Lebensmittelkonzerns sorgen. Für TV-Sendungen werde ich zur Auflockerung gebucht, wie bei Gaming- oder Quiz-Shows. Als Speakerin lockere ich auf Großveranstaltungen mit einer Auftaktrede das Publikum auf. Wer danach weitere Vorträge anhört, ist durch meine Bühnen-Lachtrainings ohnehin schon



sehr positiv und aufnahmebereit. Über Media-Agenturen bucht man persönliche Geburtstagsansprachen und Werbegrußworte von mir, um Freunde oder Geschäftspartner zu überraschen.

Es läuft bei Ihnen.

Kann man so sagen.

Kann man sich Ihre Auftritte überhaupt noch leisten? Oder vergeht einem da das Lachen?

(Wir lachen) Ach, Frau Briegel, da können Sie ja das Geldschein-Lachen ausprobieren.

Die Frage ist, kann man es sich überhaupt leisten, Sie NICHT dabeizuhaben?

Nun, da ich nicht abgehoben bin, erlaube ich mir nicht, auf diese Frage zu antworten. *(Wir lachen wieder)* Ich habe Lachübungen immer aus Leidenschaft und neben meiner eigentlichen Management-Tätigkeit auch zur Selbsttherapie praktiziert. Dass meine Erfahrung zur Lachwissenschaft und die Publikumswirksamkeit honoriert wird, ist einfach cool.

Seit neuestem sind Sie auch Ansprechpartnerin bzw. Ratgeberin für die Kommunikation mit der sehr jungen Generation und für den Generationen übergreifenden Dialog. Wie kann man sich das vorstellen?

Das ist ganz einfach. Kreative aus der Marketingabteilung kommen nicht nur mit ihren Werbeaufträgen auf mich zu, sondern fragen mich vermehrt nach eigenen Ideen oder um Rat, ob die geplante Kampagne Erfolgsaussichten hat. Sie geben mir also das Ziel und den Zweck der Werbeaktion vor, und ich kann sie nach meiner Einschätzung umsetzen und reiche dann ein entsprechendes Videoprodukt dazu ein. Deshalb ist meine Kooperation mit jungen Menschen sehr intensiv geworden. Ich weiß einfach, wie man online tickt. Und - ich bin selber vierfache Oma. Ich kenne natürlich die Bedürfnisse der Elterngenerationen ebenfalls, kann also beide

Bereiche verbinden. Lachen ist wie gesagt barrierefrei und alterslos.

Das nenne ich künstlerische Freiheit! Da werfen Sie ja anderen nicht nur ein Lachen ins Gesicht, Sie ziehen magisch Kunden an. Wird es nicht Zeit für ein Video mit dem Marketing-Magnet-Lachen?

Die Anregung nehme ich mit und überlege mir mal etwas. Das Lachen-ins-Gesicht-werfen-Video kommt extrem gut an. Übrigens, auf diese Weise sind schon viele Lachübungen entstanden, die auch in meinem neuen Buch abrufbar sind. Meine Fans äußern immer wieder neue Lachwünsche. So entstehen neue Lachversionen. Aber nicht nur die Anwender wollen Anregungen, auch die Profis: Seit einiger Zeit buchen sich immer wieder mal Experten aus unterschiedlichen Bereichen Impulsgespräche mit mir, weil sie wissen wollen, wie sie ihren YouTube Auftritt, die Online-Kommunikation verbessern und mehr Reichweite für ihre Themen bekommen können. Gerade bin ich wieder in eine TV Talk-Show eingeladen, um über die Erfahrungen zu Internet-Berühmtheit zu diskutieren.

Und Anregungen hierzu kann man auch in Ihrem Buch nachlesen, das gerade frisch erschienen ist. Wo kann man das kaufen?

Überall, wo es Bücher gibt.

Frau Goglin, ich sehe schon, Sie werden auch weiterhin alle Hände voll zu tun haben. Sie sind einfach total IN!


Und total ON, Frau Briegel. Online bin ich auch ständig. *(Wir müssen wieder lachen)*

So ist das, wenn Frau positiv ansteckend ist. Dann weiterhin viel Erfolg. Es ist uns eine Ehre und ein Vergnügen, Sie als unsere Promi-Schirmherrin für OrhIDEAL Chefsache dabei zu haben, sozusagen als Lachbotschafterin für ein positives Betriebsklima.

Frau Briegel, ganz meinerseits! Ich bin sehr

www.carmengoglin.de

Gute Aussichten - denn auf den nächsten Meilenstein muss Carmen Goglin nicht lange warten: Die Sichtbarkeit hat der bodenständigen Interimsmanagerin und beherzten Mutmacherin nicht nur Angebote mit 5-stelligen Honoraren beschert, sondern viele Türen geöffnet.

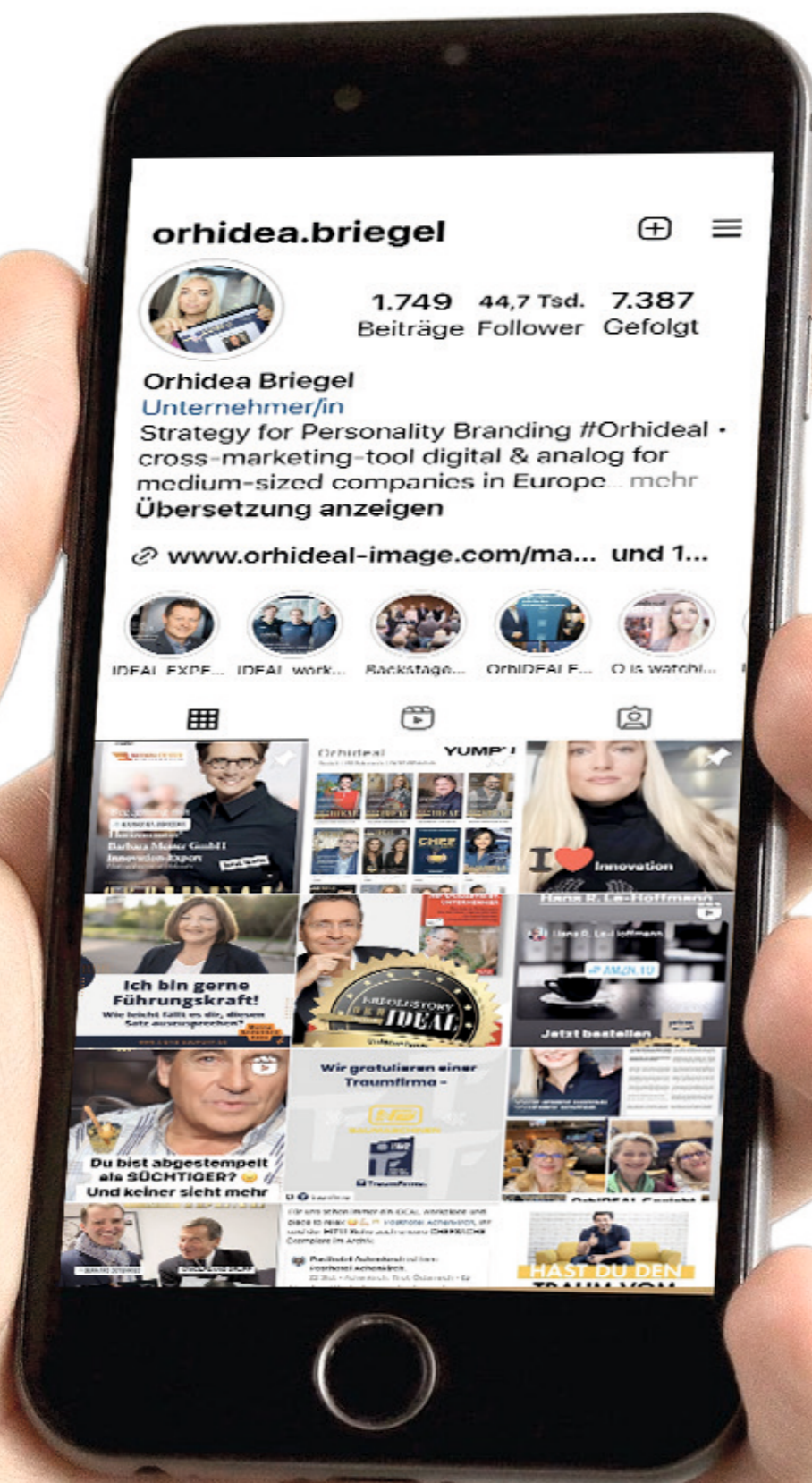


„Dieses Buch habe ich für alle geschrieben, die vielleicht noch zögern, auf die Bühne ihres Lebens zu treten, wie sie nun mal sind, und immer noch Gründe dafür finden, unsichtbar zu bleiben.“

ORHIDEAL® Follow us on

www.instagram.com/orhidea.briegel

Mit OrhIDEAL Partner und Lesern
vernetzen oder interagieren



#1

**Unsere beste Auswahl
aus dem Mittelstand
mit optimalem Betriebsklima
2024**

ORHIDEAL®
IMAGE
w♥orkplace

led with passion by
ICONIC BUSINESS PEOPLE



Orhidea Briegel's Unternehmerpodium für KMU
ausgezeichnet mit dem LAUNEUS AWARD 2024
für besondere Komplexitätskompetenz
im Community-Building
seit 1993 in Europa
www.orhideal-image.com

BEST JOB
FOR YOU
HERE!

#

Hauskauf Kroatien
Rechtssicherheit
Grundbuch
Katasterregister
Immobilienwerb
Vertragsgestaltung
Notarielle Beurkundung
Kaufnebenkosten
Immobilienrecht
Internationales Recht

Sonderedition • 30 Jahre Orhideal

präsentiert
BUSINESS STAGE



**Maßgeschneiderten Lösungen
und erstklassige Beratung**

Die Rechtsanwaltskanzlei Barac berät Investoren und Privatpersonen seit über zwanzig Jahren im deutschen und kroatischen Immobilienrecht. Darüber hinaus ist Zoran Barac ein verlässlicher Partner für Unternehmensrecht im internationalen Geschäftsfeld. Mit seinem Team unterstützt er Unternehmen in einer sich ständig wandelnden Welt dabei, rechtliche Unsicherheiten zu beseitigen und ihre Ziele erfolgreich zu verwirklichen.

Begegnung mit
Zoran Barac
Internationales Recht

Mittelstands-Experte
des Monats



Direct Booking: Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen
aus dem OrhIDEAL Expertenpool

Kroatisches Immobilienrecht

Herr Barac, worauf ist beim Hauskauf in Kroatien zu achten?

An der Rechtssicherheit beim Immobilienerwerb in Kroatien wurde in den letzten Jahren viel getan. Die akkurate Führung der Grundbücher/Katasterregister hat erheblich zur Rechtssicherheit beigetragen. Allerdings gibt es vereinzelt weiterhin Gefahrenpotential in Einzelfällen. Die genaue und fundierte Prüfung und Begleitung des Kauf-/Verkaufsvorgangs, insbesondere durch Prüfung und Mitgestaltung des Kaufvertrages durch den Rechtsanwalt Ihres Vertrauens sind jedenfalls zu empfehlen.

Wer darf in Kroatien Immobilien kaufen?

Bis vor kurzem musste der Erwerb von Immobilien durch Ausländer grundsätzlich vom Justizministerium der Republik Kroatien genehmigt werden. Dieses Verfahren ist nun nicht mehr erforderlich. EU-Staatsangehörige benötigen in Kroatien keine Genehmigung des Innenministeriums mehr, um Immobilien zu erwerben. Auch die Einschränkungen auf landwirtschaftlich genutzten Flächen, die bis Juni dieses Jahr nur kroatischen Staatsbürgern vorbehalten waren, gelten nicht mehr.

Sorgfältige Prüfung der Rechtslage

Es ist dennoch ratsam, vor dem Erwerb einer Immobilie in Kroatien die Eigentumsverhältnisse durch einen Rechtsanwalt prüfen zu lassen. Eine genaue Prüfung der Genehmigungsunterlagen, insbesondere der Bebauungspläne, ist erforderlich, da Schwarzbauten rigoros abgerissen werden. Besonderes Augenmerk ist auf die Bebaubarkeit zu legen: Seit 2004 gilt die Küstenschutzverordnung, wonach das Bauen außer-

halb geschlossener Ortschaften innerhalb von 70 Metern von der Uferlinie verboten ist und bis zu 1.000 Metern strengeren Anforderungen unterliegt. Die Lastenfreiheit des Grundstücks muss im Voraus geklärt werden.

Vertrag und Eintragung ins Grundbuch

Es empfiehlt sich, den Kaufvertrag von einem Rechtsanwalt in Abstimmung mit Käufer und Verkäufer aufsetzen zu lassen. Dadurch werden viele spätere Unstimmigkeiten vorgebeugt. Eine notarielle Beurkundung der vertraglichen Vereinbarung ist nach kroatischem und deutschem Recht erforderlich, damit der Eigentümerwechsel im Grundbuch eingetragen werden kann. Insbesondere ist für die Eintragung der Eigentumsübertragung die notarielle Beglaubigung der Unterschrift des Verkäufers vorgeschrieben. Die Identität der Vertragsparteien muss vorher überprüft werden.

Für den Erwerb von Immobilien gelten für EU-Bürger keine besonderen Vorschriften. Allerdings ist daran zu denken, dass jeder, der eine Immobilie in Kroatien erwirbt, die dortige persönliche Identifikationsnummer (sog. OIB) haben muss. Die Besorgung der fehlenden OIB übernehmen wir für unsere Mandanten. Die individuelle Vertragsgestaltung bietet diverse Möglichkeiten für die Absicherung sowohl für den Käufer, dem es vor allem darauf ankommt, eine lastenfreie Immobilie zu erwerben, als auch für den Verkäufer, der Sicherheit bezüglich des Kaufpreises wünscht. Insbesondere bei komplexeren Investitionsgeschäften ist die individuelle Gestaltung von Vertragswerken unerlässlich.

