

MUT MACHT
DEN UNTERSCHIED,
ERFOLG
IST DIE BELOHNUNG!
2025

WIR SCHAFFEN LEBENSQUALITÄT

Persönlich, regional & digital



VORWORT

Liebe Leser und Leserinnen,

liebe Kunden, Partner und Freunde der Finanzkanzlei in Südbaden,

es ist mir eine große Ehre, Euch die sechste Ausgabe des FKIS-Magazins präsentieren zu dürfen. Diese Aufgabe zu übernehmen, ist für mich etwas ganz Besonderes, denn die Messlatte wurde durch die ersten fünf Ausgaben, die Tim Burget geschrieben hat, bereits beeindruckend hoch gelegt.

Erst während der Arbeit an dieser Ausgabe wurde mir klar, wie viel Liebe zum Detail und wie viele Überlegungen in jede einzelne Seite eines Magazins fließen. Als Leser nimmt man das oft gar nicht wahr, doch wenn man selbst die Verantwortung übernimmt, wird einem bewusst, wie anspruchsvoll es ist, Qualität auf diesem Niveau zu halten. Jeder Artikel, jede Seite, jede Überschrift – alles muss perfekt harmonieren, um dem hohen Standard gerecht zu werden.

Umso mehr schätze ich das Vertrauen, das Stefan Keller und Tobias Martin mir entgegengebracht haben. Dass ich diese Ausgabe bereits in meinem zweiten Ausbildungsjahr gestalten durfte, zeigt, wie sehr Azubis hier in der Finanzkanzlei in Südbaden geschätzt und gefördert werden. Solch eine Möglichkeit ist nicht selbstverständlich.

Wenn Ihr durch die Seiten blättert und die Beiträge lest, nehmt Euch einen Moment Zeit, um auf die kleinen, aber feinen Details zu achten. Genau diese machen den Unterschied aus – nicht nur beim Schreiben eines Magazins, sondern auch in vielen anderen Bereichen des Lebens.

Ich wünsche Euch viel Freude beim Lesen!



Keanu Goduni

VORWORT

INHALTSVERZEICHNIS

FKIS Inside

Ein Blick hinter die Kulissen
der Finanzkanzlei in Südbaden.

Seite **4 - 39**

Für die Region

Wir lieben und leben unsere Heimat.

Seite **40 - 47**

GO enkelfähig

Sozial, ökologisch & nachhaltig.

Seite **48 - 51**

Rund ums Geschäft

Diverse Finanzthemen aus
unserem Alltag.

Seite **52 - 59**

Geschichten die das Leben schreiben

Menschen im Mittelpunkt.

Seite **60 - 71**

IN
VERZEICHNIS

Hinter den Kulissen

Ein Blick hinter die Kulissen
unseres Netzwerkes.

Seite **72 - 89**

Unser Netzwerk

Dein Netzwerk gibt Dir eine bessere
Sichtweise – nicht Deine Brille.

Seite **90 - 105**

Immobilien & Fertighäuser

Eine Übersicht unserer Markler &
Partner.

Seite **106 - 111**

Impressum

Menschen hinter der sechsten Ausgabe.

Seite **112**



FKIS Inside

Ein Blick hinter die Kulissen der
Finanzkanzlei in Südbaden.

FKIS
INSIDE

Seite **5**

FINANZKANZLEI SÜDBADEN

Ihr Finanzierungspartner



MUT MACHT DEN ERFOLG IST DIE

EK



N UNTERSCHIED, E BELOHNUNG!



STEFAN KELLER



KEANU GODUNI



TOBIAS MARTIN



ISABELLE SPITZER



ANDREA MARTIN



DANIEL HINTERBERGER



DIRK GRÜNWARD



MANUEL PLEULER



MARCO OSSWALD



TANJA KELLER



NOAH VELTE



PATRICK GAESS



MICHAEL MAIER



LAURA KELLER



MARKUS KÉLER



DOMINIK ROEDER



ROBIN SCHNEIDER



RAPHAEL HÖFLER

DU?

**BOCK AUF EINE ECHTE CHANCE
INITIATIVBEWERBUNG**

IN AUSBILDUNG & ALS VOLLZEIT

Dann schreib an: s.keller@fkis.de

FINANZKANZLEI IN ZAHLEN

60

Finanzierungs-, Anlage-
und Immobilienspezialisten

500

Millionen Finanzierungs-
volumen

15

Standorte in Südbaden
und am Bodensee

>1050

finanzierte Haushalte
pro Jahr

>500

regionale und überregionale
Banken

300

Millionen Anlagevermögen

>400

Vermittler & Kooperations-
partner

>500

Kapitalanlageimmobilien

UNSERE NEUZUGÄNGE

Laura Keller



Was hat Dich dazu bewogen, Deine Ausbildung bei der Finanzkanzlei in Südbaden zu beginnen?

Ich habe mich für diese Ausbildung entschieden, weil ich Ordnung liebe, Dinge ordnen und organisieren ist mein Ding. Die Finanzkanzlei bietet eine große Chance, gut ins Berufsleben einzusteigen. Hier wird einem viel Vertrauen entgegengebracht und man arbeitet auf Augenhöhe zusammen, was ich sehr schätze. Ich hoffe auf eine schöne und lehrreiche Ausbildungszeit und freue mich darauf, spannende Einblicke in die vielfältigen Facetten der Finanzwelt zu gewinnen. Sowohl persönlich als auch fachlich kontinuierlich zu wachsen. Mein Ziel ist es, das Wissen und die gesammelten Erfahrungen als Fundament für meinen weiteren Lebensweg zu nutzen und darauf aufzubauen.

Was hat Dich dazu bewogen, Deine Ausbildung bei der Finanzkanzlei in Südbaden zu beginnen?

Schon während meines Praktikums in der Finanzkanzlei hatte ich das Gefühl, dass mir hier die Möglichkeit geboten wird, mich weiterzuentwickeln und sowohl meine bestehenden Fähigkeiten als auch meine neu erworbenen Kenntnisse in die Praxis umzusetzen. Diese Erfahrung hat mir gezeigt, dass ich in einem Umfeld arbeite, in dem ich wachsen und mein Potenzial voll ausschöpfen kann.

Die Möglichkeit, tief in die Welt der Baufinanzierung einzutauchen und direkt von erfahrenen Profis der Branche zu lernen, war für mich ein entscheidender Faktor. Die Arbeit in einem dynamischen und motivierenden Team, das auf Innovation und Erfolg ausgerichtet ist, spornt mich an, mein volles Potenzial zu entfalten. Mein Ziel ist es, mich stetig weiterzuentwickeln, wertvolle Praxiserfahrung zu sammeln und so langfristig zum Erfolg der Kanzlei beizutragen.

Noah Velte



Teamtraining

Freitag, 30. Juni 2024, 04:00 Uhr – der Startschuss für unser diesjähriges Teamtraining in Ischgl. Wie jedes Jahr wurden wir vom Hotel Tirol herzlich empfangen, **an dieser Stelle ein großes Dankeschön an das gesamte Team!**

Nach einer kurzen Pause ging es direkt auf die E-Bikes in Richtung Heidelberger Hütte. Dank unserer E-Bike haben wir die Strecke in nur 90 Minuten gemeistert – eine Leistung, auf die wir sehr stolz sind!

Der zweite Tag startete etwas ruhiger: In einem gemeinsamen Meeting haben wir uns Zeit genommen, um über Ideen, Anregungen und Erfolge zu sprechen. Es war schön, die Dinge zu feiern, die bei uns richtig gut laufen.

Ein Highlight folgte direkt im Anschluss: Der Besuch in der beeindruckenden Silvretta Therme. Bei einer exklusiven Führung bekamen wir einen Blick hinter die Kulissen und waren fasziniert.

Den Abschluss bildete ein gemeinsames Abendessen im Hotel Tirol, bei dem wir den Tag in entspannter Atmosphäre ausklingen ließen. Das Essen war ein absoluter Genuss und die gemeinsamen Gespräche sorgten für den perfekten Abschluss eines unvergesslichen Teamtrainings.

Dieses Wochenende hat nicht nur unsere Zusammenarbeit gestärkt, sondern uns auch die Gelegenheit gegeben, uns besser kennenzulernen und als Team noch enger zusammenzuwachsen.

Wir freuen uns schon auf das nächste Jahr!





HERBSTEN

Der Herbst beginnt und das bedeutet für die Winzer: Es ist Zeit fürs Herbsten!

Wir haben uns gefreut, bei der Weinlese des Winzerhof Keller dabei zu sein. Tatkräftig unterstützten wir bei der Ernte. Vier Tage lang waren wir mitten im Geschehen. Mit viel Engagement und Begeisterung

standen wir gemeinsam im Weinberg, packten an und erlebten, wie viel Handarbeit in der Ernte steckt, denn nur die perfekten Trauben schaffen es in den Wein. Um das Ganze abzurunden, durften wir uns am Ende jedes Tages auf ein leckeres Essen aus Omas Küche freuen.



BEIM WINZERHOF KELLER

In der goldenen Herbstsonne starteten wir unsere Weinlese mit dem Gutedel. Am zweiten Tag widmeten wir uns dem Chardonnay. Während wir die Trauben pflückten, lernten wir viel über diese vielseitige Sorte und ihre besonderen Geschmäcker. Am dritten Tag wurde der Weißburgunder geherbstet. Am vierten und letzten Tag ernteten wir den Grauburgunder.

Während der Weinlese haben wir nicht nur hart gearbeitet, sondern auch viel gelacht und uns gegenseitig unterstützt. Ein Erlebnis, das uns als Team weiter gestärkt hat und uns noch enger zusammengeschweißt hat.

Danke Familie Keller!









Ausfahrt 2024

GEPARKT AUF DEM PARKPLATZ VOM HOTEL TIROL IN ISCHGL

Die Ausfahrt 2024 durch Tirol und die Alpen

Mittwoch, 17. Juli 2024, 6:00 Uhr – der Startschuss für unsere lang ersehnte Finanzkanzlei in Südbaden-Ausfahrt! Mit Spannung und Vorfreude machten wir uns in aller Frühe von der Finanzkanzlei in Südbaden auf den Weg. Unser Ziel: unseren Kunden ein ganz besonderes Erlebnis zu bieten. Mit fünf Porsche 911 und einer Alpine im Schlepptau ging es los in Richtung Hotel Tirol. Die Route? Eine atemberaubende Fahrt über Altdorf, den Klausenpass, Feldkirch und schließlich den majestätischen Silvrettapass bis nach Ischgl.

Im Hotel Tirol angekommen, wurden wir wie immer herzlich empfangen, und die beeindruckende Alpenkulisse ließ uns sofort den Alltag vergessen. Am nächsten Morgen standen wir wieder früh auf, um die ersten Sonnenstrahlen am Silvrettapass einzufangen. Unser besonderer Dank geht an Lucas Adamec vom Hotel Tirol, der mit seinen Skills ein beeindruckendes Drohnenvideo für uns festgehalten hat. Die Aufnahmen bei Sonnenaufgang waren einfach überwältigend! Nach den Dreharbeiten kehrten wir für ein gemütliches Frühstück ins Hotel Tirol zurück. Nächster Halt: Die Wildrösterei in Garmisch. Dort wurden wir von Hardi Wild in die faszinierende Welt des Kaffees eingeführt. „Kaffee ist wie Wein“, erklärte er uns. Die Leidenschaft,

die in der Rösterei von der Auswahl der Bohnen bis hin zur Verpackung besteht, hat uns sehr beeindruckt.

Nach einem weiteren entspannten Abend im Hotel Tirol starteten wir am nächsten Morgen um 8:45 Uhr in Richtung Stilfserjoch. Unsere Fahrt führte uns über Landeck, Pfunds und Nauders, mit einem kurzen Halt am Reschensee, um den aus dem Wasser ragenden Kirchturm zu sehen. Weiter ging es über Mals und Glurns, bevor wir die Passstraße hinauf zum Stilfserjoch nahmen. In der letzten Kehre machten wir eine kurze Pause. Danach fuhren wir über den Umbrailpass nach Valchava und weiter über den Ofenpass, wo wir einen letzten Stopp auf dem Parkplatz vor dem Hotel Süssam einlegten, bevor es zurück zum Hotel Tirol ging.

Am letzten Tag genossen wir noch einmal das ausgezeichnete Frühstück im Hotel Tirol, bevor wir uns auf die Heimreise machten.

Diese Ausfahrt war ein unglaubliches Erlebnis, geprägt von Freundschaft, Familie und unvergesslichen Momenten mit Kollegen. Ein großes Dankeschön an alle Teilnehmer und ein ganz besonderer Dank an das Team vom Hotel Tirol für die herzliche Gastfreundschaft.





Finanzkanzlei in Südbaden x Freiwillige Feuerwehr

FEUERWEHR SCHLIENGEN X FINANZKANZLEI IN SÜDBADEN

Dominik Roeder: Ein Leben zwischen Feuerwehr und Finanzkanzlei in Südbaden

Als mich Keanu vor einigen Monaten fragte, ob ich in diesem Magazin über meine Leidenschaft für die Freiwillige Feuerwehr und meine Arbeit bei der Finanzkanzlei erzählen möchte, musste ich nicht lange überlegen. Beide Welten sind für mich mehr als nur Beruf und Hobby – sie sind ein fester Bestandteil meines Lebens.

Seit meinem 9. Lebensjahr bin ich Teil der Freiwilligen Feuerwehr und diese Leidenschaft begleitet mich bis heute. Doch als ich vor einem Jahr bei der Finanzkanzlei in Südbaden anfang, stellte sich für mich die Frage: Wie würde mein Engagement bei der Feuerwehr mit meiner beruflichen Verantwortung zusammenpassen? Ich wusste, dass es Einsätze geben wird, die nicht planbar sind und dass diese auch während der Arbeitszeit stattfinden werden. Mit etwas Nervosität suchte ich das Gespräch mit Tobias und Stefan. Ihre Reaktion war eine echte Erleichterung für mich. Beide zeigten von Anfang an großes Verständnis und stellten klar, dass es für die Finanzkanzlei in Südbaden selbstverständlich sei, dass ich im Ernstfall sofort zum Einsatz ausrücken kann. Diese Unterstützung gab mir das Vertrauen, meine Pflichten bei der Feuerwehr zuverlässig und verantwortungsvoll zu erfüllen.

Alarmbereitschaft – rund um die Uhr

Manchmal werde ich gefragt, wie ich von einem Einsatz erfahre. Jeder Feuerwehrmann trägt einen Meldeempfänger, der uns sofort alarmiert, wenn wir gebraucht werden. Sobald der Melder bei uns losgeht, lassen wir alles stehen und liegen und begeben uns unverzüglich zum Gerätehaus, um uns für den Einsatz bereitzumachen. Man gewöhnt sich an diese ständige Bereitschaft.

Prägende Einsätze und persönliche Herausforderungen

Über meine Einsätze zu sprechen, ist nicht immer einfach. Auch wenn ich die Details aus Gründen der Verschwiegenheit nicht preisgeben darf, gibt es Momente, die sich tief in mein Gedächtnis eingebrannt haben. Verkehrsunfälle und technische Hilfeleistungen sind oft besonders belastend. Gerade Einsätze auf Autobahnen oder Landstraßen, bei welchen hohe Geschwindigkeiten im Spiel sind, hinterlassen bleibende Eindrücke. Aber auch Brände, bei denen Menschen ihr Zuhause verlieren, bleiben lange im Kopf.

Seit meinem Bundesfreiwilligendienst beim Feuerwehrzweckverband Südlicher Breisgau habe ich eine Vielzahl solcher Einsätze erlebt. Jeder Einsatz bringt

Vielzahl solcher Einsätze erlebt. Jeder Einsatz bringt seine eigenen Herausforderungen mit sich, und manche erfordern eine intensive Nachbearbeitung. Doch all diese Erfahrungen haben mich in meinem Engagement nur bestärkt.

Ausbildung und stätiges Üben

Im Laufe meiner Feuerwehrzeit habe ich zahlreiche Ausbildungen absolviert. Angefangen mit der Grundausbildung über den Lehrgang zum Atemschutzgeräteträger bis hin zum Truppführer und First Responder – die Ausbildung hört bei der Feuerwehr nie auf. Besonders die First-Responder-Ausbildung gibt mir das nötige Know-how um in einer lebensbedrohlichen Situation qualifizierte Hilfe zu leisten.

Für mich ist die Freiwillige Feuerwehr mehr als nur ein Hobby, es ist eine Leidenschaft, die mich seit meiner Kindheit begleitet. Dank der Unterstützung der Finanzkanzlei kann ich beides, Beruf und Ehrenamt in Einklang bringen. Es ist nicht immer einfach, aber ich bin dankbar für diese Chance, mein Leben in doppelter Verantwortung zu leben.





Pressekonferenz zum „Pinot and Rock“ Festival

STEFAN KELLER, FRITZ KELLER UND KEANU GODUNI

Am 23. April 2024 hatten wir das Vergnügen, an der mit Spannung erwarteten Pressekonferenz des „Pinot and Rock“ Festivals teilzunehmen, die im Weingut von Fritz Keller stattfand. Herzlichen Dank an Fritz Keller, der uns zu diesem Ereignis eingeladen hatte.

Das Festival, das vom 04. bis 07. Juli 2024 in vollem Gange war, überzeugt nicht nur mit musikalischen Highlights, sondern setzt auch ein starkes Zeichen für Nachhaltigkeit und soziales Engagement.

Ein besonderes Highlight der Konferenz war die Bekanntgabe der Zusammenarbeit mit FLUSS e.V., die das Festival zu einem Ort der Vielfalt und Offenheit macht. Für die Sicherheit der Besucher sorgt das Deutsche Rote Kreuz, das als verlässlicher Sanitätspartner vor Ort ist.

