

Sabine Saldaña Bravo M.A.

KREATIV
BRAVO
WERBUNG | Text | PR

KreativBravo Presse-Paket

SCHÖNE
TEXTE
SCHÖNE
TEXTE

- ✓ Interview (persönlich oder telefonisch)
- ✓ Verfassen einer Pressemitteilung A4
inklusive vollständiger Kontaktdaten und Firmenprofil
- ✓ Veröffentlichung der Pressemitteilung mit einem Foto in 2 hochrangigen
Online-Presseportalen (www.openpr.de, www.firmenpresse.de)
- ✓ Auf Wunsch Weiterleitung der Pressemitteilung an 2 Redaktionen Ihrer
Lokalpresse*

Ihr Preis: 185,00 Euro zzgl. MwSt.

*Aus Gründen der Pressefreiheit kann eine Veröffentlichung nicht garantiert werden.

Auftrag erteilt. Bitte per Fax an: 0 81 22 – 909 5265

Unterschrift

Datum, Ort

Sehen Sie nachfolgend ausgewählte Beispiele:

KreativBravo
Sabine Saldaña Bravo
Marienbader Str. 25
85435 Erding

Tel.: 08122 - 2275579
Mobil: 0177 - 3576729
E-Mail: info@kreativbravo.de
Web: www.kreativbravo.de

Bank: Sparkasse Erding-Dorfen
IBAN: DE36 7005 1995 0010 1222 16
BIC: BYLADEM1ERD
Steuer-Nr.: 114/265/20615, FA Erding



Immobilien-Verkäufer . Bauträger . Bauunternehmen

SPERR & ZELLNER
IMMOBILIEN-BAUTRÄGER

Haager Str. 16 - 84405 Dorfen
☎ 08081 / 9 55 88 - 0

Spiegelgasse 3 - 85435 Erding
☎ 08122 / 9 99 88 - 66

Sperr & Zellner – die perfekte Verbindung für Immobilien mit Weitblick

Zum 20ten Firmenjubiläum ist es zwar noch ein Jahr hin, dennoch haben Sperr & Zellner allen Grund zum Feiern: Derzeit realisiert die Immobilien- und Bau-trägergesellschaft in Grafing 47 Eigentumswohnungen, in Hohenlinden stehen 3 moderne Reihenhäuser kurz vor der Vollendung, in Taufkirchen an der Vils sind 8 Wohnungen bereits im Bau sowie 20 in Planung und für 2018 ist ein weiteres Wohn- und Geschäftshaus in Neufinsing „in der Pipeline“. Läuft also. Läuft sehr gut für die Immobilienexperten mit Büros in Dorfen und Erding.

Das liegt zum einen an der rund 20-jährigen Expertise rund um den Verkauf und die Vermietung von Immobilien. Zum anderen verfügt das mittlerweile 12-köpfige Team aus top ausgebildeten Immobilien- und Bankfachleuten über umfassendes und aktuelles Immobilien-Know-how. Was Sperr & Zellner zudem auszeichnet, ist das firmeneigene Neumayer Bauteam und ein gewachsenes Netzwerk aus regionalen Handwerksbetrieben und Bauträgern im ganzen Münchner Osten. „Durch diese Synergien können wir auch größere Projekte in hoher Qualität realisieren. So haben wir über die Jahre eine sehr gute Vertrauensbasis für Käufer, Verkäufer und Gemeinden geschaffen“, erklärt Martin Sperr, Geschäftsführer von Sperr & Zellner. Und damit das Fundament für neue Baugrundstücke. Denn immer mehr Kommunen und Grundstückseigentümer wollen nicht nur Grundstücke verkaufen, sondern auch wissen, was und wie sie bebaut werden – um langfristig eine hohe Wohn- und Lebensqualität im Einklang mit der Umgebung zu gewährleisten.