Kaufnebenkosten

Beim Kauf einer Immobilie in Kroatien können zusätzliche Kosten anfallen. Hier sind die wichtigsten Ausgaben im Überblick:

- Grunderwerbsteuer: 3 % des Kaufpreises.
- Erstellung des Kaufvertrages durch einen Rechtsanwalt, notarielle Beurkundung und Eintragung des neuen Eigentümers ins örtliche Grundbuch: etwa 3-5 % des vereinbarten Kaufpreises.
- Übersetzung des Kaufvertrages ins Deutsche durch ein gerichtlich zugelassenes Übersetzungsbüro: nach Aufwand. Allerdings übernehmen wir für unsere Mandanten die Vorbereitung des Vertragsentwurfs zweisprachig (kroatisch/deutsch) und begleiten das ganze Vorhaben bis zur vollständigen Beendigung des Verfahrens (d.h. bis zur Eintragung des Käufers als neuen Eigentümers im Grundbuch und oft auch danach)
- Neukategorisierung von Immobilien für die Vermietung
- Ummeldung und Ablesen von Zählerständen
- Beantragung der kroatischen Steuernummer (OIB)

Die kroatische Mehrwertsteuer (PDV) beträgt derzeit 25 %. Diese ist bei gewerblichen Immobilienkäufen zu berücksichtigen. Inzwischen ist der Euro in Kroatien die offizielle Währung, so dass keine Umrechnung des Kaufpreises von Euro in Kuna erforderlich ist.

Internationales Immobilienrecht

Das Internationale Immobilienrecht ist ein komplexes und vielschichtiges Rechtsgebiet, das die rechtlichen Aspekte von Immobilientransaktionen und -investitionen über nationale Grenzen



**Top-Experte für den Mittelstand und grenzüberschreitende Immobilientransaktionen
Rechtsanwalt Zoran Barac und sein Team
Tel. +49 30 26101788
E-Mail: kanzlei@ra-barac.de**

hinweg betrachtet. Es umfasst eine Vielzahl von Themen, darunter Vertragsrecht, Eigentumsrecht, Steuerrecht, Baurecht und Regulierungen, die spezifisch für jedes Land oder jede Region gelten. Im internationalen Kontext müssen Immobilieninvestoren und -entwickler eine Vielzahl von rechtlichen und regulatorischen Herausforderungen bewältigen, darunter unterschiedliche Vertragsbedingungen, Steuersätze und Verwaltungsvorschriften. Eine fundierte Kenntnis der lokalen Gesetze und Gepflogenheiten sowie eine enge Zusammenarbeit mit erfahrenen Rechtsberatern vor Ort sind entscheidend, um erfolgreiche Immobilienprojekte im Ausland zu realisieren.

Beim Immobilienverkauf unter Privaten spielen z.B. familienrechtliche und erbrechtliche Vorschriften eine wichtige Rolle.

#

Konfliktlösung
Mediation
Teamarbeit
Empathie
Rechtsberatung
Kommunikation
Unvoreingenommenheit
Stressbewältigung
Familienharmonie
Wirtschaftsmediation

Sonderedition • 30 Jahre Orhideal

BUSINESS STAGE



Alexander Wild

Michael Gissibl

Lara Schmidt-Rüdt

Begegnung mit
Team
Schlichtungsstelle
Bad Urach
Experten des Monats



Direct Booking: Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen
aus dem OrhIDEAL Expertenpool

Der kürzeste Weg im Streit

In einer Welt, in der Konflikte und Meinungsverschiedenheiten allgegenwärtig sind, bietet die Schlichtungsstelle Bad Urach eine Oase der Ruhe und des Verständnisses. Seit über 15 Jahren engagiert sich das Team aus hochqualifizierten Experten darin, Menschen in schwierigen Situationen beizustehen und Wege aus ihren Konflikten zu finden. Ihre Expertise erstreckt sich über verschiedene Bereiche – von familiären Auseinandersetzungen über unternehmensinterne Konflikte bis hin zu rechtlichen Streitigkeiten.

Die Experten der Schlichtungsstelle, ausgebildet als Konfliktoren® und Konfliktorinnen®, bringen eine beeindruckende Mischung aus juristischem Wissen, psychologischem Verständnis und praktischer Erfahrung mit. Mit ihrer einzigartigen Herangehensweise, die echtes Interesse und Unvoreingenommenheit in den Vordergrund stellt, schaffen sie eine Atmosphäre des Vertrauens und der Offenheit. Sie verstehen es, die Bedürfnisse der Beteiligten zu erkennen und von sachlichen Fragestellungen zu unterscheiden.

Eine Besonderheit der Schlichtungsstelle ist ihr Ansatz der Teamarbeit. Indem sie im Team, üblicherweise bestehend aus einer Frau und einem Mann, agieren, gewährleisten sie eine größere Neutralität und Aufmerksamkeit für die Bedürfnisse aller Parteien. Diese Vorgehensweise erhöht nicht nur die Qualität der Lösungsfindung, sondern trägt auch zu einer höheren Zufriedenheit der Klienten bei. Die Schlichtungsstelle Bad Urach setzt sich nicht nur für die Lösung akuter Konflikte ein,

sondern engagiert sich auch in der Prävention und rechtlichen Gestaltung, um potenzielle Konflikte frühzeitig zu erkennen und zu vermeiden. Ihr dreifacher Fokus auf rechtliche und finanzielle Fragen, zwischenmenschliche Beziehungen und individuelle Bedürfnisse der Beteiligten macht sie zu einem umfassenden Partner in Konfliktsituationen.

Mit ihrer langjährigen Erfahrung und ständigen Weiterbildung halten die Experten der Schlichtungsstelle ihre Qualitätsstandards hoch und sind damit ein Vorbild in der Welt der Konfliktlösung.

Kontakt Daten

Schlichtungsstelle Bad Urach
Tel: 07125 947 370
post@schlichtungsstellen.eu

Social Media

www.instagram.com/
schlichtungsstelle/

„Wir führen
Sie aus dem
Konflikt.“

www.schlichtungsstellen.eu

Interview-Themen

Der Ansatz der Teamarbeit in der Konfliktlösung:

Wie die Zusammenarbeit von Männern und Frauen in der Schlichtung zu besseren Ergebnissen führt.

Die Rolle der Unvoreingenommenheit in der Konfliktmediation:

Untersuchung der Wichtigkeit von Neutralität und Offenheit in der Konfliktlösung.

Prävention und rechtliche Gestaltung zur Vermeidung von Konflikten:

Einblick in Strategien zur Vorbeugung von Rechtsstreitigkeiten.

Der Einfluss von echtem Interesse auf die Konfliktlösung:

Wie das aktive Zuhören und Verstehen der Bedürfnisse aller Parteien zu nachhaltigen Lösungen führt.

Die Entwicklung und Bedeutung alternativer Streitbeilegungsmethoden:

Trends hin zu außergerichtlichen Konfliktlösungen und deren Vorteile in Zeiten überlasteter Gerichte

Aufhänger

Kinder in der Scheidung

Wie können Eltern sich verhalten, um die Kinder in der schwierigen Situation zu unterstützen?

Modernes Berufsbild

Konfliktoren in der Praxis

Nachfolgefragen in

Familienunternehmen:

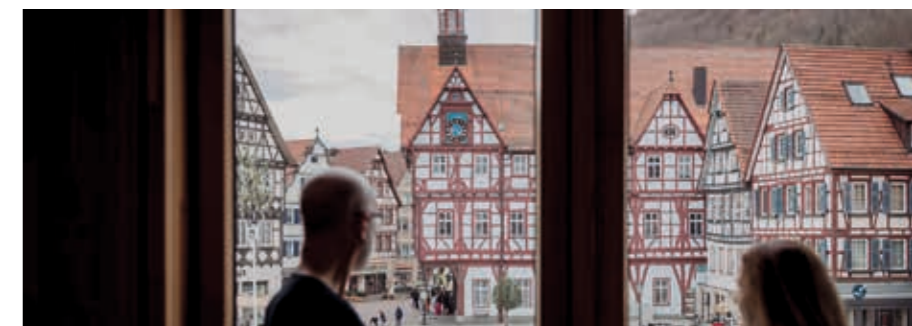
Die Experten diskutieren Lösungsansätze für typische Konfliktsituationen in solchen Unternehmenssituationen

Generationenkonflikte am Arbeitsplatz:

Die Experten erörtern, wie verschiedene Altersgruppen effektiv zusammenarbeiten können.



Schlichtungsstellen
der Rechtsanwälte
und Konfliktoren®



#

Konfliktlösung

Mediation

Teamarbeit

Empathie

Rechtsberatung

Kommunikation

Unvoreingenommenheit

Stressbewältigung

Familienharmonie

Wirtschaftsmediation

Sonderedition • 30 Jahre Orhideal

BUSINESS STAGE



Sigrid Baumann

Begegnung mit
Sigrid Baumann
Motivierend führen.

Expertin des Monats



Direct Booking: Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen
aus dem OrhIDEAL Expertenpool

Harmonisch Führen mit viel Takt

Sie sorgt für die OKTave zum Erfolg und macht perfekte Teamkompositionen möglich, wenn das Miteinander aus dem Takt geraten ist:

In ihrer Rolle als visionäre Experte hat Sigrid Baumann mit ihrem Unternehmen „Sigrid Baumann – Seminare, Vorträge, Coaching“ einen herausragenden Ruf in der Entwicklung und Stärkung von Leadership-Kompetenzen etabliert. OKT steht als Dreiklang des Erfolges für strukturierte **O**rganisation, wertschätzende **K**ommunikation und selbstreflektierende **T**ransformation. Als Dirigentin mit über 30 Jahren Erfahrung hat Sigrid Baumann eine beeindruckende Fähigkeit entwickelt, Parallelen zwischen dem Dirigieren eines Orchesters und dem Führen eines Teams zu ziehen, die sie als effektive Maßnahmen geradezu spielerisch den Teilnehmern ihrer Seminare und Coachings vermittelt. Ihre Philosophie gründet auf dem Prinzip, dass effektive Teamführung eine Kombination aus verschiedenen Kompetenzbereichen erfordert. Ihre einzigartige Methodik von Sigrid Baumann unterstützt Menschen dabei, mit Freude und Wertschätzung zu führen, und hat sich zudem als äußerst wirksam erwiesen, um Burnout und Unzufriedenheit im Beruf vorzubeugen. Ihr Kundenspektrum umfasst Führungskräfte und Teamleiter aus diversen Branchen. Ihr persönliches Leitmotiv, inspiriert von Augustinus, spiegelt sich in ihrem Ansatz wider: „Nur wer selbst brennt, kann Feuer in anderen entfachen. Nur wer mit Freude führt, kann andere motivieren und gemeinsam Bestleistungen erreichen.“ Die renommierte Trainerin hat ein publikumswirksames Themenspektrum für die Medien, ist beispielsweise LinkedIn Top-Voice und wird von ihren Kunden und Fans für ihre innovativen

Konzepte und Methoden anerkannt. Ihre fachlichen und unternehmerischen Stärken basieren auf einer reichen Erfahrung in der Verwaltung und dem Bildungsbereich, gepaart mit einer effizienten Organisationsfähigkeit und einer tiefen Verständnis für die Bedürfnisse von Menschen in unterschiedlichsten Berufsgruppen.

Ihr „Führungsdreiklang OKT“ ist ein Ergebnis dieser umfassenden Erfahrung und wird in ihren Seminaren mit großem Erfolg angewandt. Für ganz besonderen Bedarf bietet die Vordenkerin einzigartige, innovative Seminarformate in der Führungskräfteentwicklung, in denen Teilnehmende ohne musikalische Vorkenntnisse ein Orchester dirigieren dürfen. Diese prägenden Teamerlebnisse der Extraklasse, die in einer exklusiven Umgebung stattfinden und perfekt für das Erlernen bzw. die Anwendung von Führungskompetenzen geeignet sind, wirken nachhaltig und bringen Unternehmen auf Erfolgskurs. Wenn Führungsaufgaben wieder wie Musik in den Ohren klingen, dann war es Sigrid Baumann, die inspiriert hat. Ihre frischen und originellen Methoden mit langjähriger Praxiserfahrung sind hoch angesehen und sorgen bei Kunden für Standing Ovationen.

Kontaktdaten

Sigrid Baumann
Telefon: 07720 - 9953764
E-Mail: kontakt@sigrid-baumann.de

Social Media

https://www.instagram.com/baumann_sigrid/

www.sigrid-baumann.de

Interview-Themen

Die Kunst des Dirigierens in der Führungskraftentwicklung:
Wie musikalische Prinzipien Führungskräfte inspirieren können - Dirigieren eines Orchesters als Metapher, um effektive Führungsstile zu vermitteln und zu schulen

Von der Bühne zum Büro:
Der Dreiklang OKT in der praktischen Führung - Einblicke in Sigrid Baumanns revolutionäres Führungskonzept

Leidenschaft als Führungsinstrument
Wie Sigrid Baumanns Ansatz Führungskräfte neu motiviert - Führung mit Takt und ohne Stock

Führen mit natürlicher Autorität
einzigartige Perspektive auf Führung ohne Machtmißbrauch und formale Autorität für außergewöhnliche Team-Ergebnisse

Die Bedeutung und Implementierung des OKT-Dreiklangs:
Harmonie und Struktur von Oktaven in der Musik als Modell für ausgewogene und erfolgreiche Unternehmensführung

Aufhänger

Die Herausforderung des modernen Führungsstils
Traditionelle Hierarchie ade! Wie musikalische Prinzipien Führungskräfte im modernen Berufsleben inspirieren und effektivere Teamarbeit ermöglichen

Gestresste Führungskräfte und Burnout-Prävention
Wenn nichts mehr aus dem Takt bringt

Führungswechsel in Unternehmen
Vom Drama zur leichten Ouvertüre



Am 06. September 2024 Verleihung des Mind Change Awards im Schlosshotel Monrepos im LIVESTREAM



Werden Sie Teil der Mind Change Community!