Wir durften nicht nur lokale Weinliebhaber, sondern auch prominente Persönlichkeiten wie den engagierten Bürgermeister von Breisach, Oliver Rein,

Rock-Legende Suzi Quattro und die talentierte Künstlerin Sarah Bugar begrüßen. Diese Persönlichkeiten, zusammen mit den Gründern des Festivals, darunter auch Fritz Keller selbst, haben die Vision des Festivals maßgeblich geprägt.

Den krönenden Abschluss der Pressekonferenz bildete ein herausragendes Dinner, kunstvoll zubereitet von der renommierten Felicitas Then. Ihr beeindruckendes kulinarisches Talent begeisterte die Gäste zutiefst und rundete das Erlebnis der Pressekonferenz perfekt ab.

„Pinot and Rock“ verspricht, ein unvergleichliches Festival zu werden, das nicht nur die Sinne anregt, sondern auch zeigt, wie harmonisch und inspirierend die Verbindung von Kultur, Musik und Wein sein kann. Wir freuen uns darauf, diese außergewöhnliche Veranstaltung mit Euch zu erleben und gemeinsam in die Welt von „Pinot and Rock“ einzutauchen!



Mission 23 x 6 Meter Banner

DROHNENAUFNAHME VON DER BELCHEN MISSION

Ein Banner, eine Vision: Egal wo wir werden weiterempfohlen!

Die Idee, einen beeindruckenden 23 x 6 Meter großen Banner auf den Belchen zu tragen, stammt von Robin Schneider. „Keanu, lass uns gemeinsam auf den Belchen steigen und eine Drohnenaufnahme mit einem Bauzaunbanner der Finanzkanzlei in Südbaden machen,“ schlug er mir begeistert vor. Von dieser Idee war ich von Anfang an begeistert und so landete die Mission direkt in unserem Kalender.

Einen Tag vor dem großen Aufstieg haben wir alles vorbereitet. Beim Durchstöbern unserer Banner stießen wir auf das riesige 23 x 6 Meter Banner. Als wir diesen in den Händen hielten, war uns beiden sofort klar: Genau das ist der Banner, den wir mitnehmen – ohne viele Worte waren wir uns einig.

Am nächsten Abend starteten wir um 19 Uhr an der Finanzkanzlei in Südbaden Richtung Belchen. Gegen 20 Uhr kamen wir an der Talstation an und befestigten das 50 kg schwere Banner an einem unserer Rucksäcke. Erst in diesem Moment realisierten wir, welche Herausforderung uns bevorstand! Mit vier Spanngurten und einem Seil sicherten wir das Banner so, dass es stabil am Rucksack befestigt war und nicht abrutschen konnte.

Nach ein paar Wechseln und drei Pausen schafften wir den Aufstieg in einer Stunde, 9 Minuten und 27 Sekunden von der Talstation bis zum Gipfel. Oben angekommen, mussten wir uns beeilen, um den Sonnenuntergang noch rechtzeitig im Video festhalten zu können.

Der Abstieg verlief deutlich entspannter, und nach etwa 40 Minuten waren wir wieder zurück am Auto.

Diese Aktion war ein voller Erfolg – eine Mission, die uns und unsere Vision auf beeindruckende Weise hoch hinausgebracht hat!

Netzwerkabend Schwarzwaldmilch

RAPHAEL HÖFLER, JENS MÜLLER, TOBIAS MARTIN UND STEFAN KELLER

Den Auftakt unserer Netzwerkabende 2024 machte Jens Müller von der Schwarzwaldmilch, mit seinem Vortrag, „Von Freiburg raus in die Welt.“

Wir hatten die perfekte Gelegenheit, ein Stück Schwarzwald in seiner authentischsten Form zu erleben. Das Unternehmen, das seit über 90 Jahren fest in unserer Region verwurzelt ist, verbindet Regionalität und Tradition mit innovativem Denken und das mit einer Leidenschaft, die man im Vortrag förmlich spüren konnte. Schwarzwaldmilch, eine echte Genossenschaft, versammelt rund 900 Bauernhöfe aus dem Schwarzwald sowie Südbaden und steht wie kaum ein anderes Unternehmen für die Milchtradition und die enge Bindung zur Region.

Hier spürt man: Es geht nicht nur um Produkte – es geht um Heimat und Identität!

Und dann gibt es da noch die Produkte selbst. Nicht nur Milch – Schwarzwaldmilch hat das gesamte Spektrum an Milchprodukten im Angebot, vom cremigen Joghurt bis zum herzhaften Quark. Ein Highlight sind die Bio-Produkte, die in der Region so richtig einschlagen.

Besonders anschaulich wurde der Abend, als Jens uns eine Kostprobe der Schwarzwaldmilch-Proteinschokolade mitbrachte. So konnten wir das Unternehmen nicht nur kennenlernen, sondern auch selbst erleben, was Schwarzwaldmilch in Sachen Qualität und Geschmack auszeichnet.

Schwarzwaldmilch ist ein echtes Traditionsunternehmen das zeigt, wie viel Potenzial in unseren heimischen Ressourcen steckt!

Vielen Dank an Jens Müller für diesen Abend.



Netzwerkabend Ideenschmiede

STEFAN KELLER UND DANIEL BRAITSCH

Im April 2024 durften wir Daniel Braitsch, Geschäftsführer der Ideenschmiede, bei uns begrüßen. Unter dem Motto „Mehr als nur Werbeprodukte.“ In seinem Vortrag sprach er über die Entstehungsgeschichte bis hin zu dem was sie heute sind.

Gegründet im Jahr 2008, hat sich das Team der Ideenschmiede von einem kleinen Anbieter für USB-Sticks und digitale Bilderrahmen zu einer renommierten Full-Service-Agentur entwickelt. Heute glänzt die Agentur mit über 22 kreativen Köpfen und vier Standorten. Ihre Entwicklung zeigt, dass sie nicht nur mit der Zeit gehen, sondern Trends setzen und ihre Kunden mit frischen Ideen und Leidenschaft begeistern. Es wird großen Wert auf eine enge und präzise Zusammenarbeit mit Kunden gelegt, um maßgeschneiderte Lösungen zu entwickeln. Mit einem kreativen und effizienten Ansatz arbeitet das Team bis ins kleinste Detail.

Das Team bietet nicht nur herkömmliche Werbeartikel an, sondern entwickelt auch Full-Service-Marketingstrategien, die individuell auf die Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Dabei begleitet sie den gesamten Prozess von der ersten Idee über das

das Design bis hin zur Produktion und termingerechter Lieferung. Diese umfassende Herangehensweise und der hohe Qualitätsanspruch machen die Ideenschmiede zu einem herausragenden Partner im Bereich Werbemittel und Marketing.

Einen großen Dank an Daniel für den spannenden Abend!





Silvrettaseilbahn AG bei uns in Auggen

RAPHAEL HÖFLER, MARKUS WALSER UND STEFAN KELLER

Von Tirol nach Auggen – Markus Walser reiste zu uns, um die Silvrettaseilbahn AG vorzustellen. Sein Vortrag bot mehr als nur einen Einblick in die Geschichte dieses traditionsreichen Familienunternehmens.

Die Reise begann in den 1960er-Jahren, als die Silvrettaseilbahn AG ihre ersten Seilbahnen eröffnete und das Ziel hatte, den Tourismus im Paznauntal nachhaltig zu fördern. Sie steht nicht nur für innovative Technik, sondern auch für nachhaltiges Engagement. Mit 100% Ökostrom betrieben, setzen die Bahnen ein klares Zeichen für umweltfreundlichen Tourismus.

Ischgl – ein wahres Paradies für Wintersportler, das durch 46 hochmoderne Seil- und Sesselbahnen sowie rund 239 Kilometer perfekt präparierte Pisten glänzt. Markus zeigte uns die beeindruckende Entwicklung eines Unternehmens, das mit Herz und Leidenschaft zu einem der bedeutendsten Skigebiete geworden ist.

Neben dem Winterbetrieb punktet Ischgl mittlerweile auch im Sommer mit vielseitigen Angeboten

wie den Bike-Trails und Wanderwegen der Silvretta Bike Arena.

Das Engagement der Silvrettaseilbahn AG zeigt, wie Tradition und Fortschritt in Ischgl Hand in Hand gehen und wie ein ursprünglich kleiner Ort zu einem der Ziele der Alpen wurde. Ein inspirierender Vortrag, der uns gezeigt hat, wie man mit Leidenschaft und Innovationskraft Großes schaffen kann!

Einen herzlichen Dank an Markus Walser für die wertvollen Einblicke und Geschichten aus Tirol. Wir freuen uns auf die Saison 24/25.





BUGATTI TYP 51 VON 1932

Am 25. September 2024 gab es bei uns in der Finanzkanzlei in Südbaden ein besonderes Highlight.

Eberhard Grether, leidenschaftlicher Sammler und Kenner der Marke Bugatti, brachte einen Bugatti Typ 51 mit – ein Meisterwerk, das Eleganz, Tradition und Innovation vereint.

Eberhard nahm uns an diesem Abend mit auf eine faszinierende Zeitreise durch die Geschichte Bugattis. Vom ersten Konzept bis hin zum modernen Bugatti Chiron zeigte er, wie die Marke über Jahrzehnte hinweg Innovation und Eleganz in der Automobilkunst vereinte. Ein Höhepunkt war sicherlich die Präsentation des Bugatti Typ 51, den Eberhard Grether mitgebracht hatte. Mit seinen 160 PS galt dieses legendäre Modell in den 1930er-Jahren als unangefochtener Rennsport-Champion und verkörpert bis heute die pure Essenz von Bugatti.

Eberhard hat uns seine Liebe zu diesen Autos gezeigt und hat uns alle daran teilhaben lassen.

Vielen Dank Eberhard Grether für den einzigartigen Einblick in die Welt von Bugatti!



Red Bull Stratos mit Helmut Wahl

HELMUT WAHL, STEFAN KELLER UND TIM BURGET

Helmut Wahl und die Red Bull Stratos Mission, ein Abend voller Emotionen und Innovation.

Mit Helmut Wahl, einem der führenden Köpfe hinter der legendären Red Bull Stratos Mission, durften wir einen außergewöhnlichen Abend erleben. Der Mann, der die Herausforderungen und Erfolge dieses spektakulären Projekts hautnah miterlebt hat, gewährte uns faszinierende Einblicke hinter die Kulissen des rekordbrechenden Sprungs von Felix Baumgartner.

Im Gespräch mit Tim Burget berichtete Wahl eindrucksvoll und leidenschaftlich über die minutiöse Planung und intensive Vorbereitung, die notwendig waren, um ein solch waghalsiges Vorhaben überhaupt zu ermöglichen. Tim Burget führte durch den Abend und stellte Helmut Wahl spannende Fragen rund um die Mission, die nicht nur ein technisches Wunder war, sondern auch an die Grenzen des menschlichmöglichen ging.

Besonders beeindruckend war es, die Details des

Sprungs aus erster Hand zu erfahren: Felix Baumgartner erreichte eine Geschwindigkeit von unglaublichen 1.342,8 km/h und durchbrach dabei als erster Mensch ohne zusätzliche Hilfsmittel die Schallmauer.

Aus einer Höhe von 38.969,4 Metern stürzte er sich in den freien Fall und war dabei ganze drei Minuten und 33 Sekunden unterwegs, bevor er schließlich die Erde wieder sicher erreichte.

Es war ein Abend voller Faszination für die technischen, logistischen und menschlichen Herausforderungen, die hinter einer solchen Mission stehen.

Ein großes Dankeschön an Helmut Wahl für deine Offenheit und den inspirierenden Blick hinter die Kulissen dieses historischen Moments!





FINANZKANZLEI IN SÜDBADEN
**FINANZKANZLEI
SÜDBADEN**

MUT MACHT DEN UNTERSCHIED,
ERFOLG IST DIE BELOHNUMG!

FINANZKANZLEI
SÜDBADEN

coffee & wine

Wolfgang Grupp

Wolfgang Grupp – die Unternehmer Legende

Am 27. November 2024 durften wir einen besonderen Abend erleben: Wolfgang Grupp, Ex-Geschäftsführer von Trigema und eine der bekanntesten Unternehmerpersönlichkeiten Deutschlands, war zu Gast und begeisterte uns mit einem inspirierenden Interview.

Maximilian Keller leitete uns durch den Abend. Herr Grupp sprach über seine Erfolge, die Werte, die ihn leiten, und die Herausforderungen, denen er sich als Unternehmer gestellt hat. Besonders prägnant war seine Aussage: „Wer zu mir sagt, er hat ein großes Problem, dann sag ich klipp und klar: Er ist ein riesiger Versager, denn jedes große Problem war klein und hätte er es als kleines gelöst, dann hätte er kein großes.“

Neben all den spannenden Einblicken und Erfolgsgeschichten von Wolfgang Grupp gab es an diesem Abend auch einiges zu lachen. Besonders lustig wurde es, als er bei seinen Antworten so richtig ins Er-

zählen kam und jedes mal fragte: „Was war die Frage nochmal?“ Der Abend war wieder einmal nicht nur ein Forum für spannende Einblicke, sondern auch ein Ort der Begegnung und des Austauschs.

Wir bedanken uns herzlich bei Wolfgang Grupp für seine motivierenden Worte und freuen uns auf weitere unvergessliche Abende.



FINANZKANZLEI IN SÜDBADEN



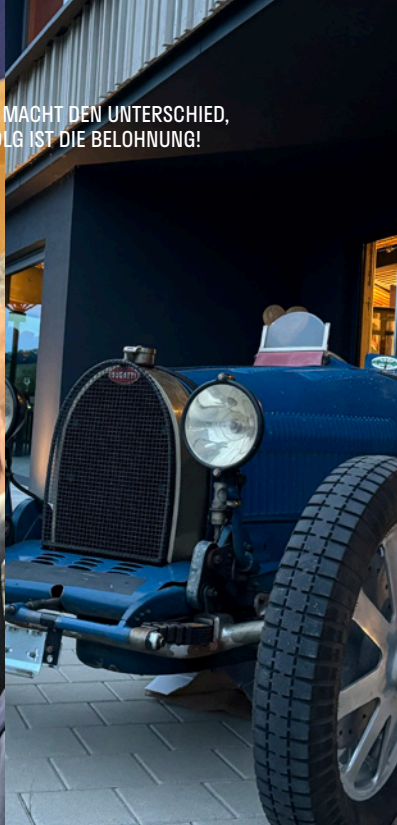
MUT MACHT DEN UNTERSCHIED,
ERFOLG IST DIE BELOHNUMG!



SEITE 38



FKIS INSIDE



Für die Region

Wir lieben und leben unsere Heimat.



Seite **41**

DIE
ON

Beach-Cup

Beach-Volleyball für das Kinderzuhaus Lebensraum Intensivstation in Bad Bellingen

Am Freitag, den 28. Juni 2024, fand der 6. Markgräfler Beach-Cup statt, der erneut ein großer Erfolg war. Bei strahlendem Wetter traten 16 Teams in einem spannenden Beach-Volleyball-Turnier gegeneinander an, um sich sportlich zu messen und gleichzeitig einen guten Zweck zu unterstützen. Das Turnier wurde im Gruppensystem mit anschließender K.o.-Phase ausgetragen, wobei alle Anmeldegebühren sowie Einnahmen aus Werbung und Verpflegung in den Spendentopf flossen.

Unter den Teilnehmern befanden sich sowohl private Volleyball-Teams als auch Vereine und Firmen aus der Region. Die Zuschauer erlebten hochklassige Spiele, in denen jeder Punkt hart umkämpft war. Besonders erwähnenswert war das Finale, das um 21 Uhr zwischen dem Team Weingut Beringer und den Lörracher Hotshots stattfand.

Nach einem spannenden ersten Satz, den das Weingut Beringer für sich entscheiden konnte, glichen die Lörracher Hotshots im zweiten Satz aus. In ein-

em nervenaufreibenden dritten Satz setzten sich schließlich die Lörracher Hotshots knapp durch und sicherten sich den Turniersieg.

Dank des großen Engagements aller Beteiligten konnte eine Spendensumme von 3.500 € für die Intensivstation des Kinderzuhaus Lebensraum gesammelt werden. Das Team der Finanzkanzlei in Südbaden hat die Spende wenige Tage später persönlich an die Intensivstation des Kinderzuhaus Lebensraum übergeben.

Wir möchten uns herzlich bei allen Teams, Unterstützern und Helfern bedanken, die dieses Event ermöglicht haben. Die sorgfältige Organisation und die zahlreichen Details, die den Tag zu einem besonderen Erlebnis machten, trugen wesentlich zum Erfolg der Veranstaltung bei. Wir freuen uns bereits auf den 7. Markgräfler Beach-Cup im Sommer 2025 und laden alle Interessierten ein, sich schon jetzt bei uns für den nächsten Markgräfler Beach-Cup anzumelden.