Ohne Vertrauen geht heute nichts

„Noch nie war das Thema Bauen und Wohnen so komplex wie heute.“ Darin sind sich Sperr und der ebenfalls geschäftsführende Oliver Griesenbrock, einig. Nicht nur die vielfältigen Vorgaben der jeweiligen Gemeinden und Städte müssen beachtet werden. „Die Anforderungen an energieeffizientes und gesundes Bauen sind gestiegen“, so Sperr. Wie gut, dass Sperr & Zellner mit eigenen Energie-, Schallschutz- und Statikexperten immer die richtigen Spezialisten dabei haben. „Für eine umfassende Bewertung von Gebrauchtimmobiliën können wir bei Bedarf und ohne zusätzliche Kosten für unsere Kunden intern auf eigene Bauingenieure zurückgreifen“, so Griesenbrock. Und das ist oft der Fall: Denn unzählige ehemalige Käufer wenden sich ein zweites oder drittes Mal an Sperr & Zellner, wenn sie eine weitere Immobilie kaufen, ihr Eigenheim verkaufen oder

vermieten wollen. So kommt das gleichbleibend gute Angebot für Käufer und Mieter zustande: durch ehrliche Arbeit.

„Unsere Kunden bedanken sich mit ihrem Vertrauen bei uns für die Qualität, die wir geleistet haben“ erklärt Sperr. Das schnelle Geld mit Immobilien entspreche nicht der Philosophie des Unternehmens, vielmehr eine bewusste Sinnhaftigkeit und Verträglichkeit: „Wir wollten noch nie das Maximale aus einer Wohnfläche herausholen, sondern vernünftigen Wohnraum schaffen, in dem sich die Menschen auch nach vielen Jahren noch wohl fühlen“.

Diese Strategie der Qualität und des Vertrauens zahlt sich auch bei neuen Kunden aus: „Neubauten werden heute größtenteils vom Plan weg verkauft. Da müssen sich die Käufer auf einen seriösen und erfahrenen Immobilien-Partner verlassen können“.

Wellness-Oase, großer Balkon und so viel Automatisierung wie möglich

Gerade bei Investitionen in Neubauprojekte orientiert sich die Immobilien- und Bau-trägergesellschaft sehr stark am Puls der Zeit. Schließlich haben sich nicht nur die Anforderungen an modernes Bauen verändert, sondern auch der Anspruch an die Wohnqualität. „Früher genügte ein kleines Bad. Heute steht eine großzügige Wellness-Oase auf dem Wunschzettel“, so Sperr. „Küche und Wohnzimmer verschmelzen immer mehr zu einem offenen Lebensraum, ein großer Balkon oder eine Terrasse sind ein Muss“, ergänzt Griesenbrock. Und das bei oft geringerer Wohnfläche und zunehmender Automatisierung.

Gerade jüngere Käufer oder Mieter wollen so viel Automatisierung wie möglich. „Die Steuerung der Haustechnik über Tablets ist ein klarer Zukunftstrend“, so Griesenbrock. In den Neubau-Wohnungen der Grafinger Ateliers, einer kleinen Hommage an den angrenzenden Fluss Atell, wird hierfür durch integrierte Medienverteiler und eine Lüftungsanlage das Fundament geschaffen. Was die Zukunft des Wohnens und der Immobilienfinanzierung sonst noch bringt, darüber informieren sich die Immobilienprofis derzeit auf der größten Immobilienmesse, der EXPO Real in München. Dort lassen sie sich auch gerne von neuen Trends und Branchen-Lösungen inspirieren – mit Weitblick und für eine dauerhaft gute und gesunde Wohnqualität.

Sabine Saldaña Bravo

KreativBravo
Sabine Saldaña Bravo
Marienbader Str. 25
85435 Erding

Tel.: 08122 - 2275579
Mobil: 0177 - 3576729
E-Mail: info@kreativbravo.de
Web: www.kreativbravo.de

Bank: Sparkasse Erding-Dorfen
IBAN: DE36 7005 1995 0010 1222 16
BIC: BYLADEM1ERD
Steuer-Nr.: 114/265/20615, FA Erding

„Unser Malerbetrieb wird immer bunter“

Handwerkermeister Jürgen Beil stellte einen Flüchtling als Azubi ein – im Interview erzählt dieser von seiner Arbeit