Am 06. September 2024 ist es soweit: Wir laden Macher, Pioniere und Visionäre zur Verleihung des Mind Change Awards und zur Feier unseres 25-jährigen Firmenjubiläums ein. Erleben Sie inspirierende Impulse, Netzwerk-möglichkeiten und die Anerkennung wegweisender Leistungen. Freuen Sie sich auf ein Event voller Innovationen und Einblicke in spannende Veränderungen in der Zukunft.

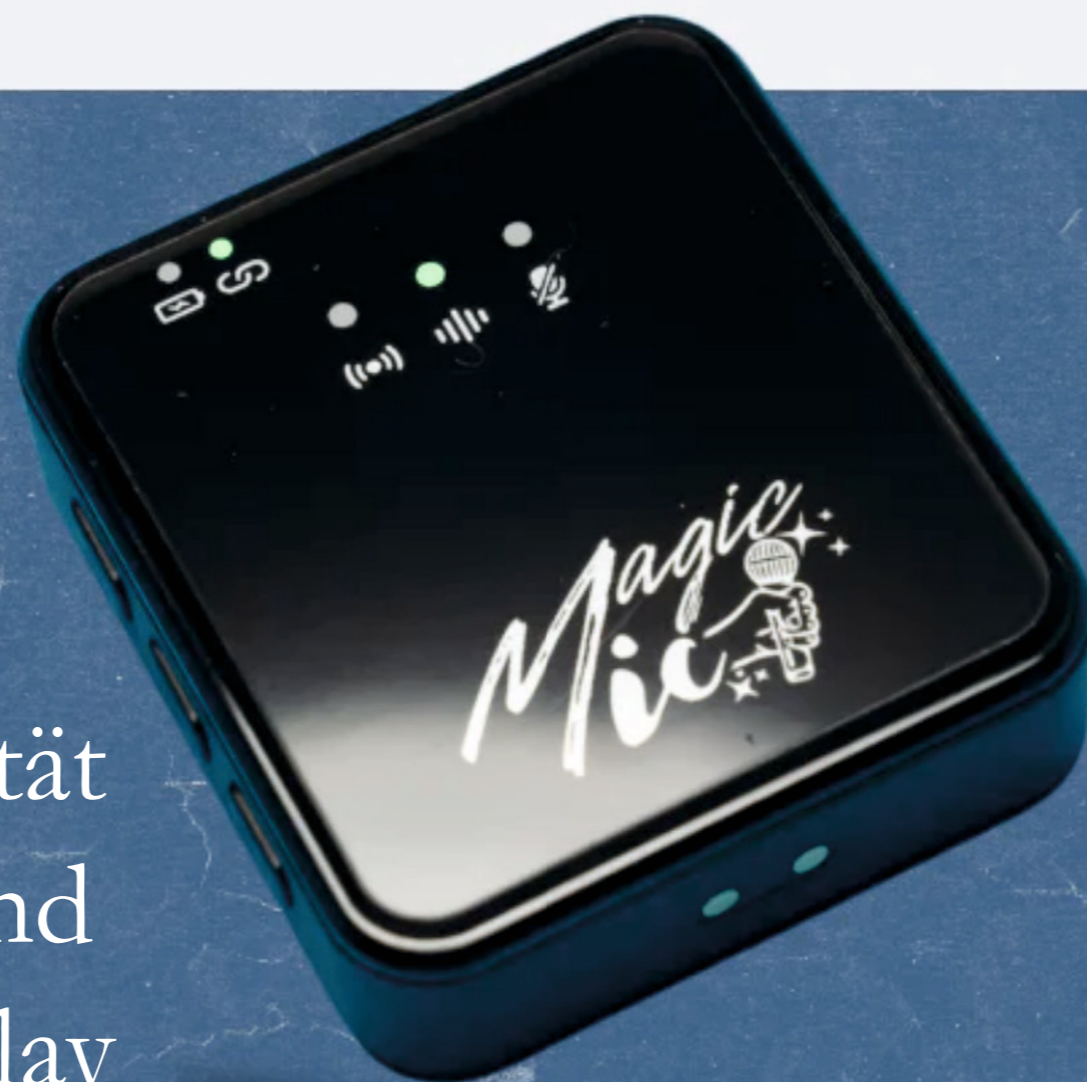
Merken Sie sich den Termin vor und seien Sie dabei, wenn wir gemeinsam Erfolge feiern und neue Horizonte erkunden!

Ihre Sabine Oberhardt

www.linkedin.com/in/sabine-oberhardt-52459b133/

www.sabineoberhardt.com





„TOP Audio Qualität
für Videos, Reels und
Storys im Plug & Play
Prinzip!

NEUESTE GENERATION

MEHR DAZU

Chatte mit uns 🗨️



Hersteller des Monats
www.alu-guss-sauerland.de





Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Die Dilg Gruppe

Qualität, Innovation, Perfektion, verbunden mit technologischen Spitzenleistungen: "Made in Germany"- dies zeichnet die Dilg Gruppe aus.



Einer, der anpackt:

schwingvoll führt Rüdiger Dilg die Dilg Gruppe als Familienunternehmen und bringt dem guten, alten „Made-in-Germany“ neues Ansehen: die begehrte Produktpalette mit umfassenden Service ist ein Exportschlager bis in die USA.

Rüdiger Dilgs Vater, Otto Dilg gründete 1970 die Otto Dilg GmbH. Das in Neufahrn bei München ansässige Unternehmen konzentrierte sich auf die Geschäftsfelder Maschinenbau und Feinmechanik. Aufgrund der Entwicklung leistungsstarker Produkte mit höchstem Qualitätsanspruch und der starken Kundenorientierung beliefert das mittelständische Unternehmen heute Kunden wie MAN, Siemens, EADS, Alcatel und BMW. Mittlerweile ist unter der Leitung von Rüdiger Dilg daraus die Dilg Group geworden. Das Hauptgeschäftsfeld ist die Entwicklung und Produktion von Bürstmaschinen und Filteranlagen, die sich für den Einsatz in unterschiedlichsten Produktions-Umgebungen eignen. Als einer der wenigen Hersteller entwickelt, konstruiert und produziert Dilg ausschließlich in Deutschland und bietet Qualität „Made in Germany“. Mit der Entwicklung von Bürstmaschinen, die zwei variable Bearbeitungsebenen enthalten, hat Dilg Standards in seinem Marktsegment gesetzt. Die internationale Ausrichtung des Unternehmens wird durch ein Distributorennetz in unterschiedlichen Zielmärkten unterstützt. Im Jahr 2006 hat Dilg die PTA GmbH, ein führendes Unternehmen in der Reinraumtechnik, übernommen.

„An unseren Standorten Neufahrn und Mauern (bei Landshut) entwickeln und produzieren wir mit unseren Tochterunternehmen PTA Anlagen für die Pharmaindustrie sowie mit der Otto Dilg GmbH Feinmechanik im Bereich der Oberflächentechnik.“

Mehr zur Dilg Gruppe unter: www.dilg-group.com

Otto Dilg GmbH
Goffried-von-Cramm-Str. 5
85375 Neufahrn bei Freising
Tel.: 0 81 65 / 95 87-0
Fax: 0 81 65 / 95 87-22

ImageFoto Titel: © www.orhidea-image.com

Unsere Produkte setzen Qualitätsmaßstäbe

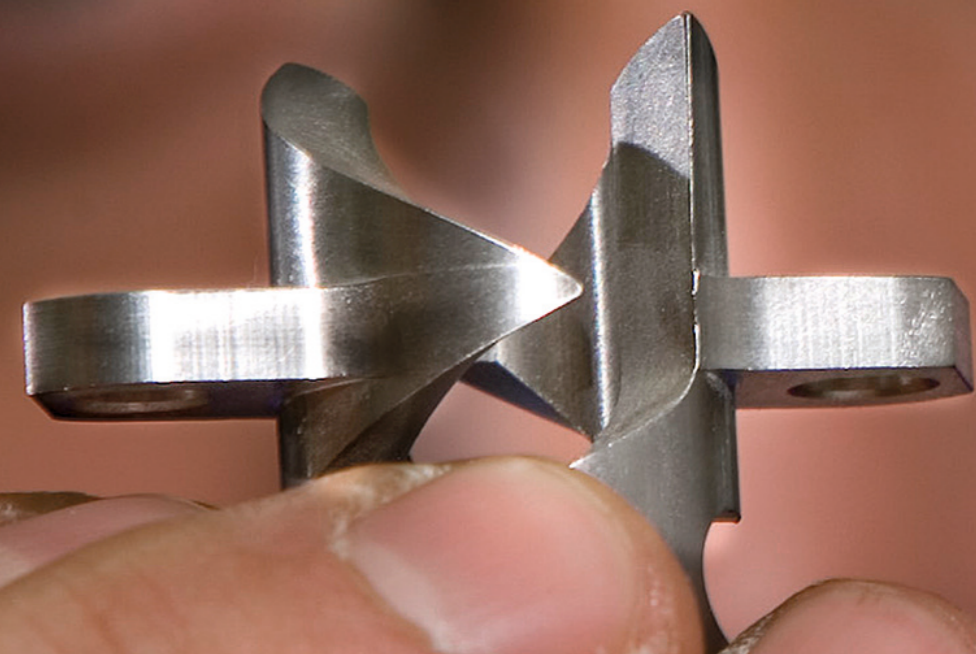
Die Firma PTA Pharma-Technischer Apparatbau wurde vor über 20 Jahren von Herrn Helmut Kasian gegründet. Unter seiner Leitung expandierte das Unternehmen kontinuierlich und erreichte eine führende Position als Anbieter von Laminar-Flow-Anlagen, Reinraumtechnik und Reinigungsanlagen für die Pharmazeutische Industrie. Von Projektierung, Engineering und Entwicklung bis hin zu Lieferung, Montage, Inbetriebnahme und Wartung – PTA bietet alles aus einer Hand, um stets einwandfreie Lösungen zu garantieren.

Als PTA von Herrn Rüdiger Dilg übernommen wurde, baute er zügig die Produktions- sowie die Vertriebskapazitäten aus und stockte die Mitarbeiterzahl auf, um der hohen Nachfrage zeitnah entsprechen zu können. Anfang 2009 wurde das komplette Maschinenprogramm der Huber Maschinenfabrik GmbH, ein traditionsreicher Anbieter von pharmazeutischen Reinigungs- und Sterilisationsanlagen, in das Fabrikationsortiment von PTA integriert.

Basis für den anhaltenden Erfolg sind bis heute die Expertise, die Innovationskraft und die Kompetenz absolut kunden- und marktorientierter Anlagen für höchste Ansprüche in Qualität und Technologie. Für viele führende Hersteller aus Europa, Amerika und Asien ist PTA schon seit Jahrzehnten erste Wahl.

Die hochqualifizierten Mitarbeiter der PTA verfügen über ausgezeichnetes Know How und tragen die Vision „Höchste Standards in Technologie, Qualität und Präzision“ mit.

In jedem gewünschten Umfang und weltweit - und immer in höchster Perfektion.



Wir denken in Lösungen

Cleanroom Technology

Ein perfektes Produktionsumfeld ist Voraussetzung für die wirtschaftliche Herstellung von wirksamen Medikamenten. Reinraumtechnik von PTA bietet Ihnen beste Bedingungen für unterschiedlichste Aufgabenstellungen im Umgang mit pharmazeutischen Wirkstoffen.

Das Abfüllen, Umfüllen, Verwiegen und Probenehmen hochwirksamer Substanzen ist ein kritisches Moment für die Sicherung der Produktqualität sowie des umfassenden, zuverlässigen Schutzes des Personals vor Kontamination. In allen Prozessen ist eine durchgehende Sterilitätskette unabdingbar.

PTA bietet für diese Anforderungen ein umfangreiches Produktprogramm, das Funktionalität, Effizienz und Präzision mit ausgezeichneten Schutzeigenschaften verbindet. Unsere Anlagen werden stets individuell für die jeweilige Produktionsumgebung konzipiert und entsprechen den hohen Anforderungen der pharmazeutischen Industrie. Darüber hinaus erfüllen sie alle aktuellen relevanten Normen wie GMP und FDA Standards. PTA Reinraum-Anlagen entsprechen – je nach Anforderung – Reinraumklasse 100 bzw. Sicherheitsklasse 1 oder 2 DIN 12469.

Reinraumtechnik von PTA – für ein Optimum an Prozesseffizienz.