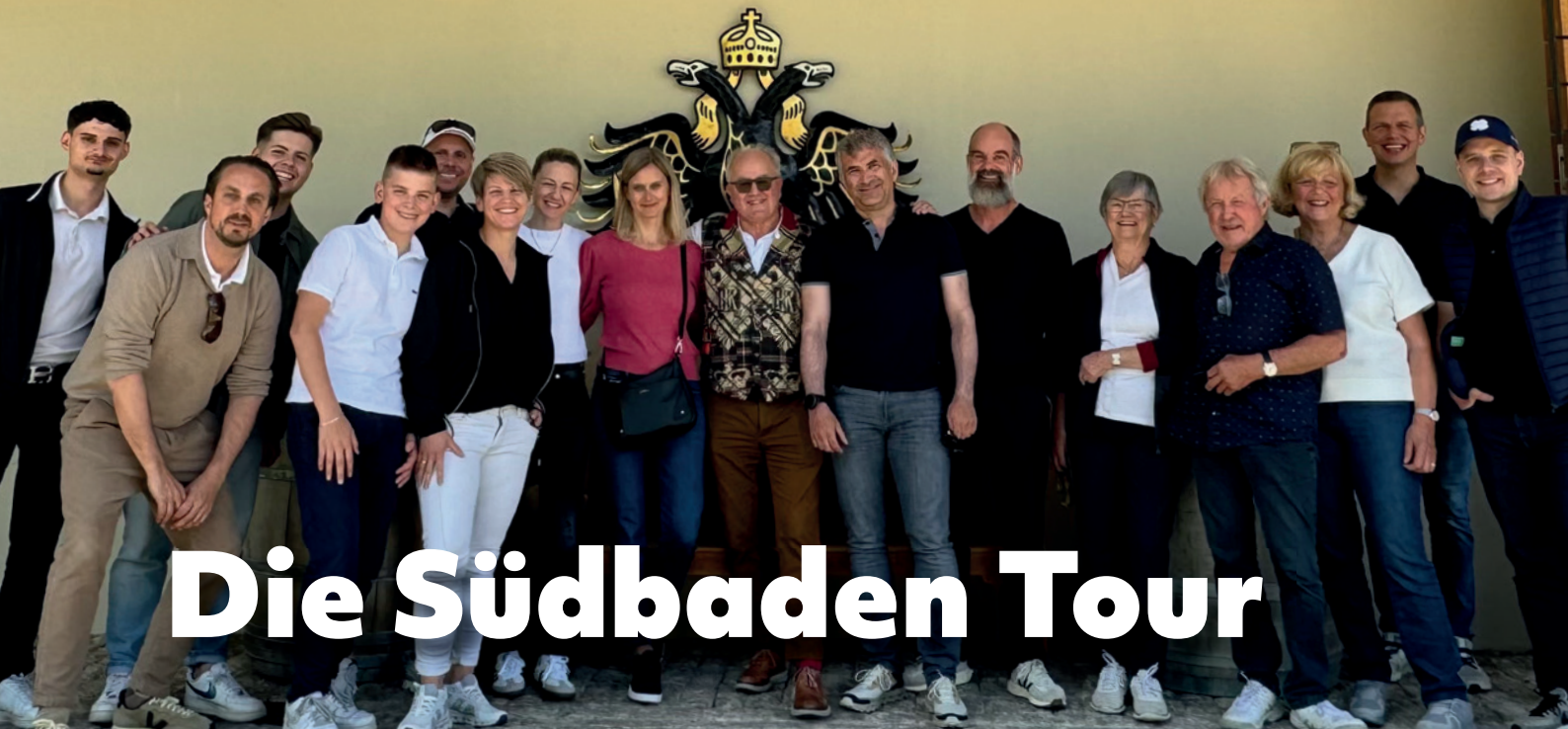


GEWINNER LÖRRACHER HITSHOTS



TOBIAS MARTIN, CARSTEN VOGELPOHL, MARCO OSSWALD UND STEFANIE LUCKE





Die Südbaden Tour

DIE WEINVERKOSTUNG BEI FRITZ KELLER

Unsere unvergessliche Tour durch Südbaden mit dem Hotel Tirol, Winzerhof Keller, Helmut Wahl, Jörk Kübler, Björn Hergesell und Tim Burget.

Wir hatten das Vergnügen, mit dem Team von Ischgl und Hotel Tirol auf eine zweitägige Tour durch unsere Heimat Südbaden zu gehen.

Gemeinsam durften wir die Gastfreundschaft im Gesundheitsresort Luisenhöhe genießen – ein echtes Highlight mit Schwarzwald-Panorama!

Rüdiger Wörnle nahm uns herzlich in Empfang und führte uns mit Begeisterung und Leidenschaft durch das Resort. Die luxuriösen Zimmer und Suiten mit ihren großen Fenstern boten uns einen atemberaubenden Blick auf die Schwarzwaldlandschaft und die Rheinebene. Die liebevoll gestalteten Räume, ausgestattet mit traditionellen Handwerksarbeiten und hochwertigen Naturmaterialien, versprechen einen Aufenthalt voller Komfort und Erholung.

Ein besonderes Highlight unseres Besuchs war das exklusive Mittagessen im Restaurant LUISE. Chef de Cuisine Niels Möller zauberte uns ein beeindruckendes Menü. Jedes Gericht war eine kreative Fusion aus Geschmack, Leidenschaft und Ästhetik.

Von den frischen regionalen Zutaten bis hin zu den perfekt abgestimmten Aromen. Es ist mehr als nur ein Essen, es ist ein kulinarisches Erlebnis, das wir so schnell nicht vergessen werden.

Während der Führung durch das GesundKunft®-SPA verschafften wir uns einen Eindruck von den vielfältigen Wellnessangeboten. Der 4.400 m² große Bereich mit seinen Saunen, Pools und Entspannungsbereichen bot uns eine Oase der Ruhe und Regeneration. Wir alle sind uns einig: Hier könnte man Tage verbringen und jeden Moment genießen.

Am Abend hatten wir die Ehre, einen Netzwerkabend mit der Silvrettaseilbahn bei uns in der Finanzkanzlei in Südbaden zu veranstalten.

Günther Zangerl und Markus Walser präsentierten uns eindrucksvoll, was Ischgl ausmacht und wie viel Hingabe und Kreativität hinter der Silvrettaseilbahn stecken. Ihre Leidenschaft und die durchdachte Planung bis ins kleinste Detail beeindruckten uns tief. Die Silvrettaseilbahn verkörpert den Inbegriff von grenzenlosem Abenteuer und unvergesslichem Skigenuss. Mit ihrer unermüdlichen Anpassung an die Wünsche der Gäste schaffen sie ein atemberaubendes Erlebnis auf den Skipisten.

Inbegriff von grenzenlosem Abenteuer und unvergesslichem Skigenuss. Mit ihrer unermüdlichen Anpassung an die Wünsche der Gäste schaffen sie ein atemberaubendes Erlebnis auf den Skipisten.

Wir sind immer noch überwältigt von diesem Abend und möchten Günther Zangerl, Markus Walser und dem gesamten Team der Silvrettaseilbahn einen riesigen Dank aussprechen!

Den zweiten Tag verbrachten wir am wunderschönen Kaiserstuhl, dort besichtigten wir das Weingut Franz Keller. Fritz Keller persönlich führt uns durch den beeindruckenden Weinkeller seines Traditionsbetriebs und krönte den Besuch mit einer exquisiten Weinprobe mit den besten Tropfen der Region. Nach der Verkostung führte uns Fritz Keller durch das Weingut und wir durften die beeindruckenden Weintunnel besichtigen, in denen der Wein gelagert wird.

Den sensationellen Abschluss erlebten wir in Deutschlands größtem Freizeitpark. Nach einer tollen Führung durch den Europapark bekamen wir ein Abendessen im einzigartigen Guide

MICHELIN Restaurant Eatrenalin. Dort hatten wir das Vergnügen, mit Thomas Mack und Michael Mack die uns dabei Gesellschaft leisteten.

Das Essen war ein einzigartiges Erlebnis, das durch die beeindruckende Show und die Fahrt im Restaurant ergänzt wurde. Thomas und Michael Mack gaben uns anschließend eine kleine Führung durch das Eatrenalin und zeigten uns die beeindruckende Technik und die vielen Menschen, die hinter diesem außergewöhnlichen Projekt stehen.

Diese zwei Tage sind gefüllt mit unvergesslichen Erlebnissen, herzlicher Gastfreundschaft und beeindruckenden Begegnungen. Von der Magie der Luisenhöhe bis hin zu den kulinarischen und abenteuerlichen Höhepunkten im Europapark – jeder Moment war ein Highlight. Wir sind zutiefst dankbar für die großartige Gastfreundschaft und die unglaublichen Einblicke, die uns ermöglicht wurden. Diese Reise faszinierte und inspirierte uns gleichermaßen. Wir freuen uns schon jetzt auf unser nächstes Abenteuer und können es kaum erwarten, all diese Orte erneut zu besuchen.

TOUR VON FRITZ KELLER



Gemeinsam Talente & Potenziale entfalten



FINANZKANZLEI KINDER- UND JUGENDSTIFTUNG

Fördern Sie heute die Unternehmer*innen von morgen!

Die Finanzkanzlei Kinder- und Jugendstiftung setzt sich für die Förderung junger Menschen im Südwesten Deutschlands ein. Unser Fokus liegt auf der Entfaltung Ihrer Talente in den Bereichen Wissenschaft, Technologie, Kunst & Kultur sowie Handwerk.

Ursprung & Stiftungsmission

Gegründet von engagierten Unternehmern und einer Lehrerin, widmet sich unsere Stiftung der Unterstützung von Kindern und Jugendlichen in ihrer Aus- und Weiterbildung.

Unser Stiftungszweck ist klar

Zweck der Stiftung ist die Förderung der Jugendhilfe, verwirklicht durch die ideale und finanzielle Förderung von Bildungs- und Weiterbildungsmöglichkeiten, die darauf abzielen, das akademische, soziale, fachliche oder handwerkliche Potenzial zu entfalten.

Vergabe von Stipendien, Preisen & Auszeichnungen

An junge Menschen, die sich durch herausragende Leistungen in ihrem fachlichen oder intellektuellen Bereich auszeichnen.

Zusätzlich schaffen wir Netzwerke und Plattformen

Die talentierte Kinder und Jugendliche mit Experten, Mentoren und wertvollen Ressourcen vernetzen, um ihre Entwicklung bestmöglich zu unterstützen.

Unsere Stiftung wird von einem ehrenamtlichen Stiftungsrat aus dem regionalen Unternehmensnetzwerk der Finanzkanzlei begleitet. Dieser Rat überwacht die Arbeit der Stiftung und fungiert als Aufsichtsgremium. Der Vorstand berichtet über die wirtschaftliche und strategische Ausrichtung der Stiftung.

Die Gründungstiftung



**Heidmarie Konings
von Roden**
Gründungsstifterin



Irma Müller
Gründungsstifterin



Lieselotte Cott
Gründungsstifterin



Günther Cott
Gründungsstifter

Der Vorstand



Achim Niess
Vorstandsvorsitzender



Stefan Keller
Stellv. Vorstandsvorsitzender



Benjamin Semet
Vorstand

Die Stiftungsräte



Jean-Claude Parent
Vorsitzender d. Stiftungsrats



Sascha Wengert
Rechtsanwalt



Domenico Bentivegna
Steuerberater



Aris Donzelli
Sportmoderator



Markus Eckardt
Dipl. Immobilienwirt



Thomas Fliegerauf
Bauträger



Tobias Herdizin
Steuerberater



Markus Hotz
Magazinverleger



Oliver Sorg
Ehemaliger Fußballprofi



Stefan Steigerwald
Programmchef Das Neue
Radio Seefunk



Frank Störkle
Wirtschaftsprüfer



Peter Vögele
Gastronom

GO enkelfähig

Sozial, ökologisch & nachhaltig.

GO

ENKEL

Seite **49**

FÄHIG



Unsere PV-Anlage

ERHALT DER BAUGENEHMIGUNG VON UNSERER PV-ANLAGE

Mit dem Solarpark entlang der Bahntrasse setzt Auggen ein starkes Zeichen für eine zukunftsorientierte Energieversorgung. Auf rund 18 Hektar entsteht eine der größten Photovoltaik-Freiflächenanlagen.

Dieses Vorhaben ist das Ergebnis einer klaren Vision: Die „Sonnen Energie Auggen“ möchte nachhaltige Stromerzeugung direkt vor Ort ermöglichen und die Energiewende aktiv gestalten. 40.581 Solarmodule sollen künftig eine Spitzenleistung von 22,73 Megawatt liefern – ausreichend, um bis zu 5.000 Vier-Personen-Haushalte zu versorgen. Das Projekt ist mit einer Investition von 22 Millionen Euro eines der ambitioniertesten Projekte der Region und ein wegweisender Schritt für Auggen mit seinen rund 1.200 Haushalten.

Von der Idee zur Umsetzung: Gemeinsame Stärke, gemeinsames Ziel

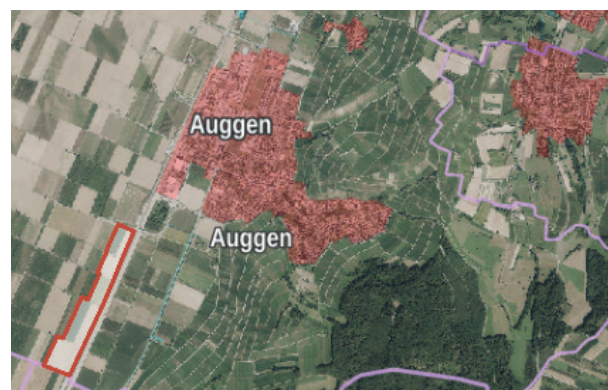
Die Inspiration für den Solarpark kam von Helmut Keller, einem engagierten Landwirt und Winzer aus Auggen, der die Sonnenkraft auf seinen Äckern nutzen wollte. Zusammen mit seinem Sohn Stefan Keller, einem der Geschäftsführer der Finanzkanzlei Südbaden, wurde aus einer Idee eine greifbare Vision: Ein großflächiger Solarpark sollte entstehen, der nicht nur die Gemeinde, sondern auch die Region berei-

chert. Mehrere Landwirte schlossen sich dieser Idee an und stellten ihre Flächen zur Verfügung. Durch 25-jährige Pachtverträge erhalten sie nun jährlich etwa 5.000 Euro pro Hektar – ein Vielfaches ihrer bisherigen Einnahmen und ein langfristiger Gewinn für alle Beteiligten.

Ein Mehrwert für Auggen und die Umgebung

Auch die Gemeinde selbst profitiert von dem Projekt in vielfältiger Weise: Neben der ökologischen Wirkung sichert der Solarpark finanzielle Vorteile für Auggen. Für jede eingespeiste Kilowattstunde erhält die Gemeinde 0,20 Cent – das bedeutet zusätzliche Einnahmen von rund 39.000 Euro pro Jahr. Darüber hinaus wird das Projekt als lokales Unter-

FLÄCHE DER PV-ANLAGE



nehmen, Gewerbesteuern an die Gemeinde abführen.

Weichenstellung für die Zukunft: Weitere Solarprojekte in Planung

Doch damit endet der Plan nicht. Es gibt bereits Überlegungen, auch das Sammelbecken einer Abwasserhebeanlage sowie Gemeindegebäude mit Solaranlagen auszustatten. Die Vision ist klar: Auggen soll eine Modellgemeinde für erneuerbare Energie in Südbaden werden.

Das kommende Jahr steht ganz im Zeichen der Weiterentwicklung und Nachhaltigkeit! Bereits im Mai 2025 starten die Bauarbeiten.

Im 3. Quartal 2025, ist der Anschluss an die Naturenergie geplant. Mit diesem Meilenstein setzen wir auf eine zukunftsorientierte und nachhaltige Energieversorgung.

Sie möchten mehr über die Möglichkeiten der Solarenergie erfahren oder überlegen, ein Projekt in Ihrer Gemeinde umzusetzen? Wir von der SONNEN ENERGIE SÜDBADEN GmbH & Co. KG stehen Ihnen mit unserer Expertise zur Seite – von der ersten Beratung bis zur erfolgreichen Umsetzung Ihres Projekts.

Gemeinsam die Kraft der Sonne nutzen – für eine zukunftsfähige und nachhaltige Entwicklung in Südbaden.



Rund um das Geschäft

Die diverse Finanzthemen aus
unserem Alltag.

RUND
GESCHÄFT

Seite **53**

UUMS
HAFST

Kundenstimme

Familie Schwab

Was war Euer Finanzielles Vorhaben?

Wir haben ein älteres Zweifamilienhaus aus den 1970er Jahren gekauft und wollten es sowohl modernisieren als auch energetisch auf den neuesten Stand bringen. Unser Ziel war es, nicht nur unsere Wohnqualität zu steigern, sondern auch einen Beitrag zur Umwelt zu leisten.

Wie seid Ihr zur Finanzkanzlei in Südbaden gekommen?

Uns wurde die Finanzkanzlei in Südbaden wärmstens von Freunden empfohlen, die selbst sehr gute Erfahrungen gemacht haben. Und dann haben wir tatsächlich auf einer Baustelle in unserer Nähe einem Bauzaunbanner mit eurem Spruch „WIR SCHAFFEN LEBENSQUALITÄT!“ gesehen – das war der entscheidende Moment, in dem wir wussten, dass wir bei Euch genau richtig sind.

Was war der erste Eindruck im Erstberatungstermin?

Bereits im ersten Gespräch haben wir uns rundum gut aufgehoben gefühlt. Das Team hat uns sehr herzlich empfangen und war sofort bereit, unsere Fragen und Vorstellungen ernst zu nehmen. Die Beratung war durchweg professionell und trotzdem persönlich, was uns die Entscheidung sehr leicht gemacht hat.

Würdet Ihr uns weiterempfehlen?

Auf jeden Fall! Die Betreuung war vom ersten Moment an perfekt, und wir hatten immer das Gefühl, dass unser Projekt und unsere Wünsche im Mittelpunkt stehen.

Beschreibt die Finanzkanzlei in Südbaden in drei Wörtern.

Engagiert – sehr freundlich – kompetent.