Eigentlich wollte Jürgen Beil keinen weiteren Auszubildenden. Doch dann kam es anders: Nach einem Vortrag im Erdinger Stadtrat zum Thema Flüchtlinge traf die Referentin der Flüchtlingshilfe, Angelika Hofmann, an den Malermeister und Stadtrat heran, ihr Anliegen: Ein Flüchtling aus Afghanistan war auf der Suche nach einem Betrieb für das dritte Ausbildungsjahr. Nach einem einmonatigen Praktikum war Beil überzeugt: Von einem jungen, höflichen Mann mit handwerklichem Geschick, sehr guten Deutschkenntnissen und einer Arbeitslaubnis für weitere zwei Jahre in der Tasche. Seit 1. September ist Mohamed Jawad Jami Teil des Maler-Beil-Teams.

Herr Jami, auf welcher Baustelle arbeiten Sie gerade?
Im evangelischen Pfarrhof in der Dr.-Henkel-Straße. Hier haben wir erst die Kallenderocke gestrichelt, Wände und Decken im ganzen Haus gestrichen sowie Fenster und Türen lackiert.
Welche Arbeit machen Sie in Ihrer Ausbildung am liebsten?
Bei schönem Wetter Fassaden streichen. Ich bin gerne draußen.
Und wie kommen Sie in der Berufsschule zurecht?
Eigentlich ganz gut. Nur manchmal, wenn die Lehrer zu viel Bayerisch sprachen, habe ich Probleme. Dann frage ich Kollegen oder meinen Mentor.
Und wann die auch Bayerisch reden?

Dann sage ich höflich: „Bitte Hochdeutsch“.
Wie haben Sie es gut Deutsch gelernt?
Ich war ein Jahr beim Berufsberatungsjahr in München. Danach habe ich fünf Monate einen Deutschkurs besucht. Und ich habe viele deutsche Freunde. Mit ihnen lerne ich am liebsten. Die Gespräche mit meinen deutschen Kollegen helfen auch sehr.
Aber haben Sie in Afghanistan gearbeitet?
Ich habe Teppiche mit der Hand geknüpft.
Ist das ein Ausbildungsberuf?
Nein (lacht). Das macht man einfach. So etwas wie eine Ausbildung wie hier, mit Schule, das gibt es in unserem Land nicht. Auch nicht für Maler. In Afghanistan nehmen wir einfach einen Eimer Farbe und

malen drauflos. Qualität ist das nicht. Wenn die Farbe nach kurzer Zeit wieder abblättert, wird sie im nächsten Jahr einfach wieder übermalt.

Wie ist es Ihnen denn daran an Anfang der Lehrzeit gegangen?
Ich habe auch einfach gemacht. Als ich ein Zimmer streichen musste, habe ich den Eimer mit der Farbe genommen und gemalt. Ohne die Farbe zu verdünnen oder umzurühren. Als ich fertig war, ist mein Chef total erschrocken: Die ganze Wand war voller Flecken! Das würde mir heute nicht mehr passieren.

Wie sehen Sie sich in fünf Jahren?
Ich möchte selbstständig als Malermeister arbeiten. Und ich möchte auf jeden Fall hier bleiben. Die Menschen hier sind total nett und offen. Erding ist so sauber. Ich habe viel Hilfe erfahren und Freunde gefunden. Ich kann nicht mehr nach Hause. Warum?
Ich bin ein Religionsflüchtling und damals vor den Taliban geflüchtet. Ohne meine Familie. Mittlerweile ist fast niemand mehr in meinem Dorf. Von früher 1000 Bewohnern sind nur noch sechs Familien übrig, sagen meine Geschwister. Sie kommen nicht weg, die Wege aus der Stadt sind zu gefährlich.

Wie ist das hier für Sie, ohne Familie?
Ich bin dankbar für meine Freiheit. Durch meine Ausbildung und meine Freunde fühle ich mich schon fast wie ein Europäer.