PTA CLEANING SYSTEMS:

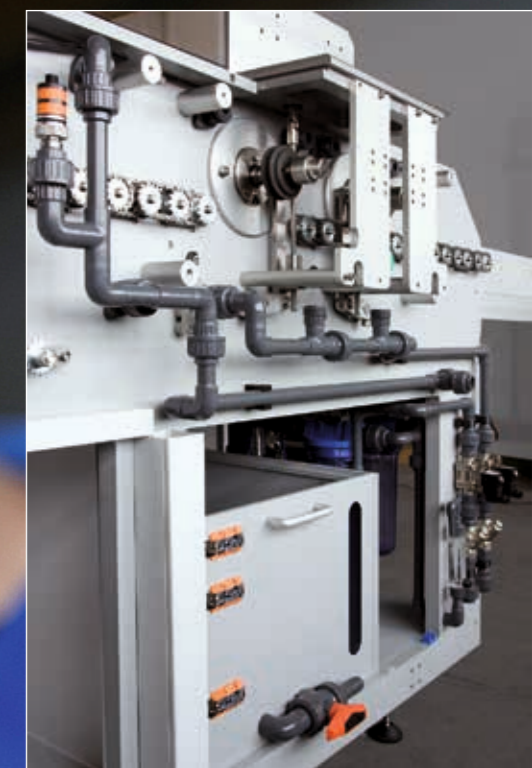
Intelligente Technik für höchste Reinheit und Produktions-Effizienz

Die gründliche, effiziente Reinigung pharmazeutischer Kleinteile sowie deren schnelle Weiterverarbeitung stellt einen entscheidenden Beitrag für die Qualität des Endprodukts dar. Für die vollautomatische Spezialreinigung von Kleinteilen aus Gummi oder Kunststoff mit hohem Endfinish-Anspruch (z. B. elastomere Verschlüsselemente) entwickelt PTA hocheffiziente Waschanlagen für unterschiedliche Kapazitätsanforderungen. Die Anlagen ermöglichen extrem hohe Reinigungsgrade – inklusive der Sterilisation - und unterstützen mit durchdachten Funktionen die Produktionseffizienz.

Seit dem Jahr 2009 ergänzt das komplette Fertigungsprogramm der Firma Huber Maschinenfabrik GmbH, Freising, mit ihrer speziellen Technologie für die Reinigung und Sterilisation das PTA Produktprogramm.

Waschen – Spülen – Silikonisieren – Sterilisieren – Trocknen: In einem Arbeitsgang!

PTA CLEANING SYSTEMS eignen sich vor allem für Produktionsumgebungen, wo die schnelle und äußerst gründliche, aber auch schonende Reinigung von industriellen Kleinteilen ein maßgebliches Kriterium ist; wie z.B. in der Pharma-, Lebensmittel- und Automobilindustrie.



Weitere Endprodukte der Dilg Gruppe unter:

www.dilg-group.com



Lifestyle Tuning

Wer es zu Hause, auf seiner Yacht, in seinem Büro ein wenig aparter und ausgesuchter haben möchte - sozusagen das „Sahnehäubchen für sein Ambiente“ sucht, ist Kunde DES Spezialisten für Metallkunst-Sonderanfertigungen im LifeStyle-Gebrauch: Aus dem Hause Michael Jacken kommen exklusive auf individuelle Bedürfnisse hin angefertigte Produkte für den gehobenen Anspruch.

Die ganz individuellen, nützlichen und vor allem eleganten „Upgrades“ für den Lifestyle ziehen sich durch eine Bandbreite verschiedener Bereiche: Sie erhalten hier das ultimative Badewannentuning vor Einbau, Interieur-Artikel, Treppen und Geländer, individuell gestaltetes Zubehör wie Handtuchhalter, Beistelltische, Individualanfertigungen für Yacht und Edel-Motorräder, Gartenkunstobjekte, alles auf Wunsch auch mit Lichtinstallationen. Immer mit AHA-Effekt!

Orbidea Briegel, Herausgeberin

IMAGE: Sie sind geschätzt für Ihre Bandbreite der Sonderanfertigungen und die Wertigkeit Ihrer „Unikate“. Geben Sie unseren Lesern ein Beispiel aus dem Badbereich. Da sind Sie ja DER bekannte Wannen-Tuner und erste Adresse für Extras.

Michael Jacken: Stimmt. Bevor die Badewannenauswahl mit dem Einbau erfolgt, wenden sich die Kunden an uns. Wir tunen auf diese Weise herkömmlicher Badewannen aus Acryl, GfK oder Holz mit Whirl- und Massageanlagen, die speziell für Kundenbedürfnisse und deren Anforderungen zusammengestellt werden. Sogar die Positionierung der einzelnen Düsen wird individuell auf Kundenwunsch abgestimmt. Das Spektrum reicht von einfachen 4-Düsen-Whirlanlagen bis zu hochkomplexen Mehrkreis-Regelsystemen mit Rückenmassage-Zonensteuerung, wie gesagt Whirl- und Massageanlagen, Licht- und Soundsysteme, Aromatherapie.

Gibt es das nicht aus im Baumarkt?

Wenn Sie eine Lösung von der Stange suchen, ja. Aber unser bewährtes Mehrkreis-Regelsystem überzeugt durch die einzigartige Möglichkeit, verschiedene Düsengruppen unabhängig von einander anzusteuern. Dadurch läßt sich der Düsendruck an Rückenmassage-, Jet- und Fußreflexzonenmassagedüsen individuell und stufenlos regulieren. Überhaupt sind Extras immer möglich. Und wir achten stets auf Convenience, auf leichte Bedienbarkeit. Die Klientel, die wir bedienen, möchte in ihrem Lifestyle keine Kompromisse machen.

Das stimmt. Das Wohlbefinden ist uns Unternehmern einiges Wert.

Oh ja! Man kann einiges anstellen, um positive Stimmung zu erzeugen. Mit Farblicht, Halogenstrahler, Nachspülanlage, Aroma oder UV-Desinfektion... kommt man auf andere Gedanken. Das Jetsystem regt beispielsweise die Durchblutung und den Stoffwechsel an und bringt „Power“ in die Wanne. Die Jetdüsen erzeugen einen kräftigen Wasserstrahl mit individueller Luftbeimischung.

Gibt es auch etwas Beruhigendes?

Klar, der Entspannung der Muskulatur dient z.B. das Massagesystem, denn es regt die Durchblutung und den Stoffwechsel an und sorgt für ein allgemeines Wohlbefinden. Das Luftperlsystem ist wiederum ideal, um die Haut zu beleben. Es sorgt für ein angenehmes Prickeln auf der Haut und dient auch zur Förderung der Durchblutung.

Das hört sich gut an. Und was ist, wenn ich alle diese Wohlfühleffekte haben will?

Es gibt auch die Kombination aus den verschiedenen Systemen mit einer Düsendruckregelung, die eine unabhängige, stufenlose Regulierung der Jet- und Massagedüsengruppen ermöglicht. Dieses einzigartige Kombisystem bietet Ihnen kein anderer Hersteller. Damit kann man alle Massagemöglichkeiten problemlos genießen.

Gefragter Spezialist für Sonderanfertigungen:

Beim Chef und Meister des Lifestyle Tunings sind die Auftragsbücher stets gefüllt...mit viel Liebe zum Detail und Sinn für Ästhetik widmet sich Michael Jacken der individuellen Aufwertung und Abrundung von Gebrauchsgeschäften, Interieur und Objekten. Mit seiner Kreativität und Präzision bewahrt der gelernte Gürtler mit seinem Team das Metallkunsth Handwerk vor dem Aussterben!

Hier sehen Sie das Innenleben einer Edel-Badewanne... auf der folgenden Seite die Außenansicht.

„Unsere Kunden machen keine Kompromisse im Lifestyle.“

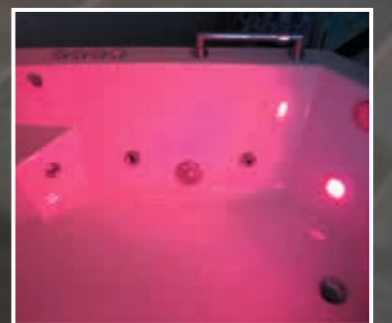
IDEAL
media
face
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

www.bad-plus.de

Kein bloßer Luxus, sondern eine sinnvolle Investition in ein gutes Wellnessgefühl:

Jede Art von Badewannenmodell kann vor Einbau noch mit der individuellen Düsenanlage nachgerüstet werden. Das Team von Michael Jacken ist Kooperationspartner von Badanbietern aller Art.

„Sie suchen sich Ihre Wunschbadewanne aus und wir machen ihre Badeoase zum Unikat.“



Ein Who-is-who von begeisterten Kunden - vielleicht gehören Sie auch bald dazu?

Obermaier Bäder München, Der Völkel, Herzog von Bayern (Schloss Nymphenburg), Anne-Sofie Mutter (Geigerin), Spreewald Therme, Stihl AG, Sporthotel Theresa (Zell am See - Österreich), balneo-design GmbH (Stuttgart), Raumwelten Interior + Design, München Meggle Molkereiprodukte, Wasserburg am Inn, Interior Design (München), ESCADA (Düsseldorf, München, Berlin, Paris), Hotel Il Ciocco (Italien), Dross & Schaffer (München), Hotel Neuhaus (Mayrhofen, Österreich), Neumayr Bäder (München) u.v.m.



Hersteller des Monats

www.koenig-ludwig-brauerei.com

ERFAHRE MEHR

ÜBER DEINE

LIEBLINGSBIERE




UNSERE
BIERE



KÖNIG LUDWIG
HÄNDLERSUCHE



Zahnarztpraxis München Berg am Laim

-  Ihre Zahnärzte
-  Praxisausstattung
-  Services für Sie
-  Zertifizierte Champions® Implants
Referenzpraxis

FORSTER & KOLLEGEN

 089 43 11 212



Bodenständiges Zell-Flüstern mit dem „Erste Hilfe Stift“

Anerkanntes Hilfsmittel

- zu Hause, im Büro, beim Sport
- für jede Altersgruppe
- mit kinderleichter Anwendung

ORHIDEAL
**media
face** 2020
Kompetente Interviewpartner
für Medien, Wirtschaft & Veranstaltungen

„Lumineszenzlicht,
Farbe und Magnetfeld:
Der MONOLUX
PEN spricht die
Sprache der Zellen!“

www.monolux-shop.de

Eine innovative Produktentwicklung
zur häuslichen und professionellen
Behandlung: Das authentische
Paar bricht mit allen Klischees
zur Naturheilkunde und
zeigt auf motivierende Weise,
wie Gesundheitsbewusstsein
und anwendbares Wissen
für jeden zu erlangen ist.



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

Chirurg & Visionär in der **Überweisungs Praxis**

Partner für Zahnheilkunde 3.0

Mit über 200 Originalarbeiten, 30 Übersichtsartikeln, 40 Buchbeiträgen, über 500 Vorträgen auf nationalen und internationalen Kongressen ist der leidenschaftliche Chirurg, Vordenker und Preisträger zahlreicher Auszeichnungen nicht nur eine vertrauensvolle Adresse für den Überweiseralltag, sondern auch Botschafter für die Forschung und Weiterentwicklung der Implantatstechnologien:

Prof. Dr. Dr. Dr. (Hu)
Karl Andreas
Schlegel

„Unser Ziel ist die schonende und unkomplizierte Behandlung in enger Zusammenarbeit mit Ihrem Hauszahnarzt oder Hausarzt.“



„Nur das Beste:
Wir behandeln unsere Patienten stets so, wie wir uns selbst behandeln würden.“

Interdisziplinäre Lösungen für medizinische Bestversorgung

In Fach- und Patientenkreisen ist Professor Schlegel als absolute Koryphäe und begeisterter Operateur bekannt und weit geschätzt. Als wandelnder Quell der Erfahrung aus zwanzig Jahren Praxis und auch intensiver wissenschaftlicher Arbeit ist der menschnahe, leidenschaftliche Experte zugleich auch Innovator für den Berufsstand und für erstklassigen Patientenservice.

In die renommierte und vom Münchner Hauptbahnhof gut erreichbare, helle und moderne Praxis im eindrucksvollen Renaissancehaus werden dem Fachmann Fälle aller Art überwiesen: Ein großes Netzwerk an Ärzten greift auf den breiten Erfahrungsschatz des versierten Praxisteam Schlegel zurück. In enger Kooperation mit Zahn-, Haus- und Hautärzten werden Patienten mit den modernsten Methoden aus der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie, der Implantologie und sogar auch plastischen Chirurgie versorgt. Die unkomplizierte, erfolgreiche Zusammenarbeit mit Haus-Zahnärzten und Hausärzten ist hier nicht nur erklärtes Ziel, sondern gleichzeitig praktiziertes Versprechen.

Zusätzlich zu den üblichen zahnärztlich chirurgischen Eingriffen und der Implantologie bietet Professor Schlegel anders als viele Kollegen auch größere MKG-Chirurgie bis hin zu Dysgnathie-Ops, Versorgung von Zysten, Frakturen oder auch Tumoren überwiegend in der Tagesambulanz an. Ganz im Sinne des hier umgesetzten Paradigmenwechsels „weg vom Klinikalltag, hin zur Privatpraxis“ sind neben den begeisterten Patienten auch die überweisenden Ärzte voll überzeugt. Denn mit Transparenz und dem gelebten Qualitätsmanagement führt Professor Schlegel die interdisziplinäre Kooperation in die nächste Dimension: das Angebot für Zuweiser und Kollegen reicht von verschiedensten Fortbildungen bis hin zum Notfallkurs. Aber auch eine effizientere Kommunikation wird groß geschrieben, beispielsweise mit Downloadformularen, Informationen und Aufklärungshilfen zur Wurzelspitzenresektion bis hin zum Zahntrauma. Kaum verwunderlich, dass die beeindruckenden Praxisräume zeitweise auch als Veranstaltungslocation für Fachpublikum dienen, wenn sich beispielsweise der von Professor Schlegel geleitete ITI Study Club zu Implantat-Themen trifft oder live - für bis zu 40 Hörer - aus dem OP übertragen wird.