Familie Schmidt

Was war Euer Finanzielles Vorhaben?

Wir wollten auf einem schönen neuen Grundstück ein energieeffizientes Haus bauen, das uns als Familie genug Platz bietet und gleichzeitig nachhaltig ist. Da die Finanzierung ein wichtiger Punkt war, wollten wir sicherstellen, dass wir das bestmögliche Konzept bekommen.

Wie seid Ihr zur Finanzkanzlei in Südbaden gekommen?

Eine gute Freundin hat uns die Finanzkanzlei in Südbaden empfohlen. Sie war total begeistert von der Beratung, und wir hatten direkt das Gefühl, dass wir hier richtig sind – und das war auch so!

Was war der erste Eindruck im Erstberatungstermin?

Wir waren direkt positiv überrascht. Alles war total entspannt, aber trotzdem professionell. Man hat sich viel Zeit genommen, und unsere Wünsche wurden ernst genommen. Wir haben uns direkt wohlfühlt.

Würdet Ihr uns weiterempfehlen?

Ja, absolut! Die Zusammenarbeit war super angenehm. Wir wurden durchgehend gut informiert, und alle Fragen wurden geduldig beantwortet. Das hat uns ein gutes Gefühl gegeben, weil wir wussten, dass wir hier in guten Händen sind.

Beschreibt die Finanzkanzlei in Südbaden in drei Wörtern.

Kompetent – verlässlich – herzlich.

Ever Feedback ist uns wichtig!

Was war Euer finanzielles Vorhaben?

Unser finanzielles Ziel war die Sanierung und Modernisierung bestehender Gebäude, um ihren Charme zu erhalten und zugleich moderne Standards zu erfüllen. Mit nachhaltigen Materialien und energieeffizienten Lösungen steigern wir den Wert der Immobilien und schaffen ansprechende Wohn- und Arbeitsräume.

Wie seid Ihr zur Finanzkanzlei in Südbaden gekommen?

Wir haben die Finanzkanzlei in Südbaden auf der Immo-Messe in Freiburg kennen gelernt.

Was war der erste Eindruck im Erstberatungstermin?

Gute Erreichbarkeit ist für uns ein entscheidender Faktor. Die Beratung erfolgt stets persönlich, kompetent und zielorientiert, wobei das bestmögliche Ergebnis für den Kunden immer im Vordergrund steht.

Ein besonderer Vorteil ist das bankenunabhängige Konzept, das einen umfassenden Marktüberblick ermöglicht und alle verfügbaren Angebote berücksichtigt.

Würdet Ihr uns weiterempfehlen?

Egal wann, egal wo!

Beschreibt die Finanzkanzlei in Südbaden in drei Wörtern.

Lösungsorientiert – Individuell – Kontaktfreudig.

Was war Euer finanzielles Vorhaben?

Wir wollten uns den Traum vom Eigenheim erfüllen durch den Bau eines neuen Hauses.

Wie seid Ihr zur Finanzkanzlei in Südbaden gekommen?

Unsere Verwandten hatten bereits positive Erfahrungen mit der Finanzkanzlei in Südbaden gemacht und haben uns empfohlen, ebenfalls zu euch zu gehen.

Was war der erste Eindruck im Erstberatungstermin?

Schon bei der ersten Beratung haben wir uns sofort wohl und gut aufgehoben gefühlt. Man hat sich viel Zeit genommen, uns alles in Ruhe zu erklären und uns wurde wirklich zugehört. Unsere Fragen wurden nicht nur geduldig, sondern auch sehr kompetent beantwortet. Das gab uns von Anfang an die Sicherheit, die richtige Entscheidung getroffen zu haben.

Würdet Ihr uns weiterempfehlen?

Sofort!

Beschreibt die Finanzkanzlei in Südbaden in drei Wörtern.

Schnell – Zuverlässig – Fachkompetent.



Denkmalimmobilien

ALTE POSTSTRASSE MÜLLHEIM IM MARKGRÄFLERLAND

Für viele Investoren sind Denkmalimmobilien in Deutschland weit mehr als charmante Fassaden – sie sind kostbare Anlagen mit echtem Zukunftspotenzial. Welche Chancen bieten, die auf Werterhalt und Nachhaltigkeit setzen.

Die passende Immobilie finden

Der Erfolg beginnt mit der richtigen Wahl und dabei spielt die Kombination aus kulturellem Charme und wirtschaftlichem Potenzial eine zentrale Rolle. Historische Stadtkerne, prächtige Villen oder ehemalige Fabrikanlagen haben oft das Potenzial zur langfristigen Wertsteigerung und liegen meist in wachstumsstarken und begehrten Regionen.

Wertsteigerung mit Substanz

Eine Denkmalimmobilie gewinnt besonders durch

eine fachgerechte Restaurierung und Pflege – das kann oft in einer signifikanten Wertsteigerung resultieren. Solche Gebäude sind nicht nur Zeugnisse vergangener Zeiten, sondern bieten durch ihre attraktive Lage und den geschichtlichen Mehrwert häufig einen festen Platz in begehrten Wohngebieten. Der Denkmalschutz trägt zum Erhalt und zur Beständigkeit des Wertes bei, unterstützt durch gesetzlich geregelte Qualitätsstandards.

Langfristige Sicherheit und rechtlicher Bestandschutz

Denkmalschutzaufgaben erfordern zwar eine gewisse Sorgfalt, sorgen aber gleichzeitig dafür, dass der einzigartige Charakter des Gebäudes bewahrt wird. Das gibt Käufern die Sicherheit, dass ihre Investition langfristig Bestand hat und eine unverwechselbare Authentizität erhält.

Nachhaltig und zukunftsorientiert

Denkmalimmobilien tragen zur Vermeidung von Neubauten bei, was den Flächenverbrauch reduziert und eine umweltfreundliche Alternative schafft. Zudem passt die Aufwertung bestehender Gebäude zur heutigen nachhaltigen Stadtentwicklung und ermöglicht es, die kulturelle Substanz für kommende Generationen zu erhalten.

Steuerliche Vorteile und gezielte Förderungen

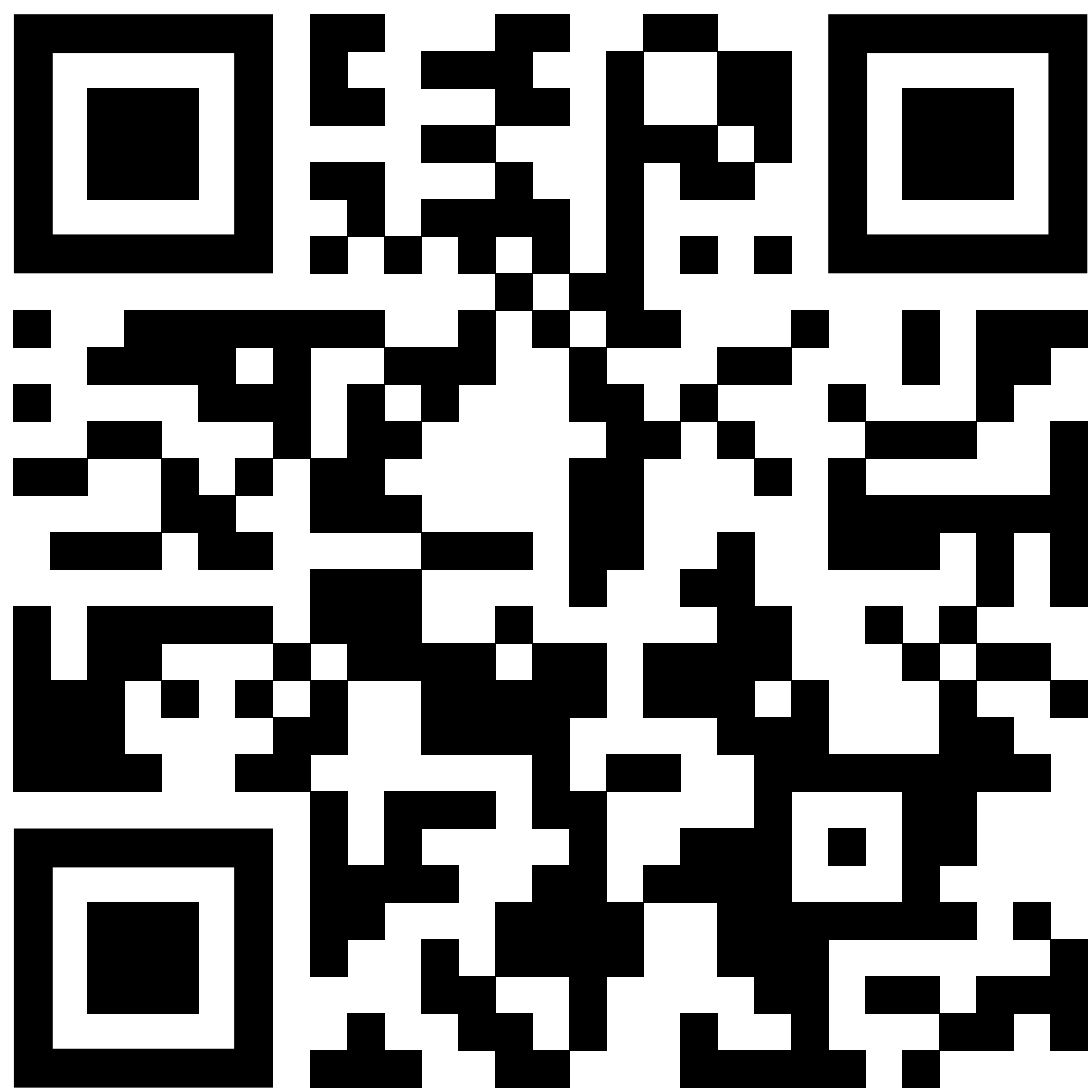
Auch steuerlich bieten Denkmalimmobilien interessante Möglichkeiten. So können beispielsweise

Sanierungskosten über einen Zeitraum von bis zu 25 Jahren abgeschrieben werden. Auch notwendige Instandhaltungen sind steuerlich absetzbar. Wer seine Denkmalimmobilie mindestens zehn Jahre hält, profitiert von der Spekulationssteuerfreiheit – ein Vorteil für eine langfristige Perspektive.

Die gezeigten Denkmalobjekte sind Projekte der Wohnwert Denkmal GmbH, einem Unternehmen, das sich auf die Sanierung und Weiterentwicklung historischer Immobilien an regionalen Standorten spezialisiert hat.

DREI STALDEN ÖHNINGEN





Geschichten die das Leben schreiben

Menschen im Mittelpunkt.

GESCHICHTEN
DIE DAS
SCHREIBEN

Seite **61**

CHITTEN
LEBEN
BEN



Winzerhof Keller

HERBSTEN BEIM WINZERHOF KELLER

Der Winzerhof Keller in Auggen ist ein Familienbetrieb mit langer Tradition. Kannst Du uns erzählen, wer Ihr seid und was Euren Betrieb besonders macht?

Auf 20 Hektar Weinbau betreiben wir als Familienunternehmen eine nachhaltige Landwirtschaft, die der Natur in vielfacher Weise zugutekommt. Hierbei ist uns die Erhaltung gesunder, fruchtbarer Böden und sauberen Grundwassers genauso wichtig wie eine chemiefreie, ökologische Schädlingskontrolle. Durch unsere Achtsamkeit beim umweltfreundlichen Ausbau der Weine erhält auch die Artenvielfalt unserer Umgebung einen geschützten Raum, welcher Mensch und Natur miteinander verbindet. Aufgrund einer gewollten Ertragsreduzierung (Liter pro Ar) und der handgelesenen Ernte ist es uns möglich, die Qualität der eigenen Erzeugnisse auf ein gehobenes Niveau zu setzen, bei dem das Produkt von der Weinrebe bis in die Flasche seine Reinheit, Ursprünglichkeit und Güte aufrecht erhält.

Seit wann gibt es Euren eigenen Wein?

Seit dem Jahr 2018 haben wir entschieden, unsere Weine nicht mehr über die Winzergenossenschaft abzugeben. Stattdessen arbeiten wir nun eng mit dem traditionellen Weingut Willi Berner in Mauchen zusammen, das für den Ausbau unserer Weine verantwortlich ist.

So können wir sicherstellen, dass jede Flasche, die wir an Sie weitergeben, der Qualität entspricht, die Sie immer wieder begeistert.

Was hat Euch dazu motiviert, den Familienbetrieb weiterzuführen und Euren eigenen Weg zu gehen?

Dank des Vertrauens von Helmut Keller sowie der langjährigen Tradition, die mit unserem Hof verbunden ist, war die Entscheidung klar. Der Weinbau ist eine Leidenschaft, die wir als Familie Keller weiterführen möchten.

Die Weinlese ist für Euch der wichtigste Moment im Jahr. Wie läuft so eine Ernte ab und welche Herausforderungen bringt diese Zeit mit sich?

HERBSTEN



In der Erntezeit haben wir in der Regel vier bis fünf Lesetage, die für uns zu einer der spannendsten und auch schönsten Zeiten des Jahres werden. Ein großes Dankeschön geht hier an unsere Freunde und Familie die uns tatkräftig unterstützen. Während dem Herbst den herrscht bei uns Spannung aber auch Freude und Lachen. Um den Herbsttag abzuschließen, verwöhnt uns Verena Keller am Ende jeder Lesung mit leckerem Essen.

Was ist Euer langfristiges Ziel für den Winzerhof Keller und was treibt Euch an, dieses Ziel zu verfolgen?

Unser Ziel ist es, Weine zu kreieren, die einzigartig sind – Weine, die durch ihre Klarheit und Lebendigkeit bestechen. Wir legen großen Wert darauf, die Reinheit und Qualität des Endprodukts zu gewährleisten. Ein frecher, verspielter Ansatz ist für

uns von zentraler Bedeutung. Die positive Rückmeldung, die wir von Ihnen erhalten, gibt uns viel zurück.

Was macht Euren Wein so einzigartig?

Unsere Weine sind Premium-Weine. Sie verweisen auf ein einzigartiges Terroir in den Auggener Weinbergen. Der Boden zeichnet sich durch leicht verwitterten Kalksandstein, Mergel sowie etwas Ton aus. Dieses ausgewogene Nährstoffangebot und die exponierte, nach Westen gerichtete, sonnenintensive Hangneigung bietet optimale Voraussetzungen für großartige Weine.

Mit einem Ertrag von ca. 35 Liter pro Ar (der Durchschnitt liegt bei 80 Liter pro Ar) stehen unsere Weine an der Spitze der Markgräfler Qualitätspyramide.

SPÄTBBURGUNDER ERNTE



TRANSPORT DER TRAUBEN



Sie sind das krönende Ergebnis jahrhundertealter handwerklicher Tradition im Markgräflerland.

Der einzigartige Sortencharakter der Weine, die Fruchtaromen, die Eleganz, Dichte und Harmonie sprechen, besonders durch die starke Reduzierung der Menge pro Ar, für sich. Der Ausbau unserer Weine ist eben Herzenssache.

Alle unsere Rotweine füllen wir in 0,75 Liter Flaschen und 1,5 Liter Magnumflaschen, bzw. in 3 Liter Doppel-Magnumflaschen ab. Somit ist eine weitere, optimierte Reifung der Weine in der Flasche gewährleistet, da es nur in großen Gebinden weniger anliegende Fläche am Glas gibt. Ein zusätzlicher Faktor für einen gelungenen Tropfen.

Wenn Ihr in die Zukunft blickt, welche Pläne und Visionen habt Ihr für den Winzerhof und welche neuen Projekte dürfen wir erwarten?

Vorerst wollen wir bei diesem Umfang bleiben. Doch nebenbei schwebt der Gedanke an einen Neubau für unser Weingut, an der B3. Im Vordergrund steht für uns die Entwicklung und die Verbesserung der Weinherstellung selbst. Zur Erweiterung unserer Präsenz bieten wir unsere Weine nun auch in ausgewählten Gastronomiebetrieben an.

Welche Rolle spielt der technologische Fortschritt in Eurem Weinbau und setzt Ihr neue Technologien ein, um die Qualität Eurer Weine weiter zu verbessern?

Der technologische Fortschritt spielt eine große Rolle in unserem Weinbau. Es ist längst klar, dass Technologie und Digitalisierung wichtig sind – die Frage ist eher, wie wir sie am besten nutzen können, um die Qualität unserer Weine zu verbessern.

Es gibt viele Möglichkeiten, moderne Technik einzusetzen: Im Weinberg, bei den Arbeitsabläufen, in der Kellertechnik und in der Verarbeitung des Weins. In jeder dieser Phasen hilft uns Technologie, effizienter und genauer zu arbeiten.

Wir haben von ein paar Events gehört, was steckt da dahinter?

In den warmen Sommermonaten laden wir regelmäßig jeden Mittwoch ab 20:00 Uhr zu uns auf den Hof ein, auf dem Sie in entspannter Atmosphäre unsere Weine genießen können. Außerdem haben wir eine Liege mitten in den Reben. Du rufst uns einfach an, und in nur 15 Minuten kannst du mit einem Glas unserer besten Weine, den herrlichen Ausblick auf das Markgräflerland genießen.

WINZERHOF KELLER



Hallo Helmut, seit wie vielen Generationen ist Eure Familie bereits im Weinbau tätig?

Unsere Familie ist seit drei Generationen im Weinbau tätig, und wir befinden uns nun in der Übergangsphase zur vierten Generation.

Gab es in der Geschichte eures Betriebs herausfordernde Zeiten oder besondere Ereignisse, die Euch als Winzerfamilie besonders geprägt haben?