Das kann Jürgen Beil bestätigen: Sein neuer Auszubildender habe sich sehr gut in das Team eingelebt, arbeite sauber und zuverlässig. So sei sein Team noch bunter geworden. „Ich kann meinen Kollegen im Handwerk nur raten: Traut Euch!“

Interview: Sabine Saldaña Bayo



Malermeister Jürgen Beil mit seinem Lehrling Mohamed Jawad Jami. Foto: Beil Malerbetrieb

designlogge Werbeagentur

entwickelt und realisiert Werbekonzepte mit Weitblick

Von der Webseitenkarte über die Firmen-Webseite bis zum Facebook-Profil: Bereits seit 15 Jahren begleitet Georg Stöger Unternehmen rund um Erding und Dorfen auf ihrem Weg ins Internet. Dabei bietet der gelernte Grafiker und Diplom-Marketingfachwirt seinen Kunden zum einen eine fundierte Beratung und Bestandsanalyse. Vor allem aber kümmert er sich um Design, Konzeption und Umsetzung der Internetauftritte sowie der klassischen Werbung mit Flyern und Anzeigen. Für ihn ist die Digitalisierung heute unternehmerische Pflicht, „... aber nicht jeder Händler oder Dienstleister braucht einen teuren Online-Shop oder eine umfangreiche Webseite“, so Stöger. Gerade diese ehrliche Beratung wissen seine Kunden zu schätzen. Und so realisiert er mit seinem Netzwerk „designlogge“ multimediale Werbeauftritte, die für seine Kunden „Sinn machen“ und bezahlbar sind. Und die von Anfang an ein kleines bisschen über den üblichen Agentur-Standard hinausreichen. Zum Beispiel mit einer grundlegenden Suchmaschinenoptimierung und einem professionell erstellten Google-Business-Eintrag für eine optimale Auffindbarkeit der Webseite.

Im Trend: individuelle Designs und der One-Pager

Trotz aller technischen Details legt er vor allem Wert auf Individualität. „Jede Webseite skizziere ich zunächst per Hand und designe sie dann erst am PC“, erklärt der Digital Native, der nicht nur im Netz zuhause ist, sondern dort laufend nach neuen Lösungen für seine Kunden sucht. So hat er jüngst ein Modul entwickelt, das automatisch die Beiträge auf einem Facebook-Profil mit der entsprechenden Webseite synchronisiert. „Dadurch sparen sich Unternehmen Zeit für die Kundenkommunikation im Netz.“ Und die wird immer wichtiger. „Das Kundenverhalten hat sich verändert. Die Vorabinformation findet digital statt.“ Deshalb plädiert er auch als Mitglied im Förderkreis Dorfen e.V. schon lange dafür, dass sich auch kleine Unternehmen zumindest mit einer ausführlicheren Web-Visitenkarte, einem so genannten One-Pager, im Internet präsentieren. Untermauert hat diese Notwendigkeit eine Studie zum Thema „Digitalisierung“, die er vor wenigen Wochen initiiert hat. Ein Ergebnis: 69,3 % der Bürger würden öfter vor Ort einkaufen, wenn sich die Geschäfte online besser präsentieren würden. Eine Beratung bei der Werbeagentur designlogge insbesondere im Zuge der zunehmenden Digitalisierung lohnt sich in jedem Fall. Mehr unter www.designlogge.de

KreativBravo
Sabine Saldaña Bravo
Marienbader Str. 25
85435 Erding

Tel.: 08122 - 2275579
Mobil: 0177 - 3576729
E-Mail: info@kreativbravo.de
Web: www.kreativbravo.de

Bank: Sparkasse Erding-Dorfen
IBAN: DE36 7005 1995 0010 1222 16
BIC: BYLADEM1ERD
Steuer-Nr.: 114/265/20615, FA Erding

ANZEIGE

KWH Netz ermöglichen frühzeitige Inbetriebnahme des neuen Schalthauses

Ein unvorhergesehener Sturm inklusive Blitzschlag hatte am 18. August 2017 die Schaltanlage der KWH Netz ausgebrannt. Die Folgen: 3 Stunden Stromausfall in Dorfen.

Mindestens 12 Monate sollte die Erneuerung der Schaltanlage dauern, so die Prognose der Zulieferer. In nur 8 Monaten haben es die KWH Netz geschafft: Am Freitag, den

27.04.2018, wurde die wichtige Netzkoppelstelle in Betrieb genommen.

