



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

Interview mit
**Nicole
Truchseß**
Top Speaker
Touch Point
Excellence
Unternehmerin des Monats

Sonderdruck der Titelstory

ORH
IDEAL®
IMAGE

PR-Marketing-Kooperation im **Podium der Starken Marken**



Orhidea Briegel Herausgeberin und Expertin für ImageDesign präsentiert...

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

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

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

NeuroSynergy

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

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

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

www.truchsessbrandl.de

Dreiklang des Erfolges

Sales, Recruiting & Leadership



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

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

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

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

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

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

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

Können Sie das konkretisieren?

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

Wenn dann noch der Ruf durch Unzufriedene

beschädigt wird, verliert der Betrieb zusätzlich an Arbeitgeberattraktivität.

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

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

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

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



Verblüffende Know-how-Kombi on Stage

OR II **IDEAL**[®]
IMAGE
WORKPLACE

Fein dosierter Humor, gut verdauliche Realsatire mit einer Prise Augenzwinkern

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

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



Leadership-Innovator

ThinkTank to rent

Dynamischer Performance-Optimierer

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

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

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



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

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

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

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

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

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

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

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

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

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



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



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



Lebendiges Infortainment auch bei trockenen Fakten

Faszination Perspektivenwechsel
in der Servicekultur

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

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

www.instagram.com/nicole_truchsess

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Touch Point Methode

Synergien auf ganzer Linie

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

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

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

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

www.truchsessbrandl.de



Spot an & Bühne frei für gesunden Menschenverstand

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

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

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

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

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

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

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

„Unser Team
entwickelt
Wegbereiter und
Produktivitäts-
verstärker von
morgen.“

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

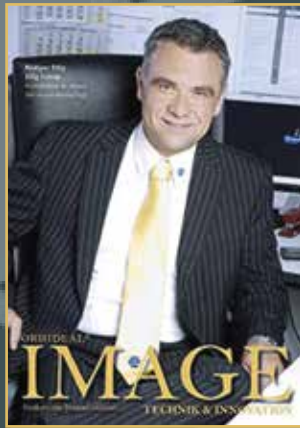


Orhideal: regional gestärkt - global verbunden - fachübergreifend inspiriert

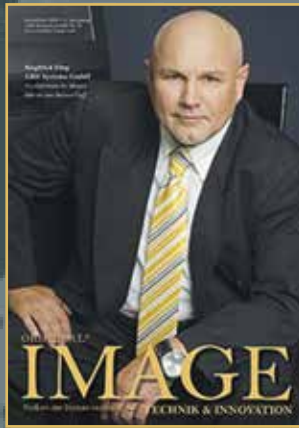
Die Tunnelbauer



Feinmechanik



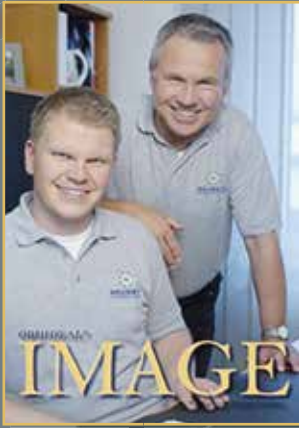
Die Mechatroniker



Chemiebranche



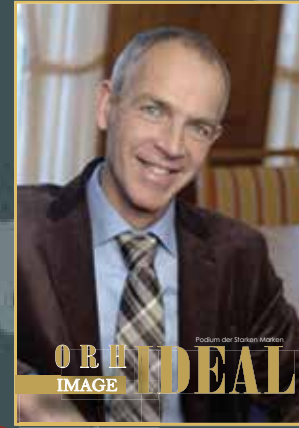
Edel-Maschinenbau



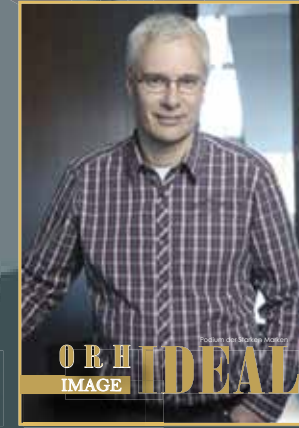
Motorantrieb



Schleiftechnik



Leitsysteme



Flughafen München



GHM Handwerksmesse



Blendschutz Hersteller



Raumakustik Hersteller



Möbel Design Hersteller



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

IT for small business



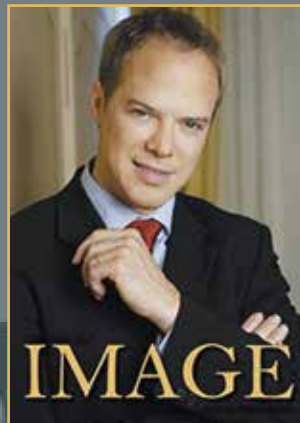
BIG DATA business



Kosmetik Hersteller



Em-eukal Hersteller



Taschen Hersteller



Luxus Küchen Handel



Hocker Hersteller



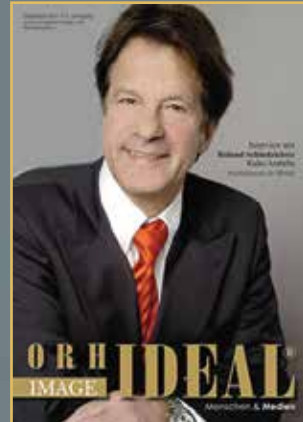
Schraner Brandschutz



Beton Verschalungen



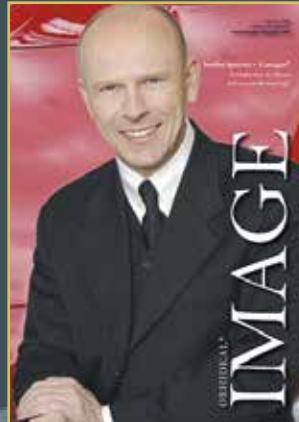
Radio Sender



TV Produktion



KFZ Pflege Hersteller



Büro (Versand-)Handel



Notariat



Hörakustik



Fassaden Verklebung



Solar-Zentrum Bayern



Winterdienst