In der Geschichte unseres Betriebs gab es herausfordernde Zeiten, insbesondere die Frostjahre, die uns im Jahr 1974 besonders getroffen haben, als die gesamte Ernte durch Frostschäden vernichtet wurde. Um unsere Familie in diesen Zeiten zu ernähren nahm ich eine alternative Beschäftigung als Lkw-Fahrer an. Diese Erfahrungen haben uns als Familie sehr geprägt und auch den Zusammenhalt gestärkt.

War der Beruf des Winzers Dein Traumberuf?

Von frühester Kindheit an war klar, das ich als Sohn das Familienunternehmen übernehmen würde. Obwohl es immer eine gewisse Erwartungshaltung gab, war die Leidenschaft für den Weinbau da. Es war für mich wichtig, die Tradition meiner Familie fortzuführen.

Was motiviert Dich am meisten und welche Momente machen diese Arbeit für Dich so besonders?

Die größte Motivation für mich besteht darin, jedes Jahr ein Produkt zu schaffen, das Menschen Freude bereitet und besondere Momente im Leben der Menschen begleitet. Auch jedes Jahr eine neue Herausforderung zu meistern, das macht die Arbeit als Winzer für mich so besonders.

HELMUT KELLER

WINZEREI
HELMUT KELLER







FINANZKANZLEI IN SÜDBADEN



MUT MACHT DEN UNTERSCHIED,
ERFOLG IST DIE BELOHNUNG!



GESCHICHTEN DIE DAS LEBEN SCHREIBEN



SEITE 67



Familie Ambs

DIE SONNE IN WASENWEILER

Die Familie Ambs blickt auf eine lange und stolze Tradition in der Welt der Gastronomie und Hotellerie zurück. Seit 1727 ist das Gasthaus zur Sonne in Wasenweiler in Familienbesitz und steht für gelebte Gastfreundschaft über Generationen hinweg. 2024 öffnet sich, mit dem Goldenen Engel in Ihringen, ein weiteres Kapitel dieser Erfolgsgeschichte, unter der Leitung von Emma Ambs.

Was die Familie Ambs so besonders macht, ist die gelungene Kombination aus traditionellem Handwerk und modernen Ansätzen. Sie verstehen es, die Liebe zur Region mit einer zeitgemäßen Interpretation von Tradition zu verbinden und schaffen damit einzigartige Erlebnisse für ihre Gäste. Gemütlichkeit trifft auf modernes Ambiente, und jeder Besuch wird zu einem Erlebnis, das in Erinnerung bleibt. Die Familie Ambs lebt ihre Werte – Gastfreundschaft, Herzlichkeit und Qualität.

Die Sonne in Wasenweiler ist weit über die Region bekannt. Seid Ihr ausschließlich ein Gasthof, oder seid Ihr auch in anderen Bereichen tätig?

Ambs: Neben unseren beiden Hauptbetrieben, dem Gasthaus zur Sonne und dem Goldenen Engel, sind wir in anderen Bereichen aktiv, wie unserem Catering-Service den wir für private Feiern, Hochzeiten und regionale Feste anbieten. Es ist für uns ein großes geben und nehmen, die Region bei ihren Festen zu unterstützen. Darüber hinaus betreiben wir eine hauseigene Schnapsbrennerei, mit der wir unseren Gästen hochwertigen, regionalen Schnaps anbieten können.

Ein besonderes Highlight für unsere Gäste ist eine Rundtour durch die Weinberge mit unserem Traktor und Anhänger, auf dem bis zu 20 Personen Platz finden. So können wir unseren Gästen die Schönheit der Region aus erster Hand zeigen. Zusätzlich bieten wir Übernachtungen in unserem neu renovierten Rebhisli an. Es ist uns wichtig, unseren Gästen nicht nur gemütliche Unterkünfte, sondern auch besondere Erlebnisse in der Region zu bieten.

Welche Herausforderungen bringt der Betrieb eines Gasthofs in der heutigen Zeit mit sich, und was hat sich in den letzten Jahren am meisten verändert?

Ein Gasthaus ist ein Betrieb, der 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche läuft. Das bedeutet, dass man jederzeit für seine Gäste da sein muss, aber auch für das eigene Team. Die größte Herausforderung ist, auf jede Situation vorbereitet zu sein, egal ob es darum geht, einen Mitarbeiter der krankheitsbedingt ausfällt zu vertreten, oder unvorhergesehene Aufgaben die anstehen zu meistern. Man muss bereit sein, jederzeit, überall mitzuhelfen – sei es in der Küche, beim Geschirrspülen oder bei der Zimmerreinigung, um sicherzustellen, dass alles läuft.

Eine weitere Herausforderung ist der Umgang mit unvorhergesehenem Gästeansturm. Hier kommt es darauf an, einen kühlen Kopf zu bewahren, auch wenn es hektisch wird. Es ist wichtig, in solchen Momenten Ruhe zu bewahren und mit klaren Strukturen weiterzuarbeiten, anstatt sich vom Stress überwältigen zu lassen.

Auch der Einkauf ist eine Aufgabe, die einiges an Erfahrung erfordert. Man weiß nie genau, wie viel benötigt wird, doch mit der Zeit entwickelt man ein gutes Gespür dafür, welche Mengen gebraucht werden.

Euer Familienbetrieb besteht bereits in der achten Generation. Auf welche Werte legt Ihr besonderen Wert und wurden diese auch schon von Euren Vorgängern gelebt?

Wenn unsere Gäste zu uns kommen, sollen sie sich so fühlen als wären sie Zuhause. Jeder Gast wird bei uns wie ein Familienmitglied behandelt, und das war schon immer ein wichtiger Wert, in der Geschichte der Sonne. Unsere Vorfahren haben diese Herzlichkeit und Gastfreundschaft von Anfang an gelebt, und wir führen diese Tradition bis heute weiter.

Eine große Priorität ist für uns der Zusammenhalt in unserem Team. Wir sehen uns nicht nur als Arbeitskollegen, sondern als eine Familie, die füreinander

da ist und gemeinsam an einem Strang zieht. Diese enge Verbundenheit spüren auch unsere Gäste. Diese Werte haben sich über Generationen hinweg gehalten und genau das möchten wir auch in der achten Generation weiterführen.

Wie setzt Ihr diese Werte praktisch um und welchen Herausforderungen begegnet ihr dabei?

Für uns ist es entscheidend, dass unser Team nicht nur als Mitarbeiter, sondern als eine Familie funktioniert. Wir achten darauf, dass jeder seine Stärken einbringen kann und dass die Zusammenarbeit auf gegenseitigem Respekt und Vertrauen basiert. Unser Ziel ist es dieses Gefühl von Zugehörigkeit und Gemeinschaft sich direkt auf die Zufriedenheit unserer Gäste überträgt. Genau das macht den Unterschied, wenn sie mit einem guten Gefühl nach Hause gehen.

Um dieses familiäre Verhältnis aufrechtzuerhalten, stehen wir unserem Team in allen Belangen zur Seite – egal, ob es um geschäftliche Fragen oder persönliche Anliegen geht. Wir sind immer da, um zuzuhören und Unterstützung anzubieten. Es ist uns wichtig unser Team wissen zu lassen, dass sie sich auf uns verlassen können und wir als Arbeitgeber immer ein offenes Ohr haben.

Natürlich gibt es auch Herausforderungen im Arbeitsalltag, die gemeistert werden müssen. Besonders in stressigen Momenten oder wenn unerwartete Situationen auftreten, kommt es auf den Zusammenhalt im Team an.

Wir sehen Fehler nicht als Rückschritt, sondern als Chance, daraus zu lernen und besser zu werden. Diese Haltung gibt uns die Möglichkeit, als Team gestärkt aus Herausforderungen hervorzugehen und kontinuierlich besser zu werden.

Vielen Dank!





Daniel Braitsch

Hallo Daniel, vor fast einem Jahr hast Du bei uns einen spannenden Vortrag auf unserem Netzwerkabend gehalten, bei dem Du über die Ideenschmiede gesprochen hast. Wie Erinnerst Du Dich an diesen Abend, was hat ihn für Dich besonders gemacht?

Hallo! Ja, ich erinnere mich sehr gut und gerne an diesen Abend. Es war eine großartige Gelegenheit, unsere Vision und unsere Arbeit einem interessierten Publikum vorzustellen. Besonders beeindruckt hat mich die durchweg sehr positive Resonanz und die vielen inspirierenden Gespräche, die daraus entstanden sind. Es war ein wirklich gelungener Abend in toller Atmosphäre und voller neuer Ideen.

Ein Unternehmen wie die Ideenschmiede aufzubauen, ist sicherlich eine große Herausforderung. Wie habt Ihr es geschafft, Eure Vision in die Tat umzusetzen und dabei stetig zu wachsen?

Das war in der Tat eine große Herausforderung. Wir setzen schon lange auf ein starkes Team und eine klare Vision gesetzt. Durch kontinuierliche Innovation und das Hören auf die Bedürfnisse unserer Kunden konnten wir uns stetig weiterentwickeln

und am Puls der Zeit bleiben. Unser Wachstum basiert auf einer Mischung aus harter Arbeit, Kreativität und der Bereitschaft, Risiken einzugehen.

Jede Gründung bringt Herausforderungen mit sich. Welche Hürden musstet Ihr zu Beginn meistern und welche neuen Herausforderungen stehen Euch heute gegenüber?

2008 als alles begann, hatte ich mit typischen Start-up-Herausforderungen zu kämpfen, wie z.B. der Vorfinanzierung von Ware und dem Aufbau eines soliden Kundenstamms. Heute stehen wir vor der Herausforderung, unsere Prozesse zu digitalisieren, zu skalieren und gleichzeitig die Qualität unserer Produkte und Dienstleistungen zu gewährleisten. Auch die Anpassung an sich schnell ändernde Marktbedingungen ist eine ständige Aufgabe. Wir dürfen niemals stillstehen, denn wie sagt man so schön – Stillstand ist Rückschritt.

Ihr bietet eine beeindruckende Vielfalt an Produkten an. Wie gelingt es Euch, diese Bandbreite zu managen und gibt es ein Produkt, das besonders oft bei Euch bestellt wird?

Das Management unserer Produktvielfalt erfordert eine gute Organisation und ein gut geschultes, starkes Team. Wir setzen auf effiziente Prozesse und regelmäßige Schulungen, um sicherzustellen, dass wir stets auf dem neuesten Stand sind. Man kann aktuell nicht das eine Produkt nennen, was aktuell durch die Decke geht. Es gab Zeiten, da haben wir wochenlang nur ein und dass selbe Trend-Produkt verkauft, so etwas gibt es aktuell nicht. Beliebte Produkte, die eigentlich immer gut angenommen werden sind die Klassiker wie z.B. Taschen, Rucksäcke und alles rund ums Thema Drinkware, also Isolierflaschen, Coffe2Go Mehrwegbecher etc. Ein Trend, den wir wahrnehmen ist, dass mittlerweile eher mehr auf hochwertige Artikel, teilweise Markenartikel gesetzt wird und nicht mehr unbedingt möglichst billige Artikel in großer Menge bevorzugt wird. Diesen Trend begrüßen wir sehr.

Die Gründung eines Unternehmens bringt oft auch persönliche Veränderungen mit sich. Wie hat sich Dein Privatleben seit der Gründung der Ideenschmiede verändert?

Die Gründung der Ideenschmiede hat mein Leben in vielerlei Hinsicht verändert. Es erfordert viel Zeit

und Engagement, was manchmal, bzw. fast immer zu Lasten der Freizeit geht. Dennoch habe ich gerade die letzten Jahre gelernt, besser zu priorisieren und mir bewusster Zeit für Familie und Freunde zu nehmen. Die Unterstützung meines Umfelds war und ist dabei von unschätzbarem Wert. Ohne die Unterstützung würde es nicht gehen. Dafür ist der Workload viel zu hoch.

Wenn Du an die Zukunft der Ideenschmiede denkst, was sind Eure nächsten großen Ziele und Projekte?

Wir haben viele spannende Projekte in der Pipeline. Ein großes Ziel ist es, unsere Marktpräsenz weiter auszubauen. Zudem arbeiten wir an neuen innovativen Produktideen, die unseren Kunden noch mehr Mehrwert bieten sollen. Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung spielen dabei eine immer größere Rolle. Aktuell befinden wir uns außerdem in der Planungsphase zur Erweiterung bzw. Aufstockung unseres Ideenschmiede-Gebäudes. Das ist dringend notwendig, um den gestiegenen räumlichen Anforderungen gerecht zu werden. Unser Ziel ist es, alle Bereiche, mit Ausnahme unseres Lagers, wieder unter einem Dach zu vereinen.



DANIEL BRAITSCH VON DER IDEENSCHMIEDE



Hinter den Kulissen

Ein Blick hinter die Kulissen
unseres Netzwerkes.

HINTER
KULISSEN

Seite **73**

ORDEN
SEN

Air Zermatt

AIR ZERMATT NETZWERKABEND

Über den Wolken zuhause

Wenn man an die Schweizer Alpen denkt, kommen einem schnell majestätische Gipfel, glitzernde Gletscher und die unendliche Weite der Bergwelt in den Sinn. Mittendrin gibt es ein Unternehmen, das diese beeindruckende Landschaft auf ganz besondere Weise erlebbar macht – die Air Zermatt. Seit 1968 fliegen sie hoch hinaus, nicht nur, um Menschen sicher ans Ziel zu bringen, sondern auch, um unvergessliche Momente zu schaffen.

Unvergessliche Rundflüge über die Alpen

Ein Rundflug mit der Air Zermatt ist weit mehr als nur ein Ausflug – es ist ein Erlebnis, das Herz und Seele berührt. Die Flüge führen über die Gipfel der Alpen, vorbei am weltberühmten Matterhorn und über atemberaubende Gletscherlandschaften. Die Flotte und die erfahrenen Piloten sorgen dafür, dass jeder Moment sicher und perfekt inszeniert ist. Hier wird die Schönheit der Alpen aus einer Perspektive wahrnehmbar.

Mehr als ein Unternehmen – eine Mission

Was die Air Zermatt besonders auszeichnet, ist ihre tief verwurzelte Verbindung zur Region und ihren Menschen. Neben den beeindruckenden Rundflügen steht das Unternehmen für lebensrettende Einsätze in unwegsamem Gelände und Transportflüge, die selbst die entlegensten Orte erreichbar machen. Diese vielseitige Einsatzbereitschaft, gepaart mit höchster Professionalität, macht Air Zermatt zu einem unverzichtbaren Teil der Schweizer Bergwelt.

Hoch hinaus mit Leidenschaft und Präzision

Die Air Zermatt vereint modernste Technik, erfahrene Teams und ein tiefes Verständnis für die Alpenregion. Ob für unvergessliche Erlebnisse, lebenswichtige Rettungen oder zuverlässige Transportdienste – das Unternehmen setzt Maßstäbe in Service und Sicherheit.

Unser Erlebniss mit Air Zermatt

Am 25. Februar 2024 brach für uns ein Tag an, den wir so schnell nicht vergessen werden. Das Ziel: Mit Air Zermatt auf den Gipfel des Monte Rosa fliegen, um von dort mit den Skiern ins Tal abzufahren. Schon Wochen zuvor konnten wir an kaum etwas anderes denken – die Aufregung, das Abenteuer und die Ungewissheit darüber, was uns genau erwartet.

Pünktlich um 8 Uhr trafen wir bei der Air Zermatt ein, wo die Vorbereitungen auf Hochtouren liefen. Nur eine halbe Stunde später hoben wir ab – der Helikopter brachte uns in wenigen Minuten auf den schneebedeckten Gipfel. Die erste Herausforderung ließ nicht lange auf sich warten: Der Ausstieg aus dem Helikopter im Tiefschnee auf 4.634 Metern Höhe. Ausgerüstet mit Lawenrucksäcken und Kleidung, die selbst Temperaturen von -25 Grad trotzen sollte, wagten wir uns hinaus. Doch unsere Vorbereitung konnte uns nicht vor dem eisigen Wind schützen. Der Respekt vor der bevorstehenden Abfahrt war groß.

Nach drei intensiven Stunden voller Konzentration, Adrenalin und gegenseitiger Ermutigung erreichten wir schließlich das Tal. Die Erleichterung, die Freude und der Stolz auf das gemeinsam Erreichte waren unbeschreiblich.

Ein großes Dankeschön an die Air Zermatt, die uns dieses einmalige Erlebnis ermöglicht haben! Wir können es kaum erwarten, 2025 erneut Teil eines solchen Abenteuers zu sein.









Interview mit Sascha und Heiko

SASCHA UND HEIKO VON DER HOLZHAUS FABRIK

Hallo Sascha & Heiko, vor fast zwei Jahren habt Ihr bei unserem Netzwerkabend einen spannenden Vortrag über die Holzhaus Fabrik gehalten. Wie habt Ihr diesen Abend in Erinnerung?

Für uns war es wirklich ein unvergesslicher Abend. Wir waren beeindruckt von der hohen Teilnehmerzahl und dem intensiven Interesse an unserem Thema. Besonders in Erinnerung geblieben ist uns die familiäre Atmosphäre, die bei den Netzwerkabenden der Finanzkanzlei in Südbaden herrscht. Ich erinnere mich noch gut an den Moment, als Boar Gin vorgestellt wurde und alle von dem alkohol-freien Gin überrascht waren. Diese Mischung aus Leichtigkeit und Professionalität hat uns gefallen. Aber neben dem Spaß war es für uns auch geschäftlich sehr wertvoll – wir konnten einige Kontakte knüpfen, die später für die Holzhaus Fabrik sehr hilfreich waren. Einige dieser Kontakte haben zu neuen Projekten geführt, die uns weitergebracht haben.