Sichere Stromversorgung bedeutet sichere Stromverteilung

Der Strom kommt aus der Steckdose: Dieser altbekannte Satz ist heute doppelt falsch. Zum einen kommt der Strom natürlich nicht primär aus der Steckdose. Zum anderen gibt es „den“ Strom nicht mehr. „Strom wird heute von ganz unterschiedlichen Energieerzeugern produziert und in unterschiedliche Netze „eingespeist“, so Dr. Ulrich Schwarz, Geschäftsführer der KWH Netz GmbH. Für den Raum Dorfen sind die Netze der Bayernwerke, der Stadtwerke Dorfen und der KWH Netz miteinander verbunden, oder besser gesagt „verkoppelt“. Die Stromversorgung erfolgt über den jeweiligen vorgelagerten Netzbetreiber. Eine Über- oder Unterversorgung mit Strom wird durch einen weiteren angekoppelten Netzbetreiber ausgeglichen. Im Dorfer Fall sind das die KWH Netz. „Herzstück dieses Versorgungsausgleichs ist unsere Schaltanlage, die im letzten Jahr aufgrund höherer Gewalt beschädigt wurde“, so Dr. Schwarz. „Diese wollten wir auf jeden Fall mit Beginn längerer sonniger Abschnitte neu in Betrieb nehmen. Denn die vielen Photovoltaikanlagen liefern ja Umengen an Strom, den wir beispielsweise am Sonntag, wenn die Betriebe nicht arbeiten, nicht brauchen.“ Insbesondere die Überproduktion an Strom habe auch die viel zu kleine provisorische Leitung, die

seit dem Blackout die Stromversorgung übernommen hat, regelmäßig an ihre Grenzen gebracht.

Schneller Erfolg Hand in Hand

„Manchmal mussten wir sogar die Biogasanlagen runterfahren, um einen weiteren Stromausfall zu verhindern“, erinnert sich Dr. Schwarz. Umso dankbarer ist er bis heute über die hoch effektive Zusammenarbeit mit den Teilleistern für die neue Schaltanlage sowie mit den Stadtwerken Dorfen. „Gemeinsam haben wir inklusive Planung und Montage 4 Monate weniger gebraucht, als prognostiziert“. Wie kritisch die Situation bis Freitag war, zeigt ein Vorfall vom vergangenen Sonntag. Aus noch ungeklärten Gründen

hat eine Schutzvorrichtung der Bayernwerke am 29.04.2018 eine Mittelspannungsleitung, an der die Ortschaften Schwindkirchen, Grüntegernbach und Wasentegernbach hängen, abgeschaltet. Für kurze Zeit war der Strom dort weg. An der gleichen Übergabestelle hängt auch die bis dato einzige Versorgungsleitung für Dorfen. Ein solcher Vorfall hätte leicht auch Dorfen treffen können, so Geschäftsführer Dr. Ulrich Schwarz. Dank der neuen Schaltanlage ist dieses Risiko nun deutlich reduziert, da diese nun wieder zuverlässig Energie verteilt und den Strom dahin liefert, wo wir alle ihn zu schätzen wissen: in die Steckdose.

Sabine Saldaña Bravo



AUS DER REGION, FÜR UNSERE KUNDEN.

Kundenservice bedeutet: Sie persönlich zu betreuen. Heimisch zu sein bedeutet: Strom naturnah in der Region für die Region zu erzeugen. Wir machen beides.

kwh-netz.de
Kraftwerke Haag GmbH
Gabelsbergerstraße 25
83527 Haag in Oberbayern



Freuen sich über die frühzeitige Inbetriebnahme des neuen Schalthauses: Oberrichter Christian Ohlendorf, Dr. Ulrich Schwarz, Projektleiter Christian Nolte und Zählermeister Günter Veron (von links nach rechts).