Das schier unermüdliche Engagement nicht nur in der Praxis, sondern auch in der Entwicklung und Forschungsarbeit macht den sympathischen Visionär zum beliebten Vortragsredner und markanten Mediengesicht der Branche im Sinne der Bestversorgung für Patienten. Der Name Schlegel bürgt in fünfter Generation für Qualität, Menschlichkeit und Partnerschaft in der Zahnheilkunde 3.0! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Mund- Kiefer- und Gesichtschirurgie

Die Mund-, Kiefer und Gesichtschirurgie konzentriert sich auf operative Eingriffe im Bereich des Gesichtsschädels. Dabei reicht das Spektrum von Unfallversorgungen über Kieferverlagerungsoperationen bis hin zur Entfernung von Tumoren

Oralchirurgie

Die Oralchirurgie beinhaltet Eingriffe im Bereich der Mundhöhle.

Implantologie

Implantate werden in den Kieferknochen eingebracht, um fehlende Zahnwurzeln zu ersetzen. Diese dienen als Verankerung für Kronen, Brücken und Prothesen. Der Vorteil dieser Art des Zahnersatzes ist es, dass er unabhängig von Nachbarzähnen gestaltet werden kann, welche somit geschont werden.

DVT - Digitale Volumetomographie

Jeder Patient wird gründlich untersucht bevor eine Behandlung festgelegt wird. Dabei kann es vorkommen, dass herkömmliche Methoden, wie das normale Zahnrontgen, nicht ausreichen um einen eindeutigen Befund zu erhalten. Deshalb steht in der Praxis ein DVT zur Verfügung.

Plastische Operationen

Diese Eingriffe werden zur ästhetischen Veränderung der Weich- und Hartgewebe im Bereich des Schädels durchgeführt. Die rein ästhetisch intendierte plastische Chirurgie umfasst im Mund-Kiefer-Gesichtsbereich die Korrekturen an Augenlidern (Blepharoplastik), Gesichtshaut (Face-Lift), Ohr- und Nasenchirurgie, aber auch im weitesten Sinn die auch ästhetisch wirksamen Operationen zur Kieferverlagerung.

Wartezimmer für Patienten.
Meeting-Point für Fachkreise.



Kluge Supervision mit fachlichem Background: Dr. Sabine Falk

behält den Überblick mit professionellem Praxis- und Qualitätsmanagement, optimalen Kommunikationsabläufen, interdisziplinären Vernetzungsevents.

Dazu punktet die Praxis als attraktiver Arbeitgeber: Jeder im Team hat die Möglichkeit, sich bei der Erfassung und Definition seines Arbeitsbereiches einzubringen - ganz im Sinne der Patienten!

„Wir sorgen für Fach-
Austausch und Vernetzung.“

Expertenpool mit Meetings und Fortbildungen

IMAGE: Professor Schlegel, Ihre zahlreichen Stationen im Lebenslauf lesen sich beeindruckend. Nach den Studien der Zahn- und Humanmedizin in Hannover beziehungsweise Budapest, Assistenzzeiten in Basel und München sowie Ihrer Tätigkeit an der Universität Erlangen inklusive Zeiten als Facharzt, Oberarzt, Professor und der Arbeit in Forschung und Lehre sind Sie nun wieder in München?

Prof. Schlegel: Ich bin gerne in meiner Geburtsstadt und genieße den Blick aus der Praxis auf die Berge. Meine Ideen zu einer modernen, einladenden Praxis kann ich hier gut leben. Mein Team habe ich aber hauptsächlich in Erlangen kennen und schätzen gelernt. Fast alle unsere Praxis-Ärzte waren in Erlangen, sprechen also fachlich eine Sprache. Auch mit meiner Frau, Dr. Sabine Falk, arbeite ich seit ihrer Promotion in Erlangen zusammen. Sie ist von Anfang an für das Management der Praxis zuständig.

Das habe ich gehört. Nicht nur das Praxiskonzept, sondern auch das Ambiente trägt Ihre gemeinsame Handschrift, nicht wahr?

Sabine Falk: Stimmt. Klare Linien, Design und der Wohlfühlfaktor waren uns bei der Ausstattung sehr wichtig. Unsere modernste Arbeitsweise soll sich auch in der Inneneinrichtung widerspiegeln.

Das ist gut zu wissen. Immerhin wird in Ihrer Praxis der für Menschen wohl wichtigste Bereich behandelt. Das Gesicht ist die persönlichste „Visitenkarte“, die wir haben.

Dr. Sabine Falk: Das ist wahr. Kleinste Veränderungen durch Krankheiten, Verletzungen oder Alterungsprozesse

wirken sich auf unser Aussehen aus. Das oberste Ziel der Fachärzte für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie ist, das Gesicht eines Menschen optimal wieder herzustellen. Zahnverlust beeinträchtigt massiv die Lebensqualität. Parodontose und Probleme mit den Kiefergelenken oder mit den dazugehörigen Muskeln kommen häufig vor. Heutzutage ist ein weites Spektrum an modernen Behandlungsmethoden und schonenden Operationsverfahren möglich.

Es geht aber nicht ausschließlich um Funktionalität. Mir ist zu Ohren gekommen, dass Patienten auch aus ästhetischem Bedarf zu Ihrer Praxis anreisen.

Prof. Schlegel: Neben der Funktionalität geht es im Gesichtsbereich natürlich häufig auch um das Aussehen und um Schmerzfreiheit. Ein Mediziner hat große Verantwortung für seine Patienten und die Behandlungsgründe sind so zahlreich, wie die individuellen Behandlungsmethoden und Lösungen für den Einzelnen. Seit 2010 ist von der Deutschen Gesellschaft für Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgie zusätzlich der Masterstudiengang „Ästhetische Gesichtschirurgie“ eingeführt worden, um eine strukturierte Weiterbildung für ästhetische Operationen im Gesichtsbereich zu etablieren. Fachzahnärzte für Oralchirurgie haben eine vierjährige Weiterbildung abgeschlossen. Diese beinhaltet schwerpunktmäßig operative Eingriffe im Bereich der Mundhöhle.

Die MKG-Chirurgie ist - trotz aller anderen zahlreichen Verpflichtungen - bis heute meine Leidenschaft und auch meine Mission. Ich lebe den Grundsatz meines Vaters, unsere Patienten stets so zu behandeln, wie wir uns selbst behandeln würden, unter Ausnutzung der modernsten Möglichkeiten bezüglich der Therapie, Planung und der Durchführung der Behandlung.



OP mit Live-Übertragung

Jeder Patient wird individuell betrachtet und ein für ihn ideales Behandlungsschema erarbeitet. MKG-Praxen haben deshalb auch umfangreiche Assistenz, sowohl von der Stuhlassistenz mit der Aufgabe, dem Arzt bei der Behandlung von Patienten und bei der Praxisorganisation zu assistieren, als auch von zahnmedizinischen Verwaltungsassistentinnen, mit dem Schwerpunkt auf Abrechnungswesen, Praxisorganisation und Praxismanagement, Rechts- und Wirtschaftskunde, Kommunikation und Rhetorik. Anästhesisten, welche sich auf Narkosen spezialisiert haben, arbeiten parallel zum Operationsteam und ermöglichen Eingriffe in Vollnarkose oder in Sedierung.

Ihr Vater hatte auch eine Praxis?

Prof. Schlegel: Mein Vater, Herr Prof. Dr. mult. D. Schlegel war bis 1990 Chef der Mund-, Kiefer- und Gesichtschirurgischen Klinik der Ludwig Maximilians Universität München und bis 2012 Mitglied der Vollversammlung der bayerischen Landes Zahnärztekammer sowie Vorsitzender des Prüfungsausschusses Oralchirurgie an derselben. Bis 1998 betrieb meine Mutter Frau Dr. I. Schlegel eine zahnärztliche Privatpraxis in München. (*er lacht herzlich*) Sie sehen, wir sind eine zahn-aktive Familie, und das schon in fünfter Generation.

Das kann man wohl sagen. Dann ist auch das Praxismanagement in besten Händen Ihrer Frau. Da „Professor Schlegel und Kollegen“ als Überweisungspraxis mit Ärzten aller Art zusammenarbeitet, können Sie sich dank Ihrem zahnärztlichen Background sehr gut in die Anliegen Ihrer Partnerpraxen hineinversetzen?

Dr. Sabine Falk: Absolut richtig. Ich verstehe die Herausforderungen der Zahnärzte und ergänze die Ideen zur weiteren interdisziplinären Vernetzung und unseren regelmäßigen Überweiser-Veranstaltungen mit Vergabe von Fortbildungspunkten. Unsere apparative Ausstattung erlaubt auch die Durchführung von Live-Übertragungen von Operationen. Mein Mann strebt die Verknüpfung der Fachbereiche an. Wir stehen für Fortschritt!

Und wie sehen Sie den Fortschritt in der Implantologie? Das ist ein Meilenstein per se?

Prof. Schlegel: Die dentale Implantologie ist für mich ein wichtiger Grundbaustein der Zahnmedizin und sollte integraler Bestandteil der zahnmedizinischen Ausbildung sein. Unsere Implantate sind so haltbar, dass Abschluss und Prothetik als Probleme in den Fokus treten. Hier gilt es, neue effiziente und einfache Wege beziehungsweise Techniken zu finden. Die Entwicklung wird noch mehr als heute schon erkennbar vom ursprünglich enossalen (in den Knochen hineinreichenden) Teil hin zu Suprakonstruktionen und Weichgewebsmanagement gehen. Die wissenschaftliche Hinterlegung der Implantologie lag mir schon immer am Herzen. Sie hat sich aus der Praxis kommend von Anwendungsbeobachtung bis heute auf ein evidenzbasiertes Niveau entwickelt. Statt Spekulationen wird heute mit wissenschaftlich hinterlegten Techniken gearbeitet. Diese spannenden Weiterentwicklungen begleite ich gerne als wissenschaftlicher Impulsgeber.

Praxis Prof. Schlegel und Kollegen
Prof. Dr. Dr. Karl Andreas Schlegel
Arnulfstr. 19 • 80335 München

Telefon 089 590 686 990
Telefax 089 590 686 9910
info@prof-schlegel.de

www.prof-schlegel.de

Hohe Transparenz für beste Qualität

Mit der Implementierung eines QMS nach ISO 9001 hat die Praxis Prof. Schlegel dafür gesorgt, dass innerhalb des Unternehmens Verantwortlichkeiten definiert und Prozesse transparent werden. Das erleichtert den Mitarbeitern ihre tägliche Arbeit, reduziert Risiken und steigert insgesamt die Effektivität des gesamten Unternehmens zum Nutzen der Kunden.





BASILIUS



www.basilium-kaffee.de

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

Als Top-Spezialisten auf der guten Seite der Macht mit

IT-Security Intelligenz

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

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

www.largenet.de

Premium Lifestyle Management
Fachwissen - ausgezeichnet aufbereitet

www.vital-ity.de

Vitaler fürs Leben

Herzlich Willkommen bei

Vitality
College

Erfolgstraining - Gesundheit - Schönheit

Tel.: 06471 / 380 44 22 - www.vital-ity.de





Erfolgsstory:

Wenn wir von Werten sprechen, dann meinen wir zum einen die Ergebnisse, die wir in Ihrem Auftrag erarbeiten: Produktionskonzepte für die Zerspanungstechnik, Beratungen für optimale Bearbeitungsprozesse, Produkte, die effektiv zur Wirtschaftlichkeit Ihrer spanenden Fertigung beitragen und Abwicklungsprozesse, die Ihnen die tägliche Arbeit leichter machen. Zum anderen meinen wir mit Werten aber auch eine gut funktionierende Unternehmenskultur, die die Menschen in Ihrem und in unserem Unternehmen in den Mittelpunkt stellt. Dazu haben wir bei Kopp „Spielregeln“, d. h. lebendige Business-Werte definiert, die auf persönlichen Werten unserer Mitarbeiter aufbauen.

Für Sie als Kunde bedeutet dies, dass sich bei uns jeder Mitarbeiter zu 100 % verantwortlich dafür fühlt, wie Sie unsere Unternehmensleistung erleben und dass alle Prozesse ebenso wirtschaftlich wie reibungslos ablaufen können. Dazu gehört, dass wir schnell und flexibel auf Ihre Erwartungen eingehen und uns Neuerungen nicht aus dem Konzept bringen. Wir haben gelernt damit umzugehen, auch wenn eingespielte Abläufe deswegen umgestellt werden müssen. „Erfolg haben wir nicht trotz, sondern wegen einer konsequenten Werteorientierung“, Kundenbedürfnisse stehen bei uns traditionell im Mittelpunkt. So entstand auch unser Unternehmen aus einer Marktlücke heraus: Unser Vater, Helmut Kopp, gründete die Kopp Schleiftechnik im Jahre 1970. Er war zu dieser Zeit als Meister in der Kunststofftechnik beschäftigt.

Es war schon damals schwierig, einen gut funktionierenden Nachschleifservice für Werkzeug zu finden, also gründete er selbst ein Unternehmen für diese Dienstleistung. Zunächst nach Feierabend und mit den ersten einfachen Maschinen in der heimischen Garage. Nicht zuletzt durch die tatkräftige Unterstützung unserer Mutter Herta Kopp in Verwaltung und Vertrieb konnte der Betrieb schon bald erweitert werden.

Heute führen wir das Unternehmen in der zweiten Generation – und sind stolz darauf, dass wir die Tradition aus Unternehmergeist, Technikbegeisterung und Kundendienst fortführen dürfen.

www.kopp-schleiftechnik.de

Denn die Menschen sind es.....

Ohne modernste Produktionstechnik geht heute nichts mehr – allerdings ist die „Brainware“, also Know-how und Motivation der Mitarbeiter nach wie vor der wichtigste Faktor. Denn die Menschen sind es, die diese Technologien erst nutzbar machen – für die täglichen Aufgaben in der Produktion. Auf über 1200 qm Produktionsfläche verbinden wir technische Kreativität mit modernster maschineller Schleiftechnologie. Unser Rohstoff sind frische Ideen, die wir für Sie in „Form schleifen“: Durch die ausführliche Beschäftigung mit Ihren Produktionsanforderungen entstehen zunächst neue Werkzeugideen.