Als Jungunternehmer ein Bauunternehmen zu gründen, ist eine große Herausforderung. Wie habt Ihr es geschafft, die Vision der Holzhaus Fabrik in die Realität umzusetzen?

Ich denke, das Wichtigste ist, eine klare Vision und gemeinsame Werte zu haben. Heiko und ich hatten das große Glück, dass wir uns in fast allen Punkten einig waren. Das war sehr hilfreich, denn wenn man ein Unternehmen gründet, gibt es viele schwierige Entscheidungen zu treffen, und wenn man sich nicht einig ist, kann es sehr schwierig werden. Außerdem haben wir beide unterschiedliche Stärken, die uns geholfen haben, alle wichtigen Bereiche abzudecken. Heiko bringt unglaublich viel technisches Know-how mit, während ich mich stark auf die strategische Ausrichtung und die geschäftlichen Aspekte konzentriere. Gemeinsam konnten wir von Anfang an voll durchstarten.

Natürlich gehört die klassische Vorbereitung dazu – Businesspläne, Finanzpläne, endlose Excel-Tabellen. Aber das allein reicht nicht. Was uns wirklich vorangebracht hat, war die Unterstützung von außen. Sei es die Gemeinde, die uns Räume und Unterstützung zur Verfügung gestellt hat, oder Institutionen wie die Finanzkanzlei, die uns Mut gemacht und das nötige Vertrauen geschenkt haben. Ohne diese Unterstützung wäre so mancher Schritt viel schwieriger gewesen.

Die Finanzierung spielt bei der Gründung eines Unternehmens eine zentrale Rolle. Welche Bedeutung hatte sie für Euch bei der Umsetzung Eurer Pläne?

Finanzierung ist natürlich der Schlüssel. Man sagt ja oft: „Ohne Moos nix los“ und das trifft es ziemlich genau. Gerade in der Baubranche braucht man große finanzielle Mittel, um Projekte zu starten. Für uns war es besonders wichtig, dass wir das Vertrauen unserer Finanzierungspartner gewinnen konnten. Das war kein Selbstläufer, denn wir waren am Anfang ein junges Unternehmen ohne viele Referenzen. Aber durch unseren detaillierten Businessplan und die starken Partnerschaften – unter anderem mit der Finanzkanzlei – konnten wir das nötige Vertrauen aufbauen. Geholfen hat uns, dass wir von Anfang an offen und transparent kommuniziert haben. So wussten unsere Partner immer, woran wir arbeiten und konnten unsere Entwicklung nachvollziehen. Ohne dieses Vertrauen wäre es kaum möglich gewesen, die notwendigen finanziellen Mittel zu erhalten.

Seit Eurem Vortrag beim Netzwerkabend sind nun zwei Jahre vergangen. Was hat sich seitdem in der Holzhaus Fabrik verändert – sowohl im positiven als auch im herausfordernden Sinne?

Der Markt hat sich in diesen zwei Jahren drastisch verändert. Vor allem die steigenden Zinsen haben eine ganz neue Herausforderung für die Baubranche geschaffen. Es ist nicht leicht zu sehen, dass junge Familien zunehmend Schwierigkeiten haben, sich den Traum vom Eigenheim zu erfüllen. Doch wir haben uns erfolgreich darauf eingestellt. Unsere Spezialisierung auf Mehrfamilienhäuser und Sonderbauten hat uns geholfen, die Zinsentwicklung weitgehend zu umschiffen.

Was uns besonders freut, ist das Wachstum unseres Unternehmens. Wir sind mittlerweile über 60 Mitarbeiter und können bis zu fünf Baustellen gleichzeitig betreuen. Das ist ein großer Schritt für uns. Wir haben in den letzten Jahren einige sehr spannende Projekte umgesetzt, darunter große Schulbauten, Mehrfamilienhäuser und Gewerbebauten.

HOLZHAUS FABRIK





NETZWERKABEND HOLZHAUS FABRIK

Intern haben wir uns stark weiterentwickelt – mit besseren Prozessen und Strukturen, die es uns ermöglichen, effizienter und strukturierter zu arbeiten. Natürlich gibt es immer noch Herausforderungen, aber wir freuen uns darauf, sie zu meistern und weiter zu wachsen.

Eure Holzhäuser sind umweltfreundlicher als herkömmliche Bauweisen. Welche Rolle spielt Nachhaltigkeit bei Euren Kunden und in Bezug auf Eure Verkaufszahlen?

Nachhaltigkeit ist definitiv ein Thema, das immer mehr an Bedeutung gewinnt. Unsere Kunden fragen gezielt nach klimafreundlichen Bauweisen, und wir spüren, dass das Bewusstsein für den Klimaschutz stetig wächst. Aber es geht nicht nur um die Umwelt. Viele unserer Kunden schätzen auch die natürlichen Eigenschaften des Baustoffs Holz. Holz vermittelt Wärme und Behaglichkeit, es ist ein natürlicher Baustoff, der sich positiv auf das Raumklima auswirkt. Die Kombination aus Nachhaltigkeit und Wohnkomfort macht unsere Holzhäuser besonders attraktiv. Was wir sehen, ist, dass nachhaltiges Bauen zunehmend auch ein Verkaufsargument ist. Kunden sind bereit, mehr zu investieren, wenn sie wissen, dass sie in einem Haus leben, das umweltfreundlich ist und aus natürlichen Materialien besteht.

Das freut uns natürlich, weil es genau das ist, wofür die Holzhaus Fabrik steht.

Die Gründung eines Unternehmens bringt immer auch persönliche Veränderungen mit sich. Wie hat sich Euer Privatleben seit der Gründung der Holzhaus Fabrik verändert?

Das ist eine sehr gute Frage, die wir tatsächlich nicht oft gestellt bekommen. Natürlich verändert sich das Privatleben, wenn man ein Unternehmen gründet. Gerade in der Anfangsphase muss man sehr viel Zeit investieren und es bleibt nicht viel Raum für andere Dinge.



Einige private Aktivitäten mussten zurückstehen, aber wir haben das Glück, dass unsere Familien und Freunde uns sehr unterstützen. Es ist nicht immer einfach, wenn man abends oder am Wochenende Termine hat, aber wir wissen, dass wir auf ihre Unterstützung zählen können.

Was sich für uns persönlich besonders positiv entwickelt hat, ist unser Netzwerk. Wir lernen jeden Tag neue, spannende Menschen kennen und das macht sehr viel Spaß. Es ist auch ein wunderbares Gefühl, Verantwortung zu übernehmen – nicht nur für das Unternehmen, sondern auch für die Mitarbeiter, die uns Ihr Vertrauen schenken. Das motiviert uns jeden Tag aufs Neue, unser Bestes zu geben.

Wie sieht die Zukunft der Holzhaus Fabrik aus?

Wir haben noch viele Pläne. Wir möchten unsere Expertise im Bereich nachhaltiges Bauen wei-

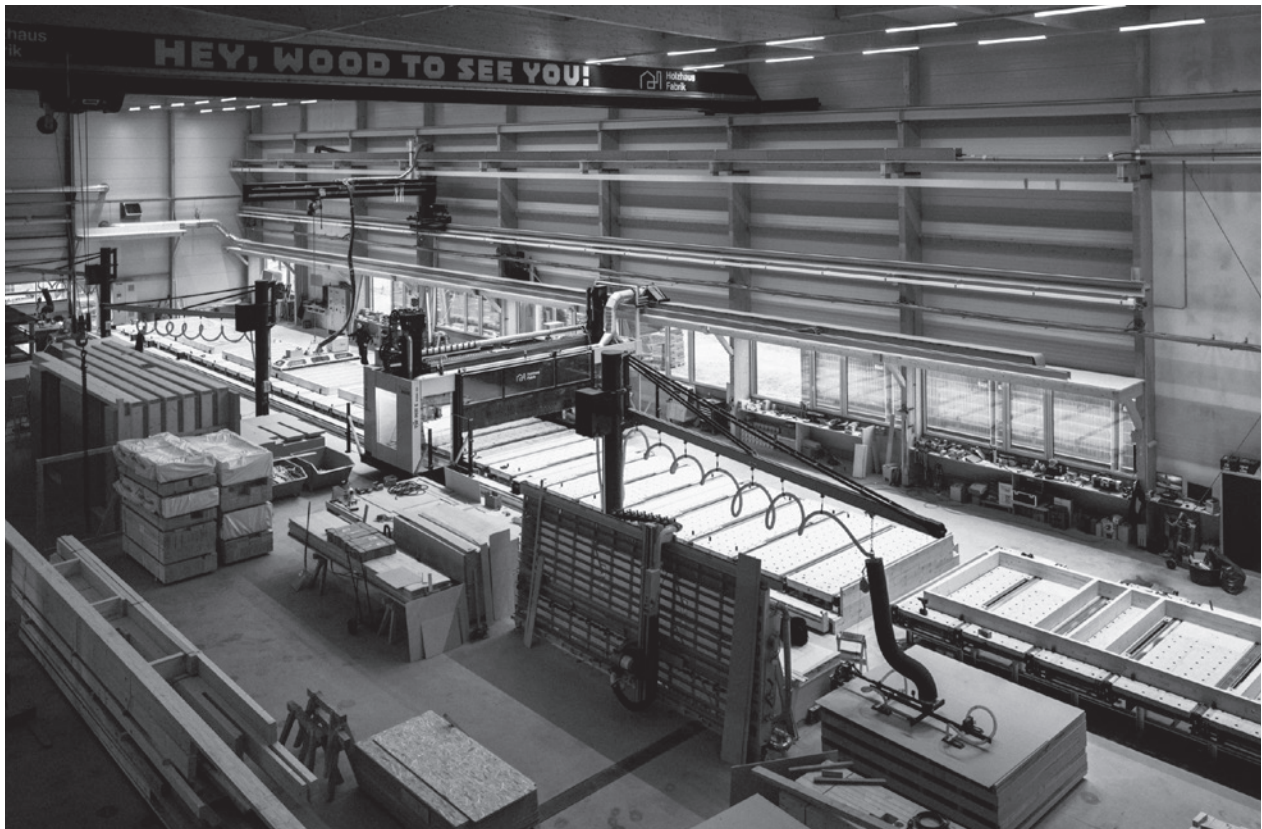
ter ausbauen und uns als Marktführer im Bereich Holzbau positionieren. Dabei wollen wir nicht nur in der Region, sondern auch überregional weiter wachsen. Ein großes Ziel ist es, noch größere Projekte zu realisieren und dabei immer unseren Grundwerten – Nachhaltigkeit, Qualität und Innovation – treu zu bleiben.

Intern möchten wir weiter in unsere Mitarbeiter und deren Entwicklung investieren. Für uns ist es wichtig, dass unser Team mit uns wächst und sich weiterentwickelt. Darüber hinaus werden wir unsere Prozesse weiter optimieren, um noch effizienter arbeiten zu können. Wir sind gespannt, was die Zukunft bringt, und freuen uns auf die kommenden Herausforderungen.

Danke für Eure Zeit!



PRODUKTIONSHALLE HOLZHAUS FABRIK



Interview mit Helmut Wahl

BLACK FOREST HOUSE 1660

Hallo Helmut, das Outlaw Gathering hat in Freiburg schnell an Bekanntheit gewonnen und sich zu einem Großereignis entwickelt. Wie bist Du auf die Idee gekommen, dieses Event ins Leben zu rufen und was hat Dich inspiriert?

Hallo Keanu! Die Idee, Magnus in unsere Region zu holen und Ihn mit der lokalen Community zu connecten, entstand schon vor einiger Zeit. Anfang des Jahres haben wir dann begonnen nach einem geeigneten Zeitfenster zu suchen. Magnus hat mittlerweile weltweit eine riesige Fangemeinde, auch hier im Schwarzwald. Er hat bereits in der Vergangenheit spontane „Outlaw Gatherings“ initiiert, immer im Rahmen seiner Städtebesuche. Doch den Schwarzwald hatte er noch nicht auf seiner Karte, und das wollten wir ändern – natürlich in einem passenden Rahmen.

Der Kontakt zu Magnus Walker ist sicherlich etwas Besonderes. Wie kam dieser Kontakt zustande und wie lange habt Ihr das Event geplant, bevor es schließlich umgesetzt wurde?

Magnus und ich haben uns 2013 in Los Angeles kennengelernt. Zwischen 2007 und 2020 war L.A. unser Zuhause, wie es so oft der Fall ist, brachte uns unsere gemeinsame Leidenschaft für klassische 911er bei einem Cars & Coffee Event zusammen.

Von da an entstand eine enge Freundschaft. In Kalifornien ist die Community der Auto-Enthusiasten riesig und unglaublich stark vernetzt. Man kennt sich und schätzt sich. Auch wenn sich unsere Wege heute nicht mehr so häufig kreuzen, ist der Kontakt eng geblieben, und wir tauschen uns regelmäßig aus. Natürlich auch über unser Projekt BFH 1650, die besondere Atmosphäre hier im Schwarzwald und die Porsche-Community, die auch hier leidenschaftlich und familiär ist. Es war ein Herzensprojekt, Magnus hierher zu bringen. Die konkrete Planung begann etwa fünf Wochen vor dem Event – eine kurze Zeitspanne, aber wir wussten, dass es machbar war.

Was war für Dich persönlich das absolute Highlight des Events und welches Moment bleibt Dir besonders in Erinnerung?

Es war unglaublich zu sehen, wie viele Menschen aus ganz Deutschland – und sogar aus der Schweiz und Belgien – den Weg nach Freiburg gefunden haben, um dabei zu sein. Die Vielfalt der Fahrzeuge, primär Porsche verschiedener Typen und Generationen, die Begeisterung der Community und das perfekte Wetter haben den Tag besonders gemacht. Das war wirklich beeindruckend.

Jedes Event hat seine eigenen, einzigartigen Elemente. Was würdest Du sagen, hat das Outlaw Gathering besonders geprägt und zu dem gemacht, was es geworden ist?

Die Offenheit und Nahbarkeit von Magnus. Er hat sich wirklich für jeden Besucher Zeit genommen, hat mit allen gesprochen und war unglaublich nahbar. Das Feedback war überwältigend – viele waren tief bewegt von seiner Bodenständigkeit.

Ein Event dieser Größe bringt sicher auch einige Herausforderungen mit sich. Was war für Dich die größte Herausforderung und wie bist Du damit umgegangen?

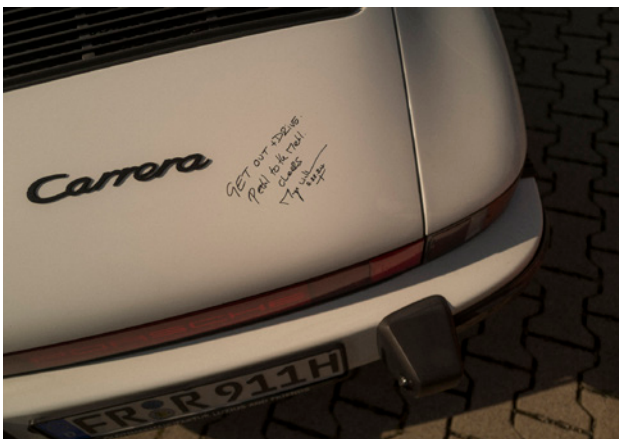
Die größte Herausforderung war es, trotz des Umfangs, ein persönliches und eben nahbares Erlebnis zu schaffen. Wir wollten, dass jeder Besucher die gleiche Erfahrung machen kann, ohne Barrieren.

Das Porsche Zentrum hat uns in dieser Hinsicht mit ihren Räumlichkeiten großartig unterstützt, auch wenn die Planung relativ kurzfristig war. Alle Beteiligten haben mit unglaublichem Engagement dazu beigetragen, dass das Event ein Erfolg wurde.

Die Resonanz auf das Outlaw Gathering war großartig. Können wir in Zukunft mit einer Fortsetzung rechnen? Gibt es bereits Pläne für zukünftige Events? Und gab es besondere Momente oder Geschichten, die Du mit unseren Lesern teilen möchtest – vielleicht etwas, das hinter den Kulissen passiert ist?

Ja, wir haben definitiv viele Ideen für die Zukunft. Unser internationales Netzwerk ist umfangreich und wir arbeiten kontinuierlich an neuen Projekten, sowie Workshops – von Sport über Kunst bis hin zur Kulinarik – und wollen all das in unserem BFH 1650 erlebbar machen. Da gibt es also sicher noch einiges, worauf sich die Community freuen kann!

FOTOGRAF: MARKUS EDGAR RUF





Fliegauf Wohnbau

FLIEGAUF WOHNBAU TEAM

Fliegauf Wohnbau ist vielen unserer Leser bereits ein Begriff. Welche Projekte habt Ihr aktuell in Planung und wie stellt Ihr sicher, dass Ihr bei diesen Vorhaben das Beste herausholt und höchste Qualität liefert?

In Überlingen, an einem der schönsten Standorte mitten in der Stadt, realisieren wir aktuell ein außergewöhnliches Neubauprojekt: zwei Mehrfamilienhäuser mit je sechs Wohnungen. Die Lage bietet das Beste aus zwei Welten – unmittelbar an der Fußgängerzone und nah am Wasser, dabei ruhig und angenehm.

Das Projekt bringt spannende Anforderungen mit sich. Dank unserer vorausschauenden Planung und einem starken Team haben wir jedoch Lösungen für alle Gegebenheiten vor Ort. Unsere Zusammenarbeit erstreckt sich über alle Ebenen: Architekten, Bauleiter, Fachplanungsleitung, Sanitär, Lüftung, Elektro, Statik und so weiter arbeiten Hand in Hand. Durch die Kooperation mit dem Bauprüfverband Südwest steht uns ein erfahrener Sachverständiger zur Seite, der uns von Anfang an begleitet und höchste Qualitätsstandards sichert. Für uns steht Qualität im Mittelpunkt, und dieses Projekt zeigt, wie wir diesen Anspruch mit einem perfekt eingespielten Team umsetzen.