„eventlocations magazin“ Ausgabe 2/2017

BEST PRACTICE

Checkliste für Veranstalter

Was tun, wenn der Redner kommt

Ich betrete die Location - die Bühne steht bereit. Meine Assistentin lächelt mir zu. Ein Spot ist auf mich gerichtet, um mich professionell in Szene zu setzen. Klingt wie im Märchen - müsste es aber gar nicht, wenn Veranstalter und Redner ihren Auftritt optimal vorbereiten. Denn der ist zugleich die Chance, Menschen für sich zu gewinnen! Und weiß beide ein gemeinsames Ziel verfolgen: das Publikum zu begeistern.

Von Robert Spangler

Nach der Amortisation in der Kultur-Marketing „Düssi“ der 20er-Jahre wasser jeder Jahr gleich erscheinender der Star im Rampenlicht. Veranstalter können sich bis heute von diesem Konzept inspirieren lassen. Eigentlich. In der Regel wird jedoch der Auftritt der Speaker technisch nicht optimal vorbereitet. Obwohl genau das gefasste wurde - ein Redner und sein perfekter Auftritt. Mit starker Präsenz sollen Inhalte und Botschaften transportiert werden, und das nachhaltig. Auf das sich jeder an diesem Moment erinnert - positiv.

Wenn ich als Redner wirken möchte, sollte ich nicht im Absicht stehen. Ich muss mich auch während einer Power-Power-Präsentation sichtbar positionieren. Das Publikum soll sehen, was ich zu sagen habe.“ Und ja, Sie müssen Bühnenreif sein! Warum?

Tip
Ein abgeschalteter Frontschwenker zeigt Redner und Bühnenreife im rechten Licht. Insofern ist aber die Präsentation über den Redner nicht.

Diese Frage sollte sich Veranstalter ganz bewusst. Schließlich wollen wir gemeinsam etwas auf die Bühne bringen. Gemeinsam auf die Bühne, und nicht auf den Boden. Gemeinsam dort werden mir aber schon all der Wirkungswort gewonnen, weil mich das Publikum nicht sehen konnte. Das ist schade, besonders für den Veranstalter. Denn es ist Ihr Anliegen, das ich verstehen. Und es ist Ihr Erfolg, wenn all Ihre Gäste seinem Auftritt erleben dürfen. Ihr Gewinn, wenn Sie Ihr Auditorium mit den Rednern begeistern. Deshalb muss es hohes Maß sein!

Tip
Sorgen Sie dafür, dass Redner und Referenzen auf einer erhöhten Bühne agieren können.

„Anerkennen Haupt - größerer Auftrieb mit dem Vortrag“ - was für ein Erfolg! Das man sich auf Reserve positionieren kann, wenn der Absichtsbereich da ist. Das auf den Folien eine Reihe nicht voll besetzt ist, mag nicht jedem auffallen.

Und falls doch, wird man nicht wissen, ob sich einige Gäste verspüren haben oder die Straße leer Märchen. Es macht auf jeden Fall keinen guten Eindruck, denn das sind die besten Plätze! Beherzigen Sie einfach meinen folgenden Ratssatz.

Tip
Bestuhlen Sie mit zehn Prozent weniger Stühlen als dem tatsächlich gebuchten Plätzen. Haben Sie die fehlenden Stühle auf Reserve gestellt bereit. Erscheinen die letzten Gäste, bestuhnen Sie die erste Reihe. So entsteht das Gefühl einer aufverkauften Veranstaltung und die Fotografen erhalten Bilder mit einer voll besetzten ersten Reihe.

Tip
Robert Spangler ist Kommunikationsregisseur und PowerPoint-Verkäufer. In seinen interaktiven Vorträgen gelingt es ihm vom ersten Moment an zu überzeugen und nachhaltig zu inspirieren. Sein Credit: Erfolg im Business braucht starke Auftritte und Präsentationen mit Piz.

Mehr Informationen unter:
www.robert-spangler.de
www.com@robert-spangler.de

20

KreativBravo
Sabine Saldaña Bravo
Marienbader Str. 25
85435 Erding

Tel.: 08122 - 2275579
Mobil: 0177 - 3576729
E-Mail: info@kreativbravo.de
Web: www.kreativbravo.de

Bank: Sparkasse Erding-Dorfen
IBAN: DE36 7005 1995 0010 1222 16
BIC: BYLADEM1ERD
Steuer-Nr.: 114/265/20615, FA Erding