Es macht einfach Spaß, mit aktuellsten Maschinen der bekannten Hersteller zu arbeiten, um das Gedachte in hochpräzise Werkzeuge umzusetzen. Umso mehr, als wir mit dieser Ausstattung für Sie auch ausgefallene Werkzeug-Geometrien und kleine Stückzahlen schnell und wirtschaftlich herstellen können. Durch die Kombination aus technischer Kreativität und hochpräziser Fertigungstechnologie entstehen wettbewerbsfähige Premiumwerkzeuge „made by Kopp“. Sie erfüllen die hohen Anforderungen in der Luftfahrttechnik, in der Automobil- und Zulieferindustrie, im Maschinen-, Werkzeug- und Formenbau und im Werkzeughandel – und bestimmt auch in Ihrem Unternehmen.

Mit unseren Produkten unterstützen wir Sie bei Ihren anspruchsvollen Zerspanungsaufgaben und bieten Bohrer und Fräser für eine breite

Palette an Werkstoffen. Kurz gesagt: Mit unseren Präzisionswerkzeugen verbessern Sie die Produktivität Ihrer Zerspanungsprozesse effektiv.

Unsere Mitarbeiter sind echte „Mitdenker“ und fühlen sich für das Ergebnis ihrer Arbeit und für die Schnittstelle zum nächsten Arbeitsschritt verantwortlich – egal, ob ein Kollege oder ein Kunde mit diesem Arbeitsergebnis weiterarbeiten möchte. Präzision bedeutet, dass sich nahtlos eins ins andere fügt, sodass keine Schnittstellen mehr spürbar sind und ein Ergebnis wie aus einem Guss entsteht. Qualität ist bei uns nicht nur Chefsache. Täglich sind 30 engagierte Qualitätsfachleute für Sie im Einsatz, kontrollieren Ihre Lieferung auf Beschaffenheit und Maßhaltigkeit und sorgen dafür, dass Sie Ihre Werkzeuge pünktlich und genauso erhalten, wie Sie sich das wünschen. Und wenn Sie eine Frage haben, treffen Sie immer auf Ansprechpartner, die sie Ihnen sofort und umfassend beantworten.

Immer weniger Bearbeitungsschritte, geringere Fertigungsdauern, dabei zunehmende Zahl von Werkstoffen, kleinere Lose, höhere Werkzeug-Standzeiten: An die zerspanende Fertigung als Teil des Produktionsprozesses werden immer höhere Anforderungen gestellt. Deshalb investieren wir kontinuierlich in Produktionsmittel, die auf dem jeweiligen Stand der Technik sind: Ihre neuen oder nachgeschliffenen Präzisionswerkzeuge zum Bohren und Fräsen werden unter anderem auf 5-Achsen CNC-

gesteuerten Werkzeugschleifmaschinen des Weltmarktführers Walter-Maschinenbau GmbH gefertigt.

Diese Produktionsanlagen bieten entscheidende Vorteile in Sachen Flexibilität, Rüstzeiten und Präzision und Ihnen damit den entscheidenden Vorsprung bei Prozessqualität und -produktivität. Neben verschiedenen konventionellen Werkzeugschleifmaschinen gehört auch eine CNC-gesteuerte Rundschleifmaschine von ROLLOMATIC zu unserem Maschinenpark. Eine zentrale Ölversorgung- und Reinigungsanlage von TRANSOR-Filtertechnik versorgt unsere Maschinen stets mit gereinigtem und auf gleichbleibender Temperatur gehaltenem Schleiöl.

Fertigungsprozesse in der spanenden Fertigung werden immer komplexer, die Variantenzahl größer und die Erwartungen an die Wirtschaftlichkeit der Zerspanung höher. Mit diesen Anforderungen sind wir täglich bei ganz unterschiedlichen Kunden konfrontiert. Unsere Aufgabe ist es, nicht nur das passende Werkzeug zu konzipieren, sondern auch geeignete Fertigungsstrategien in Sachen Bohren oder Fräsen zu definieren. Ziel ist es, eine wirtschaftliche Metallbearbeitung zu ermöglichen und eventuelle Schwachstellen der Fertigung zu identifizieren und auszugleichen.

Erfahren Sie, wie Sie die Bearbeitungszeiten in der Zerspanung auch schwieriger Materialien und damit Ihre Ergebnisse effektiv verbessern können. 40 Jahre Prozessoptimierung und



Bisher in unserem
TECHNOPOOL präsentiert:



Schutz für die Atemwege

Idee des Monats

Gutes Klima für Mitarbeiter & Kunden mit Umwelttechnik Kohl



Erfolgreiche Kunden: Neben dem Privatbedarf wenden sich auch viele Geschäftsführer an Umwelttechnik Kohl, um den Kunden und Mitarbeitern einen angenehmen Aufenthalt in den Geschäftsräumen zu bieten.

Mit memon-Technologie ist beispielsweise auch das Reisebüro Pomorin ausgestattet.
Birretstr. 1 • 79798 Jestetten • Tel.: 07745-277

Weniger Belastung zuhause, im Unternehmen und unterwegs!

Elektromagnetische Felder belasten unsere Gesundheit ebenso wie Schadstoffe im Wasser oder Feinstaub in der Luft. Handystrahlung, SAR-Werte, Elektrosmog, Schutz vor schädlicher Strahlung, Wasser-Qualität sind Themen unserer Zeit. Die memon Technologie baut ein feinstoffliches Feld auf, in dem schädliche Umwelteinflüsse neutralisiert werden. Erleben Sie mit Markus Kohl den Unterschied: der sympathische Spezialist im Bereich Elektrosmog, Feinstaub und Wasserversäuerung zeigt Ihnen, wie sich Schadstoffe in der Luft und Wasser eliminieren lassen: „Meine Mission ist es, Menschen zu helfen, den Segen der Technik unbeschadet nutzen zu können. Mein bestes Kunden-Erlebnis mit der überzeugenden Wirksamkeit unserer Produkte war eine Installation bei einer Familie mit 3 kleinen Kindern. Die beiden jüngsten Kinder hatten bis dato keine Nacht durchgeschlafen. 3 Tage nach Installation von memon - ohne Wissen der Kinder - rief der Vater an und teilte mir mit, dass sie das erste Mal durchgeschlafen hätten, was bis heute anhält. Sprechen Sie mich an, wir finden auch für Sie die passende Lösung!“

Gesundheitsgefahr durch Handystrahlung – das E-Book zum herunterladen:
www.handystrahlung.net

Schutz vor Handystrahlung und e-Smog • Beratung für memon Umwelttechnologie
Wasser-Strom-Luft-Kfz-Handy-Pool

www.kohl-bionic.de



EINE bewegende Mannschaft...

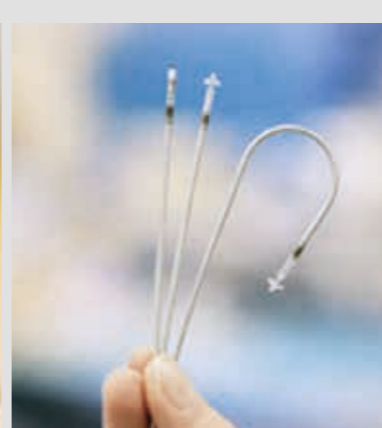
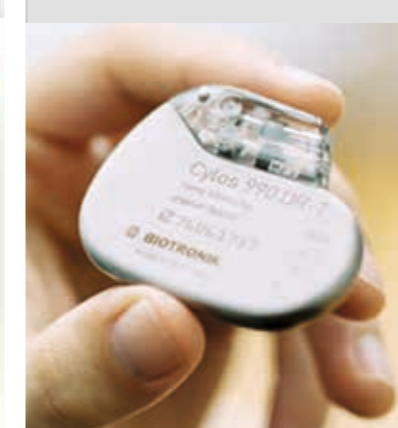
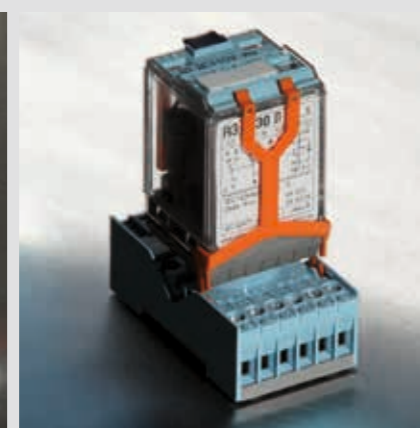


...für ZWEI Technologie-Welten.



www.comatreleco.de/ansprechpartner.html

Bisher in unserem **TECHNOPOOL** präsentiert:







THERMODUL
SYSTEM

THERMODUL SYSTEM

ist mobil einsetzbar
für den effektiven,
schnellen Bau




aus Polystyrol
konfektioniert und
kinderleicht
montiert




schnell in der
Handhabung und
an jeden Baustil
anpassbar



mit patentierten
Kunststoffverbundsystem



spart viele
Arbeitsschritte
für kurze Bauzeit
mit höchstem
Wärmedämmungs-
effekt und spürbarer
Energieersparnis



ist leicht, robust
und großflächig,
in der Regel
Geschoßhoch

federleicht und bärenstark

THERMODUL SYSTEM bietet folgende weitere Vorteile gegenüber herkömmlichen Schalungselementen:

- Eine hohe Variabilität der Dämmstärke. Die Schalungsdicke liegt zwischen 8 bis 20 cm und ist noch auf dem Baugelände einstellbar.
- Die Armierung kann bei den THERMODUL Wandelemente sowohl bei der Fertigung als auch direkt auf der Baustelle integriert werden.
- Die im Produktionsbetrieb vorgefertigten Polystyrol Platten und die Kunststoff-Verbindungselemente lassen sich raumsparend auf die Baustelle transportieren und vor Ort mit wenigen Handgriffen leicht zusammenbauen.
- Die großflächigen Thermodul-Schalungsplatten entsprechen der Höhe eines normalen Stockwerkes. Das Aufrichten eines Schalungselementes ersetzt das mühselige legoähnliche und damit kleinformatische Aufbauprinzip vergleichbarer Schalungssysteme.
- Die Großflächigkeit der Schalungsplatten und die Variabilität der Wärmedämmstärke gewährleistet gegenüber vergleichbaren Schalungsprodukten eine erhöhte Reduktion von Wärmebrücken.
- Die in einem Arbeitsgang realisierte komplexe Verhüllung des ganzen Gebäudes dient ebenfalls der Maximierung der Wärmedämmung.
- Eine enorm kurze Bauzeit, da mehrere Arbeitsgänge in einem ausführbar sind (Ausbetonierung von Wänden und Decke zugleich).
- THERMODUL-Schalungselemente sind mit jedem Architekturdesign kompatibel.
- Die leichte Handhabung von THERMODUL Schalungssystemen ermöglicht es, mit einer geringen Anzahl von Arbeitern in schnellster Zeit die Montage zu vollenden. Nicht zuletzt für Bauherren, die sich für den Bausatz in Eigenleistung interessieren, bietet das THERMODUL SYSTEM eine finanziell attraktive Alternative.



www.thermodulsystem.de

Spezialist für Gefahrenquellen

Dabei wird je nach Bedarf mit verschiedenen Bildungsträgern zusammengearbeitet. Dies sind z.B. die BG ETEM, Elektro-Innungen, Handwerkskammer und Münchner Filmwerkstatt. Zur Auswahl stehen diverse Workshops, Inhouse-Schulungen, Führungskräfte Schulungen, Fachvorträge, U-Modell (BG ETEM), Vertriebsschulungen, Schulungskonzepte. In speziellen Schulungsmaßnahmen und Workshops für Führungskräfte werden die Grundpflichten im Arbeitsschutz für Unternehmer und Führungskräfte vermittelt. Hierbei wird ein spezielles Augenmerk auf die Verantwortung & Haftung gelegt. Neben den staatlichen Regelwerken werden die berufsgenossenschaftlichen Vorschriften und Regeln betrachtet.

Elektrotechnischen Dienstleistung

für den Betrieb von elektrischen Anlagen und Verwendung elektrischer Betriebsmitteln wird auf die Qualifikation des Personals, die Arbeitsverfahren, die verwendeten Arbeitsmittel und die Organisation der Prüfungen eingegangen. Es geht um die: Auswahl der Arbeitsmittel, Organisatorische Maßnahmen, Qualifizierung von Personal, Verantwortliche Elektrofachkraft, Umsetzung BGV A3, Umsetzung VDE 0105-100, Umsetzung BGI 891, Umsetzung BetrSichV, Arbeitsschutz Elektrotechnik, Auswahl Arbeitsmittel, Auswahl PSA, Auswahl Personal, Prüfungen organisieren, Unfalluntersuchungen möglich.

Gutachten und weitere Dienstleistungen

Daneben werden auch gutachterliche Tätigkeiten als freier Sachverständiger angeboten. Im Bereich der Arbeitssicherheit werden Dienstleistungen als Sicherheitsfachkraft, unterstützende Dienstleistungen für Fach- und Führungskräfte sowie allgemeine Dienstleistungen angeboten. Hierbei werden u. a. Fachthemen behandelt, wie Arbeitsschutzorganisation, Elektrotechnik, Maschinensicherheit, Gefahrstoffe, Technische Arbeitsmittel, Erste Hilfe und Arbeitsstätten.