Der Wohnbau bringt sicherlich ganz eigene Herausforderungen mit sich. Was würdest Du sagen, ist die größte Herausforderung, der Ihr euch als Unternehmen stellen müsst und wie geht Ihr damit um?

Eine reibungslose Kommunikation und klare Absprachen sind für uns essenziell, um Projekte erfolgreich umzusetzen. Deshalb stellen wir sicher, dass vor Baubeginn alle Beteiligten bestens informiert sind und jeder seine Aufgaben klar definiert hat. So schaffen wir eine Grundlage, die ein effizientes Arbeiten während der gesamten Bauphase ermöglicht.

Ein weiteres Erfolgsrezept ist unser Fokus auf die Vorabvermarktung: Wir erreichen frühzeitig eine hohe Nachfrage, sodass bereits vor Baubeginn rund 50-60 % der Wohnungen verkauft sind. Dieses Vorgehen gibt uns und unseren Kunden Sicherheit und zeigt, dass unsere Projekte von Anfang an das Vertrauen der Käufer gewinnen.

Gibt es ein Projekt, auf das Ihr besonders stolz seid, bei dem Ihr sagen würdet, dass es Euch besonders gut gelungen ist?

Alle unsere Projekte sind wirklich etwas Besonderes, das muss man einfach sagen. Ein echtes Highlight war der Wohnpark am Warmbach in der Badstraße in Mülheim – ein großes Bauvorhaben mit 31 Wohnungen und sieben Mehrfamilienhäusern. Die Finanzkanzlei hat uns dabei toll unterstützt, und am Ende waren die Käufer mehr als zufrieden.

Auch unsere aktuellen Projekte am Bodensee in Überlingen heben sich durch ihre Umgebung hervor. Und dann gibt es noch die Villa Seesicht, eine echte Besonderheit: fünf exklusive Wohnungen mit See sicht. Diese Projekte zeigen, dass wir nicht nur bauen, sondern besondere Lebensräume schaffen, die bei den Menschen wirklich gut ankommen.

Wenn Ihr neue Projekte plant, was steht für Euch im Mittelpunkt? Habt ihr eine Philosophie oder ein Leitbild, nach dem ihr Euch richtet, um Eure Visionen in die Realität umzusetzen?

Am Ende kommt es auf das richtige Zusammenspiel an – das perfekte Maß, das es bei jedem Projekt neu zu entdecken gilt. Auf einem Grundstück kann man unheimlich viel umsetzen, doch

es braucht Kreativität und das Vertrauen in den Architekten, um die richtige Balance zu finden. Manchmal ist weniger mehr: Wenn man zu detailverliebt wird, kann das Bauvorhaben schnell an Flexibilität verlieren und unnötig kompliziert werden.

Aktuell sind wir mit einem Denkmalobjekt mit 8 Wohnungen in Bahlingen am Kaiserstuhl in der Vorbereitung. Weitere folgen gerade.

Unser Anspruch ist es, ein Ergebnis zu schaffen, das sich am Ende harmonisch in die Umgebung einfügt und ästhetisch überzeugt. Es ist uns wichtig, dass das Projekt nicht nur für sich genommen gut aussieht, sondern dass es auch im Kontext seiner Umgebung stimmig ist.

Für mich ist es nicht arbeiten, es ist wie ein Hobby, es macht Spaß. Wenn mich jemand fragt wie lange ich das machen möchte, ist meine Antwort so lange mich meine Füße tragen. Ich habe jeden Tag Freude.

Stress gibt es überall, es kommt drauf ab wie du es angehst. Das wichtigste ist Spaß daran zu haben.

Davon kommt der Erfolg!



THOMAS FLIEGAUF



WILKEN KIKISCH



DIANA FLIEGAUF



PATRICK FREYWALD



ÜBERLINGEN GARTEN VILLEN





ÜBERLINGEN, GÄRTEN VILLEN



ÜBERLINGEN JAKOB-REUTLINGER-STR. 2



ÜBERLINGEN HOHLE STR. 11A + 13



Wir lassen nichts anbrennen!

MARC SCHLICKSUPP

Hallo Marc, BRM hat sich als erfolgreiches Brandschutzunternehmen etabliert. Wie kamst Du auf die Idee, ein Unternehmen in dieser Größe aufzubauen und was war der Ursprungsgedanke dahinter?

Der Ursprungsgedanke war, in die Selbständigkeit zu gehen mit einer Dienstleistung im Bereich Brandschutz. Anfangs habe ich das im Nebenerwerb gestartet. Damals war die heutige Größenordnung noch kein Thema.

Die Baubranche erlebte ab 2010 einen Boom, so dass der Bedarf an Fachplaner für den Bereich Brandschutz sehr groß war und so hat sich das Ganze sehr schnell entwickelt.

Brandschutz ist ein äußerst wichtiges Thema. Warum liegt es Dir so am Herzen, was steht für Dich im Mittelpunkt, wenn es um den Schutz vor Bränden geht?

Verglichen mit anderen Ländern sind die Anforderungen an den Brandschutz in Deutschland hoch. Grundsätzlich haben sich die gesetzlichen Vorgaben

in den letzten 20 Jahren nicht wesentlich verändert. Man schaut heute genauer hin und auf Grund von Erkenntnissen aus Ereignissen geht man heute anderst an das Thema dran. Mir ist es wichtig, aufzuklären. Nicht nur, weil es gesetzliche Vorgaben sind. Was steckt hinter gewissen Maßnahmen und warum muss das so sein? Wenn jeder ein paar grundsätzliche Dinge beachtet, erhöht das die Sicherheit aller.

Was ist Deiner Meinung nach das Wichtigste, worauf man im Bereich Brandschutz achten sollte? Gibt es grundlegende Aspekte, die für Dich stets Priorität haben?

Aufklärung! Beispiel Brandschutztüren (Feuerschutzabschlüsse). Diese sind gemäß DIN-Vorgaben immer selbstschließend. Leider werden auf Grund von Unwissenheit immer wieder solche Türen Unzulässig offengehalten, was im Brandfall fatale Auswirkungen haben kann. Und derjenige der eine Brandschutztüre verkeilt, handelt vorsätzlich und begeht somit eine Straftat. Dessen sind sich die wenigsten Leute bewusst. Deshalb hat für mich Aufklärung oberste Priorität.

Wenn Du ein neues Projekt angehst, was steht für Dich dabei immer an erster Stelle und wie stellst du sicher, dass Du mit dem Ergebnis zu 100% zufrieden bist?

An erster Stelle steht für mich immer eine wirtschaftliche Lösung in Bezug auf die geplante Nutzung. Es gibt immer genügend Spielraum ein funktionelles aber auch wirtschaftliches Brandschutzkonzept auszuarbeiten. Natürlich gibt es auch klare Grenzen. Für mich ist wichtig, dass ich und alle Projektbeteiligten ruhig schlafen können. Dann bin ich zufrieden.

Hast Du im Laufe deiner Zeit bei BRM eine besondere Erfahrung gemacht, die Dich geprägt hat und die Du gerne mit uns teilen möchtest?

In den letzten 15 Jahren waren einige Erfahrungen dabei, die mich geprägt haben. Sei es größere Brandereignisse, die einem zum Nachdenken bringen, aber auch die gesamte unternehmerische Entwicklung. Ich durfte sehr viele

tolle Menschen kennenlernen, die mich persönlich beeindruckt und weitergebracht haben. Immer bodenständig bleiben und nicht überheblich werden. Dann kommt alles von alleine.

Welche Zukunftspläne hast Du für BRM und welche neuen Ziele stehen für Dich und Dein Unternehmen im Fokus?

Die letzten Jahre standen im Fokus uns in der Region einen Namen zu machen, was wir auch sehr erfolgreich geschafft haben. Im Jahr 2024 haben wir uns erweitert und einen Standort in Stuttgart eröffnet, was unseren Horizont enorm erweitert. Mit München wird ein weiterer Standort dazu kommen.

Ziel ist – wir sind DAS Brandschutzkompetenzzentrum!



Unser Netzwerk

Dein Netzwerk gibt Dir eine
bessere Sichtweise - nicht deine Brille.

UNSERE

NETZ

Seite **91**



Rösterei Schwarzwild

Die Schwarzwild Rösterei ist seit vielen Jahren in der Region Freiburg etabliert. Wie kam es dazu, dass Du, Krenar, als Gastronom eine Kaffeerösterei übernommen und weitergeführt hast?

Als Gastronom begegnet man täglich vielen verschiedenen Produkten, doch der Kaffee nimmt hier für mich eine besondere Rolle ein. Nicht nur beruflich, sondern auch privat begeistert mich das Produkt – ich bin leidenschaftlicher Kaffeeliebhaber und schätze guten Kaffee auf eine ganz besondere Weise. Schon seit ich denken kann, begleitet mich das Thema Kaffee.

2014 beschloss ich, mein Wissen zu vertiefen und mehr über die Kunst des Röstens zu erfahren. Mein Weg führte mich zum renommierten Kaffee-Institut von Goran Huber in Innsbruck. Die erste professionelle Röstung dort war ein überwältigendes Erlebnis! Zwei Jahre später folgte der „Barista Coffee Master“, bei dem auch das Kaffeerösten eine wichtige Rolle spielte. Genau in diesem Moment war mir klar: Mein Weg führt in die Welt des Kaffeeröstens.

Mit meiner Erfahrung als Gastronom verstehe ich die Wünsche der Gäste, und als Barista weiß ich genau, wie ein perfekter Kaffee zubereitet wird.

Wenn man dann auch noch selbst röstet, entsteht eine Leidenschaft, die einfach rundum perfekt ist.

Steht eine komplette Neuausrichtung für Schwarzwild Rösterei an, oder bleibt Ihr der bisherigen Linie treu?

Die Kaffeerösterei Schwarzwild bleibt in ihrem Kern das, was sie ist – ein Ort für hochwertigen Kaffee und authentischen Genuss. Wir nehmen nur ein paar gezielte Anpassungen vor, um das Erlebnis für unsere Kunden weiter zu verbessern. So beziehen wir den Rohkaffee zukünftig direkt von ausgewählten Kaffeefarmen, was die Qualität und Rückverfolgbarkeit nochmals steigert. Auch die Verpackung erhält ein neues Design, der Coffee-Shop wird mit frischem Look gestaltet, und wir freuen uns, bald neue, einzigartige Kaffee-Blends anbieten zu können.

Die Kaffeebranche bringt sicherlich ihre eigenen Herausforderungen mit sich. Welche seht Ihr bei der Kaffeerösterei, wie geht Ihr damit um?

In Zeiten steigender Energie-, Rohkaffee- und Transportkosten ist es wichtiger denn je, starke Partnerschaften zu pflegen. Hier sind wir optimal aufgestellt:

Mit Leonard Wild von Wild Kaffee, einem langjährigen Partner aus Garmisch-Partenkirchen, setzen wir auf Expertise und Erfahrung. Leonard bringt nicht nur fundiertes Know-how, sondern auch eigene Kaffeeplantagen und eine Rohkaffeemanufaktur mit ein. So sichern wir Qualität und Stabilität und das spüren unsere Kunden in jeder Tasse.

Was steht für Euch im Mittelpunkt, wenn es um das Kaffee Rösten geht und was möchtet Ihr Euren Kunden mitgeben?

Das Produkt steht für uns im Mittelpunkt. Qualität beginnt direkt bei den Produzenten, und dank unseres engen Austauschs mit ausgewählten Kaffeeplantagen können wir aktiv Einfluss auf die Qualität nehmen und so die besten Voraussetzungen schaffen.

Für unsere Kunden bedeutet das: nur das Beste. Von hochwertigen, mehrfach selektierten Rohprodukten über schonende Röstverfahren bis hin zur professionellen Zubereitung – jedes Detail ist darauf ausgerichtet, ein unvergleichliches Kaffeeerlebnis zu bieten.

Kaffee wird oft mit Wein verglichen. Woran liegt das, was genau kann man sich darunter vorstellen?

Kaffee und Wein haben erstaunlich viele Gemeinsamkeiten – von den Aromen über den Geschmack bis hin zum Genuss selbst. Wusstet ihr, dass Wein etwa 400 verschiedene Aromen enthält? Beeindruckend, oder? Doch im Vergleich zum Kaffee erscheint das fast bescheiden: Ganze 1.200 Aromen stecken in einer Kaffeebohne!

Kaffee ist ein hochkomplexes Produkt, dessen Qualität bereits bei der Bodenbeschaffenheit und der Lage der Plantage beginnt. Die Varietät, Ernte, Aufbereitung und sorgfältige Selektion der Bohnen spielen ebenfalls eine zentrale Rolle. Der gesamte Prozess – von der Bohne bis zur Verkostung – führt uns schließlich zu einem einzigartigen Genuss, der alle Sinne anspricht.

Welche Zukunftspläne habt Ihr für die Schwarzwild Rösterei?

Zukunftsvisionen und Wachstum stehen bei uns klar im Fokus. Ein bedeutender Schritt ist die Erweiterung unseres Online-Geschäfts, um den Genuss unserer Produkte noch mehr Menschen zugänglich zu machen. Zusätzlich planen wir, unsere Marke in weiteren gastronomischen Unternehmen zu präsentieren und fest zu etablieren. Dabei bleibt unser Augenmerk stets auf gezieltem Marketing und effizientem Management, um unser Wachstum nachhaltig zu gestalten und die Qualität, für die wir stehen, weiterhin zu sichern.





Adclip

Adclip: Die innovative Agentur, die Kreativität und Effizienz vereint

In der schnelllebigen Welt der digitalen Kommunikation ist adclip ein Beispiel dafür, wie Kreativität und Effizienz vereint werden können. Seit der Gründung hat sich adclip nicht nur darauf fokussiert, in der Branche Schritt zu halten, sondern auch, selbst Impulse zu setzen. Mit einem spezialisierten Team aus Vollzeitkräften, die in ihren jeweiligen Bereichen Experten sind, bietet adclip maßgeschneiderte Lösungen und beeindruckt in den Bereichen Videoproduktion und Online-Marketing.

Ein Weg, der von Leidenschaft und Weitblick geprägt ist

Die Entstehungsgeschichte von adclip ist eng mit der Vision von Daniel Jovanovic, dem Gründer und Geschäftsführer, verknüpft. Als erfahrener Vertriebsberater erkannte er schnell, dass viele Unternehmen zwar großartige Produkte und Dienstleistungen anbieten, aber oft daran scheitern, diese wirkungsvoll an Ihre Zielgruppe zu bringen. Insbesondere das „Wie“ – also die Art und Weise, wie diese Produkte

ERIC WIESLER, DANIEL JOVANOVIĆ, PATRICK SZABO UND TOM KIMMEL

vermarktet werden – stellte viele Unternehmen vor erhebliche Herausforderungen. Es ging nicht nur darum, was verkauft wird, sondern vor allem, wie die Botschaft vermittelt wird, welche Kanäle genutzt werden und welche Maßnahmen tatsächlich greifen. Um genau hier einen Mehrwert zu schaffen und seinen Kunden umfassende Lösungen zu bieten, gründete Daniel adclip. Die Gelegenheit ergab sich, als eine Marketing- und Videoagentur, mit der er zusammenarbeitete, Insolvenz anmelden musste. Er entschied sich, das talentierte Team zu übernehmen und sein Angebot zu erweitern. So wurde adclip geboren, mit dem klaren Ziel, die richtigen Botschaften zur richtigen Zeit an die richtigen Zielgruppen zu bringen – professionell und effizient.

Von der Herausforderung zur Erfolgsgeschichte

Die Übernahme der insolventen Agentur war jedoch kein einfacher Schritt. In den ersten Monaten galt es, bestehende Strukturen zu überarbeiten und die Prozesse zu optimieren. Daniel übernahm acht Mitarbeiter, von denen nach einer intensiven Umstrukturierung vier Experten blieben, die heute das Herzstück von adclip bilden.

Dank klarer Visionen und strategischem Denken gelang es, adclip in eine stabile, zukunftsorientierte Position zu bringen. Ein wesentlicher Erfolgsfaktor dabei war die Etablierung von klaren Prozessen – genau wie in jedem professionellen Unternehmen – die eine reibungslose Zusammenarbeit innerhalb des Teams ermöglichen und jedem Mitarbeiter Raum geben, sich auf seine Expertise zu konzentrieren.

Qualität und Kundenzufriedenheit als Schlüssel zum Erfolg

Was adclip besonders auszeichnet, ist der kompromisslose Fokus auf Qualität. In einer Branche, die oft von Geschwindigkeit dominiert wird, setzt adclip auf Präzision und Sorgfalt. Kunden schätzen die professionelle Herangehensweise und die kreative Umsetzung ihrer Projekte. Vom ersten Beratungsgespräch bis zur finalen Umsetzung steht adclip für eine nahtlose und effektive Zusammenarbeit. Diese Philosophie hat nicht nur das Vertrauen zahlreicher Kunden gewonnen, sondern auch dazu geführt, dass adclip als verlässlicher Partner im Bereich der digitalen Kommunikation anerkannt ist.

adclip: Ein Name, der Programm ist

Der Name „adclip“ ist bewusst gewählt: „ad“ steht für Werbung, „clip“ für die Stärke der Agentur in der Videoproduktion. Diese einfache, aber aussagekräftige Kombination spiegelt wider, was adclip ausmacht. Ein Bild, das Menschliches Gesicht, Person, Lächeln, Porträt enthält. Automatisch generierte

Beschreibung ob in der Erstellung von Videoinhalten oder in der Entwicklung komplexer Online-Marketing-Kampagnen – adclip versteht es, Botschaften klar und effektiv zu kommunizieren. Besonders in der Mitarbeitergewinnung über Social Media hat sich die Agentur einen hervorragenden Ruf erarbeitet.