**Ingenieurbüro Bayco
für Arbeitssicherheit & Elektrotechnik
Joachim Bayersdörfer
info@bayco.de**

www.bayco.de

„Einem
Ingenieur
ist nix zu
schwör.“

Referenzen auszugsweise:

Gemeindewerke
Holzkirchen

Eon Bayern

Siemens

Münchner
Filmwerkstatt

Osram

Rockwell
Automation

Heinzinger

Zausinger

Elektro-Innung

AXA

GE•druckt

BG ETEM

iSFF

film comission
Region Stuttgart

SEAG

KETEK

Eine Münchner
Erfolgsgeschichte
Kompetenzverstärker
& Markenprofi
Hana Martincova



Branding Upgrade

„*DRESS manufaktur*
setzt Ihr Team in Szene:
Denn Ihre Mitarbeiter
sind die beste Visitenkarte!“

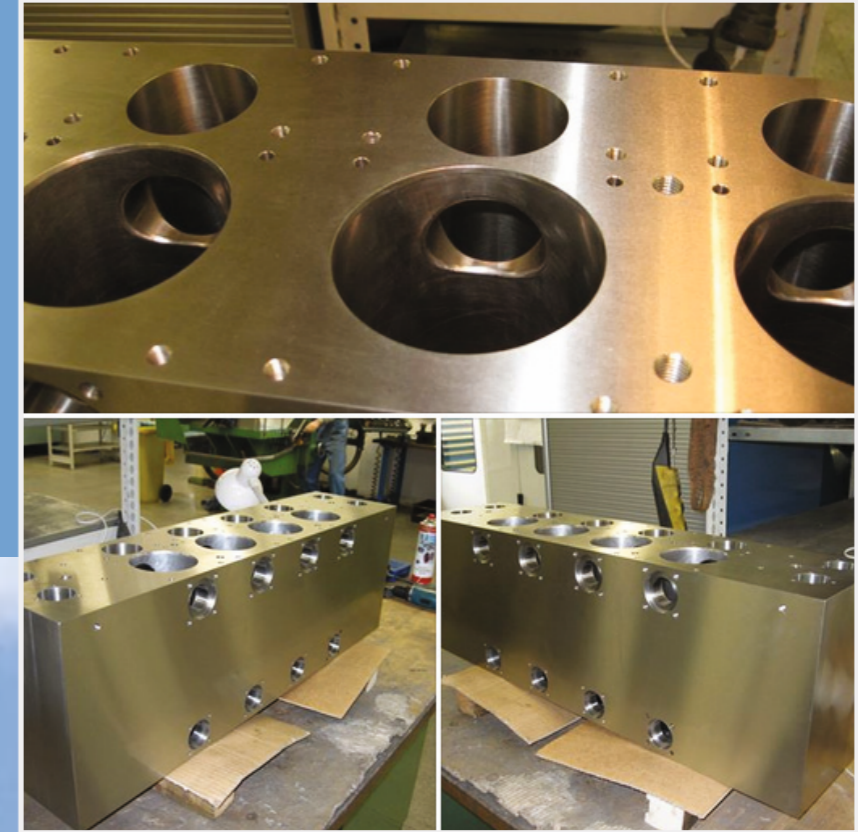
www.dress-manufaktur.com

Firmenbekleidung, die viel be-wirkt: Respekt, Vertrauen, Mitarbeiterbindung und Kundenbegeisterung sind Teil eines gewaltigen Gefühls-Potpourris, das die Marke Dress Manufaktur erzeugt. Als Spitzenadresse für erfolgreiche Unternehmen, die ihre Professionalität visuell unterstreichen wollen, entwirft Geschäftsführerin Hana Martincova mit ihrem Team einzigartige Corporate Branding Konzepte mit Top Full-Service, die Originalität betonen und für Identität sorgen. Die leidenschaftliche Hauptakteurin hinter der Marke DRESS manufaktur koordiniert die Branding-Prozesse höchstpersönlich und ist die vertrauensvolle Ansprechpartnerin für Kunden aus verschiedensten Branchen. Mit hervorragendem Gespür für Menschen und authentischen Look hilft die Vollblut-Businessfrau Unternehmen, sich mit einem professionellen Gesamterscheinungsbild auf dem Markt gelungen zu differenzieren. **Nächste Erfolgsstufe gefälltig? DRESS Manufaktur zeigt Kompetenz pur! Uns hat dieses Gesamtpaket überzeugt!** *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

Perfekt dosiert - gerecht verteilt

Wenn Ihre Dosierung passen soll, dann ist das Wissen von Neudert gefragt. Und hier ist es egal, ob liquide Medien, pasteuse Medien, pulvrige Substanzen oder Hartkörper. Jeder der eine Dosierung hat bauen lassen, weiß, dass dies hoch anspruchsvolle und sensible Teile sind. Das gezeigte Gehäuse zum Dosieren von Margarine ist komplett aus lebensmittelgeeignetem Edelstahl. In großen Passungen laufen #Dosierkolben auf und ab und portionieren die gewünschte Menge an Margarine. Neudert – Ihr Spezialist für Dosierteile

www.neudert.de



Frisch serviert... einfach TOOLISSIMO

Einzelteile nach Kundenentwicklung

www.neudert.de

Neudert – Ihr Spezialist für Dosierteile Drehschiebertechnologie für zähe Flüssigkeiten

Gerechtigkeit – keiner hat gerne zu wenig im Becher: Hier ist Neudert der richtige Ansprechpartner. Wenn Ihre Dosierung passen soll, dann ist das Wissen von Neudert gefragt. Und hier ist es egal, ob liquide oder pasteuse Medien, pulverige Substanzen oder Hartkörper. Jeder, der eine Dosierung hat bauen lassen, weiß, dass dies hoch anspruchsvolle und sensible Teile sind. Für die Dosierung von zähen Flüssigkeiten funktionieren Drehschieber (manchmal auch liebevoll Küken genannt) in einem Gehäuse wie ein Ventil und leiten das Medium in die gewünschte Richtung.

Mehr zu Sonderwünschen erfahren Sie unter:
www.neudert.de/produkte/toolissimo
#Sondermaschinenbau, #Maschinenbau, #Toolissimo



*Lesen Sie auch die Titelstory
über Familie Neudert im
Orbideal IMAGE Oktober 2010*



Top Awareness direkt von Europas 3D-Experten



„Sehen. Staunen. Erleben. Wir bewegen Menschen – mit der lebendigen Produktbotschaft des Kunden!“

www.rehmbrand-medienservice.de





Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das **objektiv** gesehen

Kapazitätenschafter und Wachstumsbeschleuniger

Die Frimberger GmbH gilt als Marke mit bestem Ruf und Firma mit Herz. Das eingespielte Team hält mittelständischen Unternehmen aus Industrie und Produktion bundesweit den Rücken frei: Die zukunftsorientierte Personalstrategie à la Frimberger sorgt für kontrolliertes Wachstum, höhere Umsätze, geringere Fehlzeiten, weniger Kündigungen & effektive Personalmanagementsysteme.

Verbindlich und nah am Menschen:

Eine der bestens eingeführten Arbeitnehmerüberlassungs-Firmen ist die Frimberger GmbH, die ihren Schwerpunkt auf Qualität anstatt auf Quantität gesetzt hat. Durch diese Exklusivität unterscheidet sich das Vorbildunternehmen von anderen Anbietern in diesem Segment exponentiell.

20 Jahre Erfolgsgeschichte

HR Innovator der Zukunft

„Sie bewältigen Ihr Kerngeschäft optimal, wenn Sie Ihr HR-Management outsourcen:
Erleben Sie neue Freiheiten!“

www.frimberger.gmbh

Als Vorbildunternehmen unseres IDEAL WORKPLACE Spezials haben wir die auf unserem Mittelstandspodium langjährig geschätzte Frimberger GmbH ausgewählt. Denn aller guten Dinge sind drei: Aus dem gut eingespielten Geschäftsführungsduo der Frimberger GmbH ist ein Erfolgstrio geworden. Sabine Frimberger-Maier, die „First Lady“, und Tochter Jennifer Frimberger, „Miss Future“, ergänzen ihre Geschäftsführung durch dem Expansionsstrategen Jürgen Ragaller, „Finance Mastermind“. Die erfolgreiche Unternehmensgruppe rund um exklusiven HR Service geht damit in eine weitere Wachstumsrunde. Neben der Ausdehnung auf ein bundesweites Angebot wird auch ein innovativer Ausbau des EU-Bewerber-Netzwerks vorgenommen. Wer dem Engpass „Personal“ mit höheren Umsätzen und gut kalkulierbarem Wachstum begegnen will, holt sich seine passende Lösung aus dem Hause Frimberger - dem Garant für Unternehmenserfolg! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Wir sind
Spezialisten –
von der kleinen
Anlage-Kon-
struktion bis
zur Monster-
Maschine.“

Ingenieurskunst mit Starfaktor:

Andreas Angerer und sein kleines, aber feines Team werden gefeiert wie die Stars. Das Ingenieurbüro aus Eugendorf gelang die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems für den Gotthardtunnel. Delegationen aus aller Welt informieren sich vor Ort über das intelligente System und Andreas Angerer wandert mit dieser „Erfolgsstory“ durch die heimische und internationale Presse. Bei aller Bescheidenheit der technischen Branchen – schön, wenn die Erfolge harter Entwicklungsarbeit dann auch noch so öffentlich werden! (Beispiele auf der nachfolgenden Doppelseite)

Die hohe Ingenieurs-Kunst

IMAGE: „MBU ist Mitglied der TechnoGate Tirol, dem Technologie Cluster aus dem Bereich Maschinenbau und Kunststofftechnik?! Ihr Standort ist aber nicht in Tirol?“

„Genau! Ziel von Technogate ist es, auch Firmen aus den Nachbarregionen zum Netzwerk zu bringen. Nach dem wir schon vor der Zeit mit TechnoGate mit Tiroler Firmen zusammengearbeitet haben, war es für uns naheliegend, in dem Netzwerk Mitglied zu werden.“

IMAGE: „Was kann man von MBU erwarten?“

„Unser Hauptschwerpunkt liegt im Sondermaschinenbau. Wir sind das Technische Büro, das mehr als nur eine Zeichnung liefert. Primär steht die CAD-Planung mit dem 3D Programm Solid Works im Vordergrund. Zusätzlich arbeiten wir noch mit dem 2D-Programm Autocad Mechanical. Komplexere Statiken werden mit dem Programm FEM Simulation von Solid-Works berechnet. Neben der CAD-Planung beschäftigen wir uns aber noch mit Projektmanagement. Somit bekommt der Kunde alles aus einer Hand, von der Entwicklung über die Produktion und Montage bis zur Inbetriebnahme.“

Wir sind ein dynamisches Team, das fundiertes Wissen im Maschinenbau mit Innovation und Kundenorientiertheit kombiniert. Unsere Stärke liegt in der Ideenfindung von kniffligen Problemen. Und die gibt es bekanntlich in allen Bereichen des Sondermaschinenbaus. Somit ist unser Tätigkeitsbereich mehr als breit gefächert, von der Umwelttechnik bis zur Bauindustrie, von Fertigungsautomaten bis zum Vorrichtungsbau. Die Erstellung der kompletten Dokumentationen inkl. CE-Zertifizierungen runden unser Leistungsspektrum ab.

IMAGE: „Ganz schön breites Spektrum. Besonderes Augenmerk legen sie auf eine ebenso flexible wie individuelle Anpassungsfähigkeit an die Wünsche und technischen Anforderungen Ihrer Kunden.“

„So ist es! Es wird nicht nur der Auftrag übernommen, sondern wir lassen auch

unsere jahrelangen Erfahrungen speziell in der Projekt-Phase mit einfließen. Alles aber in Abstimmung mit den Kunden. Der stetige Kontakt zum Kunden, aber auch zu den Lieferanten ist überhaupt ein sehr wichtiger Teil im Projektablauf, den wir versuchen, möglichst hoch zu halten.“

In den 22 Jahren seit bestehen der Fa. MBU haben wir uns entsprechende Kenntnisse in Druckluft, Hydraulik, Elektrik und Steuerungstechnik erworben. Nebenbei haben wir uns auch ein entsprechendes Netzwerk zurecht gelegt die uns bereits in der Projektierungsphase zur Hand gehen. Die Fertigung und teilweise auch die Montage erfolgt ausschließlich über Betriebe aus dem Netzwerk. Die Inbetriebnahme und letztlich die Übergabe der Maschinen an den Kunden erfolgt aber so wie die Planung ausschließlich durch MBU-Techniker.“

IMAGE: „Und Ihre Produktionsanlagen? Können Sie da Beispiele skizzieren?“

„Wie zu Beginn gesagt, wir sind sehr breit gefächert aufgestellt. Das sind beispielsweise diverseste Montage- und Prüfböcke für die Fa. Palfinger, Weltmarktführer bei LKW-Kränen. Mithilfe dieser Böcke werden bis zu 200 mto Kräne montiert und bis zu den Grenzlängen hin geprüft.“

Oder die Fa. Mahle, vormals KTM-Kühler. Hier haben wir 2 Montagetische mit bis zu 6 Montagearbeitsplätze für die Fertigung von Wärmetauschern geliefert. Die Herausforderung bei diesem Projekt war die kurze Umrüstzeit zwischen den bis zu 8 verschiedenen Typen die auf den Tischen montiert werden.

Für die Fa. Acamp AG, die Gartenmöbel herstellt, haben wir diverseste Fertigungsstraßen zur Stahlsesselfertigung geliefert. Und nicht zuletzt mehrere Polyamidgussanlagen von den Trägeröhlbeheizten Aufschmelzbehältern bis hin zu den vollautomatischen Gießanlagen für div. Formteile oder Rohmaterialien.

IMAGE: „Ihr großer Erfolg, natürlich, die Entwicklung eines neuartigen Betoniersystems....?!“

„...welches im Schweizer Gotthardt-Basistunnel zum Einsatz kommt. Der Auftrag im Gesamtwert von 1,7 Mill. € umfasst 20 Maschinen bzw. Geräte, einen Betontransporter, die Verteilstation mit Arbeitswagen, 14 Planenwägen sowie drei schienengängige Trolleys für den Transport der drei Hauptgeräte zum Einsatzort. Zusätzlich bekamen wir noch den Auftrag für die Planung der Zuschlagstoffhalle sowie die Entwicklung und Lieferung eines neuen Schienenstützsystems.“

Für MBU ist dies bis jetzt der größte Einzelauftrag. Uns gelang es, die hohen Anforderungen die an das neue Betoniersystem auf Grund der Tunnellänge von 2 x 57 km gestellt wurden, zu erfüllen. Kernstück der aus mehr als 20 Maschinen und Geräten bestehenden gigantische Betoniermaschine ist die 10 Meter lange Verteilstation, über die der Beton für den Einbau der Geleise verteilt wird. Diese wird alle 20 Minuten vom gleichlangen Betontransporter über ein ausgeklügeltes System mit fünf Kubikmeter Beton versorgt. Die Verteilstation wird von drei Mann bedient und ist direkt mit dem dritten Teil der „Monster-Maschine“, dem Arbeitswagen, verbunden. Auf diesem Arbeitswagen sind 10 Arbeiter mit der Herstellung einer sauberen Betonoberfläche beschäftigt. Darauf folgen 14 mit Planen abgedeckte Wagen, die den Beton vor eventueller Rissbildung schützen. Alle Teile des Systems bewegen sich mit Gummireifen auf den seitlichen Banketten, da die eben einbetonierten Geleise nicht befahren werden dürfen.“

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umwelttechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at

Es muss nicht immer ein Tunnel sein...

„Monster-Maschine“ der MBU, die im Schweizer Gotthard-Basistunnel zum Einsatz kommt

TechnoGate
Unternehmen

MBU
Maschinenbau-
Bauwesen- und
Umweltechnik-
Forschungs- und
Entwicklungs.m.b.H
Schwaighofen-Egg 9
A-5301 Eugendorf
+43 6221 7655-16
angerer@mbu.at
www.mbu.at



Schwerlastmuldenkipper mit Wechselmulden;
Nutzlast 85 tonnen = ca. 50 m³



Multifunktionsstanzwerkzeug
für die Rolladenindustrie für
16 verschiedenen Baugrößen
und Produkte



Prüfbock für LKW-Großkräne



Vollautomatische Fertigungsstraße
für die Sitzflächen von Stahlgarten-
möbel: Richten, Schleifen, Bürsten,
Biegen

„IMMORENDI steht für Immobilien-Rendite in jeder Phase des Immobilienlebenszyklus.“



Ariane Wöckel, Architektin und Immobilienökonomin (EBS),
Member of Royal Institution of Chartered Surveyors (MRICS)

www.immorendi.com

Werterhalterin und Renditeschafterin:

Private und gewerbliche Immobilienbesitzer, die auf Verlässlichkeit, Objektivität und absolute Loyalität Wert legen, sind bei der patenten Immobilienökonomin in besten Händen. Von der Analyse bis zur richtigen Strategie in der Bestandshaltung, bei Ankauf und Verkauf behält die Expertin den Kundennutzen sicher im Blick.



Sicherung der Werte

IMAGE: Frau Wöckel, Sie verfügen über hohe kaufmännische und technische Immobilienkompetenz, die Sie „aus einer Hand“ aus Überzeugung und zum Vorteil Ihrer Kunden erbringen. Können Sie uns den Nutzen kurz auf den Punkt bringen?

Ariane Wöckel: Ich ermögliche meinen Kunden, Eigentümer mindestens einer vermieteten Immobilie mit mehreren Mietbereichen, das Management ihrer Immobilien gewinnbringend zu professionalisieren und dabei die eigenen Ressourcen zu schonen.

Was bedeutet das im Detail?

Ich betreue als zuverlässiger und fairer Partner für meine Kunden ihre Immobilien mit dem Ziel den Wert und die Rentabilität nachhaltig zu steigern. Dabei begleite ich objektiv und absolut loyal den Ankauf, die Haltephase vermieteter Immobilien und letztendlich auch den Verkauf. Der Schwerpunkt meiner Tätigkeit liegt in der Betreuung des gehaltenen Immobilienvermögens, z. B. durch technische und kaufmännische Objektanalyse, Objektstrategie und Asset-Management. In technischer Hinsicht können z. B. wirtschaftlich sinnvolle Erweiterungen oder Modernisierungen möglich sein. In kaufmännischer Hinsicht können die Möglichkeiten zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit z. B. in der Anpassung der Mieterträge an das Marktniveau liegen. Bei der Umsetzung der Optimierungsmaßnahmen unterstütze ich meine Kunden durch die Steuerung von Modernisierungsmaßnahmen und Projektentwicklung im Bestand.

Immobilien gelten als relativ sichere Anlageform. Wie kann sich ein Immobilieneigentümer trotzdem vor möglichem Kapitalverlust schützen?

Immobilien können zur monetären und persönlichen Belastung werden, wenn ein professionelles und kontinuierliches Immobilienmanagement fehlt. Wichtig ist auch, dass das Immobilienportfolio zu den Renditeerwartungen des Eigentümers passt. Dann bieten Immobilien in der Regel Inflationsschutz, Wertbeständigkeit, Sicherheit und nachhaltigen Gewinn. Die dafür nötigen kaufmännischen und technischen Leis-

tungen bekommen Immobilieneigentümer von mir aus einer Hand. Denn durch professionelles Management und eine strategische Ausrichtung der Immobilien können Kosten und Erträge in ein für den Eigentümer gewinnbringendes Verhältnis gebracht und die Wertbeständigkeit gesteigert werden.

Sie betreuen die Kunden längerfristig?

Auch! Schon vor dem Ankauf zeige ich, als Ergebnis der Ankaufsprüfung, dem Kaufinteressenten aus kaufmännischer und technischer Sicht Chancen und Risiken des Ankaufobjekts auf, bemesse einen adäquaten Kaufpreis und lege eine Wirtschaftlichkeitsberechnung vor. Diese prognostiziert die wirtschaftlichen Ergebnisse der Immobilie und die ökonomische Nachhaltigkeit nach dem Ankauf. Um die Wertbeständigkeit von Immobilien während der Bestandsphase zu erhalten und guten laufenden Gewinn zu erwirtschaften, sind komplexe bautechnische, aber auch kaufmännische Kenntnisse erforderlich. Diese interdisziplinäre Kompetenz biete ich Immobilieneigentümern in Form von Beratung, Begleitung und Management an. Dabei zeige ich auch konkrete Optimierungspotenziale auf und unterstütze den Eigentümer bei der Umsetzung.

Bei einem geplanten Immobilienverkauf prüfe ich, ob der Vermarktungszeitpunkt günstig ist, schätze den Verkaufspreis ein und empfehle, falls nötig, verkaufsfördernde Maßnahmen, wie z. B. die Verbesserung des optischen Erscheinungsbildes der Immobilie, eine Nachvermietung oder die Sicherung von baurechtlichen Erweiterungsmöglichkeiten. Den Verkaufsprozess begleite ich im Sinne des Eigentümers bis zum Abschluss.

www.immorendi.com
technische und kaufmännische
Immobilienkompetenz aus einer Hand

Ariane Wöckel MRICS
Architektin - Immobilienökonomin (EBS)
Hella-von-Westarp-Str. 41A
81829 München
Tel.: +49-89-72632625



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

durch das
**objektiv
gesehen**



Auf Erfolgskurs mit den

Eurozoll **Champions**

Die EuroZOLL GmbH ist mit ihren Zolldienstleistungen das bekannteste, vertrauenswürdigste und erfolgreichste Unternehmen in der Metropolregion Nürnberg. Mit ihrer Professionalität, Kundenorientierung, Sicherheit, Fairness und Vertrauenswürdigkeit erfüllen die Mitarbeiter die Werte, die sich die EuroZOLL Firmengründer Joachim und Pamela gestellt haben. Die Mission der EuroZOLL GmbH ist neben der rechtssicheren, auch eine einfache Abwicklung aller außenwirtschaftlicher Vorgänge ihrer Kunden, im Besonderen die Im- und Exporte, egal ob gewerblich oder privat - und das alles mit ISO9001 Zertifizierung.

Gerade im Zollgeschäft ist die Professionalität von enormer Bedeutung. Dass man fachlich immer auf dem neuesten Stand der Gesetzgebung und Zollbestimmungen sein muss, ist die Basis. Laufende Aktualisierungen zu beachten wie z.B. durch den Brexit, sind das Tagesgeschäft. Aber auch die ausgezeichnete Erreichbarkeit ist entscheidend: ohne permanente und korrekte Kundenansprache im telefonischen, schriftlichen und persönlichen Kontakt geht es nicht. EuroZOLL macht es möglich! *Orhidea Briegel, Herausgeberin*

„Wir schützen vor Straftaten
durch Rechtssicherheit
bei Verzollungen!“

www.eurozoll.eu





durch das
objektiv
gesehen

**Auf dem Erfolgsweg zum tausendsten
Unternehmerkunden:** Thomas Vincon und
sein Team zu erleben, bedeutet ein Phänomen
erleben. Seine Leistungsbilanz ist beeindruckend.
In der Finanzbranche setzt er Maßstäbe. Über 6.000
Kunden vertrauten in den vergangenen 19 Jahren
seinem fachlichen Geldurteil. Über 350 Unternehmer
mit insgesamt rund 4.700 Mitarbeiter profitieren
Thomas Vincon und Partner mit großem Erfolg.

„Wir gestalten für Unternehmer
kreative Lösungen, die anders
und besser sind als der übliche
Mainstream!“

www.diebayerische-vincon-strasser.de

Produktivitätssteigerung und Mitarbeiterbegeisterung:
Wie Thomas Vincon & Partner dem Mittelstand mit klugen
bAV-Konzepten hilft, die Arbeitgeber-Attraktivität
und Liquidität zu steigern - alles aus einer Hand!

**Wettbewerbsvorsprung mal anders:
Mitarbeitererfolge durch die**

Mehrwert Designer

„Dr. Money wird´s schon richten!“ Mit dieser Gewissheit lehnen Unternehmer sich zurück, wenn der bundesweit gefragte Geldflüsterer Thomas Vincon mit Geschäftspartnerin Monika Strasser bestehende betriebliche Altersvorsorge zur Minimierung von Haftungsrisiken überprüft. Mit seinem Rund-um-Sorglos-Paket für Arbeitgeber wird die Implementierung betrieblicher Sozialleistungen erfolgreich eingeleitet. Branchenübergreifend vertrauen Betriebe auf seine passgenauen Vorsorge-Konzepte zu unternehmerischer Planungssicherheit, Liquidität, Mitarbeiterzufriedenheit und Bindung, Wettbewerbsvorteilen und Produktivitätssteigerung. Die Beratungsqualität von Moneymaster Vincon zeichnet sich durch klare, in der Komplexität reduzierte Zahlen und Strategien aus, die alle verstehen - vom obersten Chef bis zum jüngsten Auszubildenden. Seine Strategien lassen in vielerlei Hinsicht das Unternehmen „gesund“. Thomas Vincon und Partner bedeutet konkret: Der Finanzanreger - Der Geldunterstützer - Der Vorsorgeimpulsgeber!

Denn oft krankt es an der Wahrnehmung der tatsächlichen Situation. Wer sich bisher nicht auf finanz-mathematische Fakten verlassen konnte, schluckt am Ende „bittere Medizin“. Kein Unternehmer will diesbezüglich Augenwischerei: nach Vincos „Anamnese“ folgt die knallharte Diagnose.....mit dem DocZins! Ein Patentrezept wird von dem gewissenhaften Rechengenie natürlich nicht ausgestellt, denn jedes Unternehmen muss in seinen Eigenheiten betrachtet sein - nur dann kann der Weg der Besserung eingeschlagen werden. Abhilfe schafft sein auf den individuellen Unternehmensbedarf zugeschnittenes „Präventionsprogramm“ mit der ganzen Wahrheit, um auch im Alter von „gesunden“ Verhältnissen auf dem Bankkonto zu profitieren. **DAS Rund-um-Sorglospaket für Unternehmen wird abgerundet durch die 9 Meter lange, „rollende Erfolgsschmiede“, die Beratungen vor Ort möglich macht. Zur Krönung gibt es für besonders zukunftsorientierte Arbeitgeber eine Auszeichnung: den „VINCON - für Sieger in unternehmerischer Sozialkompetenz“! So werden Sie zum Mitarbeitermagnet und garantiert ansteckend, im positiven Sinne! Gute Gesundheit wünscht Ihnen Orhidea Briegel, Herausgeberin**

Publikumswirksame Fachbuchautoren als Anwendungs-Ratgeber



Auf dem Weg zum Bestseller:
Nach dem Buch „Pathophysiognomik –
Von der Gesichtsdiaagnose zur Therapie“
ist im Januar 2020 ein weiteres Anwender-
handbuch „MONOLUX PEN“
erschienen, in dem der Laie und
der Fachmann viele Grafiken zu
Anwendungsmöglichkeiten dieses
universellen Lichtstifts erfährt.

Derzeit steht an, alle Bücher und
Fachartikel in Englisch, Spanisch und
Italienisch zu übersetzen, um das
Wissen international weiter zu
verbreiten. Denn Michael Münch ist
auch für Vorträge und Auftritte
im Ausland buchbar.

www.muench-akademie.de
und www.monolux-shop.de



„Wir bereiten
Fachwissen so auf,
dass es einem
breiten Publikum
zugänglich wird!“

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 Unternehmensvorbilder 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