Blick in die Zukunft

Mit Blick auf die Zukunft setzt adclip auf kontinuierliche Innovation und die Anpassung an sich ständig wandelnde digitale Anforderungen. Dabei spielen die Potenziale der Künstlichen Intelligenz und die Trends im Bereich Bewegtbild eine zentrale Rolle. Daniel Jovanovic und sein Team sind fest entschlossen, auch in den kommenden Jahren eine Vorreiterrolle einzunehmen und die digitale Kommunikation weiter zu revolutionieren. Die enge Verbundenheit zur Region und die Pflege vertrauensvoller Partnerschaften bleiben dabei stets ein fester Bestandteil der Unternehmenskultur. „adclip“ ist bewusst gewählt: „ad“ steht für Werbung, „clip“ für die Stärke der Agentur in der Videoproduktion. Diese einfache, aber aussagekräftige Kombination spiegelt wider, was adclip ausmacht. Ob in der Erstellung von Videoinhalten oder in der Entwicklung komplexer Online-Marketing-Kampagnen – adclip versteht es, Botschaften klar und effektiv zu kommunizieren. Besonders in der Mitarbeitergewinnung über Social Media hat sich die Agentur einen hervorragenden Ruf erarbeitet.

DANIEL JOVANOVIĆ



„Unsere Kunden sind unsere Partner und wir streben danach, ihre Erwartungen nicht nur zu erfüllen, sondern zu übertreffen“, betont

Daniel Jovanovic. Mit dieser Einstellung und dem festen Willen zur Weiterentwicklung ist adclip bestens gerüstet, um auch in Zukunft Maßstäbe zu setzen und den Erfolg seiner Kunden nachhaltig zu fördern.

Mein-Sonnenschirm.net

DIANA UND JENS MARTIN

mein-sonnenschirm.net: Maßgeschneiderter Sonnenschutz mit Leidenschaft und Präzision

Am Anfang stand eine einfache, aber kraftvolle Idee: eine Plattform zu schaffen, die nicht nur Sonnenschirme verkauft, sondern den gesamten Kaufprozess zu einem einzigartigen Erlebnis macht. In einer Welt, in der Sonnenschirme weit mehr als nur Schattenspender sind, positioniert sich mein-sonnenschirm.net als die Anlaufstelle für Qualität und Individualität. Doch wie kam es zur Entstehung dieser innovativen Marke, die sowohl Privatpersonen als auch Unternehmen begeistert?

Von der Inspiration zur Realisierung: Die Geburtsstunde einer Idee

Die Geschichte von mein-sonnenschirm.net begann mit einer erfolgreichen Vorlage: mein-garagantor.de. Diese Plattform zeigte, wie erfolgreich Online-Marketing in Nischenmärkten sein kann. Inspiriert von diesem Erfolg und der steigenden Nachfrage nach hochwertigen Sonnenschirmen entstand die Idee, eine spezialisierte Plattform für maßgeschneiderten Sonnenschutz zu schaffen. Die Gründer erkannten eine Marktlücke: Kunden suchten nach langlebigen, ästhetischen und

funktionalen Lösungen, die sowohl in privaten Gärten als auch in kommerziellen Umgebungen eine gute Figur machen.

Eine Plattform, die den Unterschied macht

Von Anfang an lag der Fokus auf einer benutzerfreundlichen, intuitiven Plattform, die den Kunden nicht nur eine große Auswahl an Produkten bietet, sondern auch eine umfassende Beratung. Mit einem innovativen Konfigurator können die Kunden ihren Sonnenschirm individuell gestalten und genau auf ihre Bedürfnisse abstimmen. Die Entscheidung, die Plattform zunächst als Minimum Viable Product (MVP) zu starten und kontinuierlich zu verbessern, ermöglichte es, flexibel auf Kundenfeedback zu reagieren und die Benutzererfahrung stetig zu optimieren.

Qualität, die man spürt

Ein zentrales Element des Erfolgs von mein-sonnenschirm.net ist der kompromisslose Fokus auf Qualität. Statt auf Massenware setzt die Plattform auf hochwertige Materialien und eine robuste Verarbeitung. Kunden loben die Langlebigkeit und die optische Vielfalt der Sonnenschirme, die jedem Wetter trotzen und dennoch stilvoll aussehen.

„Unsere Sonnenschirme sind mehr als nur ein Schutz vor der Sonne – sie sind ein Statement für Qualität und Design,“ so die Gründer.

Ein Name, der Klarheit schafft

Der Name mein-sonnenschirm.net ist Programm: Er vermittelt Transparenz und zeigt auf einen Blick, worum es geht. Diese Klarheit ist nicht nur für die Kunden wichtig, sondern auch für die Suchmaschinenoptimierung (SEO). Eine klar definierte URL erleichtert es Suchmaschinen, die Relevanz der Seite zu erkennen und trägt dazu bei, die Sichtbarkeit im Internet zu erhöhen. Diese Strategie wurde erfolgreich auch auf meine-markise.net übertragen, um das Portfolio zu erweitern.

Mit Innovation in die Zukunft

Die Reise von mein-sonnenschirm.net ist geprägt von einer kontinuierlichen Suche nach Verbesserung und Innovation. Neben der Erweiterung des Produktangebots durch eine große Ausstellung in Breisach, die zusätzlich Plissees und Jalousien umfasst, plant das Unternehmen, den Markt für Sonnenschirme international zu erobern, beginnend mit Frankreich im Jahr 2025. Dabei bleibt das Unternehmen seinen Werten treu: Qualität, Kundenorientierung und eine starke Bindung an die Region.

„Wir sehen uns als Partner unserer Kunden und wollen Ihnen die bestmöglichen Lösungen bieten,“ betonen die Gründer. Mit diesem Ansatz und der stetigen Bereitschaft zur Weiterentwicklung ist mein-sonnenschirm.net bereit, die nächsten Schritte in seiner Erfolgsgeschichte zu gehen und weiterhin Maßstäbe im Bereich des Sonnenschutzes zu setzen.



meine - markise.net

individuell - passend - hochwertig

MEIN-SONNENSCHIRM.NET





Living Haus

LIVING HAUS TEAM

Living Haus gibt es seit 2015 – wie würdest Du das Konzept beschreiben und was macht Euch besonders?

Seit unserem Start 2015 haben wir eines in den Vordergrund gestellt: den Menschen. Nicht umsonst bezeichnen wir uns als Problemlöser, Konzeptdenker, Könner, Macher und allen voran als Zuhause-versteher. Wir haben verstanden, dass es die Menschen sind, die ein Haus erst zu einem Zuhause machen. Wir haben verstanden, dass Zuhause für unsere Familien ein Traum ist, der für sie Realität werden soll. Und diesem Bedürfnis nach Selbstverwirklichung gehen wir nach. Unsere Zielgruppe sind junge Familien, die sich ihre Wohnwünsche realisieren und sich selbst mit einem Eigenheim verwirklichen wollen. Danach richten wir unser gesamtes Denken und Handeln aus, und damit auch unser Leistungsangebot. Die einzigartigen Inklusivleistungen helfen unseren Interessenten, Risiken in der Finanzierung zu vermeiden und ihre Vorstellungen vom Eigenheim umzusetzen. Dazu zählt der Grundstücksservice, das zinsgünstige Zuhause-Darlehen, das Zuhause-Paket und das Küchen-Paket, das DIY Ausbau-Coaching und unser I-KON-Konzept für nachhaltiges Bauen. Mit genau diesen bedürfnisorientierten Konzepten befähigen wir Baufamilien, ihre Träume umzusetzen, ohne auf Sicherheit oder Selbstbestimmung zu verzichten.

Euer Konzept scheint die Kunden zu begeistern. Könnt Ihr uns erzählen, was es ausmacht und welche Vorteile es für Eure Kunden bietet?

Wir befähigen unsere Baufamilien, ihre individuellen Wünsche und Bedürfnisse an ihr Eigenheim umzusetzen. Das bedeutet, wir legen Ihnen genau die Werkzeuge in die Hand, die Sie für Ihren Selbstermächtigung benötigen – im übertragenen und wortwörtlichen Sinn. Mit unserem Finanzierungsservice sorgen wir für eine ganzheitliche Finanzierungsberatung und informieren über alle bundes-, landesweiten und regionalen Wohnbauförderungen. Zudem gibt es das Zuhause-Darlehen, das einen niedrigeren Zinssatz aufweist und damit die Baufamilien bei der Finanzierung erheblich entlastet. Im Hauspreis inkludiert ist ebenfalls das Küchen-Paket. Baufamilien konfigurieren sich ihre hochwertige Küche, die dank der ganzheitlichen Planung ideal in den Grundriss passt. Wenn es an den Innenausbau geht, sind wir ebenfalls zur Stelle: Mit dem Zuhause-Paket bekommen die Baufamilien alle Materialien, die Sie sich zuvor in der Hausstatteerei ausgesucht haben, und entsprechendes Verbrauchsmaterial passgenau in den richtigen Mengen auf die Baustelle geliefert. Und um das alles auch fachgerecht einbauen zu können, unterstützen wir mit einem dreitägigen DIY Ausbau-Coaching im gewünschten Gewerk. Unser Ziel ist

es, dass sich Baufamilien maximal Hausleben und dabei die beste Unterstützung bekommen.

Wie ist die Idee zu Living Haus entstanden, und wie habt ihr Euch erfolgreich am Markt etabliert?

Wer plant, ein Eigenheim zu bauen, der möchte zeigen, was er kann. Der will sich von Strukturen und Einschränkungen lösen, um sich selbst zu verwirklichen. Selbstverwirklichung mit und in den eigenen vier Wänden ist ein immens wichtiger Hausbautrend. Dem sind wir nachgegangen: Wir liefern keine 08/15 Häuser, sondern sind gerade durch unsere Fertigbauweise besonders flexibel: Bei uns gibt es über 750 Grundrissvarianten als Basis der Hausplanung. In der HausStatteerei legen Baufamilien dann fest, wie das eigene Haus schlussendlich aussehen wird. Und mit dem eigenen Innenausbau machen Sie es endgültig zu ihrem Zuhause. Wir schätzen DIY, gleichzeitig möchten wir ein solides, sicheres Fundament dafür bieten, denn Hausbau ist und bleibt ein Projekt, dass die Zukunft beeinflusst. Wir sorgen mit Kompetenz, Erfahrung und Expertise dafür, dass es gut wird.

Wie weit ist Living Haus mittlerweile in Deutschland vertreten? Handelt es sich bei allen Standorten um eigene Filialen?

Living Haus ist in ganz Deutschland vertreten. Dabei sind unsere Hausberater in den unterschiedlichsten Regionen durch Musterhäuser und Vertriebsbüros in mehr als 20 Standorten verteilt. Doch wir haben unseren Service nicht auf diese Standorte begrenzt. Damit uns potenzielle Baufamilien auch erreichen können, wenn sie nicht vor Ort sein wollen oder können, haben wir einige digitale Möglichkeiten im Einsatz. Allen voran unseren Direktkontakt über Zoom. Interessenten können, egal wo sie gerade sind, mit dem Handy, Tablet oder Laptop mit einem unserer Hausexperten sprechen. Dabei ist nicht mal ein Termin nötig, von 9 bis 21 Uhr täglich gibt es eine maximale Wartezeit von 45 Sekunden und man wird zum Hausberater der Region durchgestellt. Das Ganze ist selbstverständlich auch kostenlos. Wir möchten, dass Baufamilien ungezwungen und niederschwellig Kontakt mit uns aufnehmen können. Auch im weiteren Beratungs- und Planungsprozess setzen wir auf smarte Lösungen, wie der digitalen Bedarfsanalyse. Wir nutzen das Tool, um die Wünsche und Bedürfnisse der Baufamilien herauszufinden und zu festigen.

Welche Herausforderungen bringt eure Branche mit sich und wie geht ihr bei Living Haus damit um?

Wir realisieren, dass es nicht nur in unserer Branche, sondern gesamtgesellschaftlich viele Ängste gibt. Krieg, Klimawandel und Co. beeinflussen exzessiv das Sicherheitsgefühl der Menschen. Das Eigenheim galt jeher als eine sichere Investition in die Zukunft, auch emotional gesehen; als Ankerpunkt und Heimat. Genau das wollen wir wieder bestärken, in dem wir Sicherheiten herstellen. Das betrifft die unterschiedlichsten Aspekte: Finanzierung, nachhaltige Energie und Zukunftsfähigkeit, um nur ein paar zu nennen. Nehmen wir den Aspekt Finanzierung: Aktuell gibt es keine ausreichenden Förderungen für den Neubau von Einfamilienhäusern; die Förderungen, die existieren, sind schwer verständlich. Das schreckt ab. Mit einer transparenten und ausführlichen Beratung wirken wir dem entgegen. Betrachten wir den Aspekt Energie: Die Preise für Strom und Gas steigen, gleichzeitig leidet die Umwelt. Hier setzen wir mit unserem I-KON-Konzept an, welches wir zuvor schon angerissen haben. Baufamilien bauen, wohnen und leben nachhaltig. Und nachhaltig zu leben bedeutet, zukunftssicher zu leben.

Was habt Ihr für die Zukunft geplant, wie wollt Ihr diese Ziele angehen?

Wir transformieren den Hausbau und damit werden wir immer weiter machen. Konsequenter verfolgen wir unser menschenzentriertes, bedürfnisorientiertes Konzept. Dazu gehört der Ausbau unserer digitalen Services, wie zuletzt dem Zuhause-Guide, einem Tool, das Hausfinden so einfach und Spaßig gestaltet wie Online-Dating, oder dem Hauskonfigurator, der Hausbau digital spielerisch erlebbar macht. Das alles geschieht unter Berücksichtigung des Megatrends Nachhaltigkeit. Wir arbeiten stets daran, uns und unsere Häuser so aufzustellen, dass sie den besten Impact auf unsere Baufamilien und unsere Umwelt haben.





Burger Druck

Burger Druck ist seit vielen Jahren ein fester Bestandteil der regionalen Druckbranche. Wie habt Ihr es geschafft, über Generationen hinweg erfolgreich zu bleiben?

Die Kombination aus hochwertigem Handwerk mit Blick für das Detail und unserem umfassenden persönlichen Service ist entscheidend.

Darüber hinaus haben wir effiziente Bestellprozesse etabliert, die es unseren Kunden erleichtern, Ihre Aufträge schnell und unkompliziert abzuwickeln. Ein weiterer wichtiger Faktor ist unsere kontinuierliche Investition in die neuesten Technologien, die es uns ermöglichen, stets innovative und qualitativ hochwertige Lösungen anzubieten.

Durch diese Balance zwischen Tradition und Innovation können wir uns erfolgreich an die sich wandelnden Bedürfnisse unserer Kunden anpassen und auch in Zukunft bestehen.

Welche Drucktechniken und Services sind bei Euren Kunden besonders gefragt und wie entwickelt Ihr euer Angebot weiter, um den Bedürfnissen der Kunden gerecht zu werden?

Wir bieten sowohl Offset- als auch Digitaldruck an, um den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden. Der Offsetdruck ist ideal für auflagenstarke Projekte, da er hochwertige Druckergebnisse bei sehr günstigen Stückpreisen ermöglicht. Gleichzeitig zeichnet sich der Digitaldruck dadurch aus, dass wir bereits ab geringer Stückzahl individuelle und personalisierte Druckprodukte anfertigen können. So sind wir in der Lage, sowohl individuelle Kleinauflagen als auch auflagenstarke Jobs hochwertig und kosteneffizient zu produzieren.

Zusätzlich bieten wir unseren Kunden einen umfassenden Service, der den gesamten Prozess abdeckt – von der persönlichen Beratung und Ideenfindung über die Planung und Produktion bis hin zum Versand. Dies ermöglicht uns, maßgeschneiderte Lösungen anzubieten, die genau auf die Bedürfnisse unserer Kunden abgestimmt sind.

Ein weiterer wichtiger Bestandteil unseres Angebots sind unsere Shop-Systeme. Damit haben unsere Kunden die Möglichkeit, rund um die Uhr über

Online-Plattformen auf Ihre benötigten Druckprodukte zuzugreifen. Wir gestalten den Corporate-Print-Shop individuell nach Kundenwunsch und füllen ihn mit den spezifischen Drucksachen. Der Shop kann mit mehreren Firmenstandorten verknüpft werden, was eine einfache Verwaltung ermöglicht.

Burger Druck ist ein Familienunternehmen. Wie wichtig sind für Euch die Werte, die von Generation zu Generation weitergegeben wurden?

Als familiengeführtes Unternehmen in zweiter Generation wurde unsere Druckerei vor 37 Jahren von Herbert Burger in einer kleinen Autowerkstatt gegründet. Unser erster Mitarbeiter und ehemaliger Lehrling, Bernhard Kaltenbach, ist bis heute bei uns und bringt als vielseitiges wertvolles Wissen und Erfahrung ein.

Diese Geschichte spiegelt unsere grundlegenden Werte wieder: gegenseitiges Vertrauen, respektvoller Umgang und eine familiäre Atmosphäre. Gleichzeitig sind wir bestrebt, weiterhin innovative Lösungen zu schaffen und neue Technologien sowie Dienstleistungen zu integrieren, um auf dem Markt konkurrenzfähig zu sein.

Unsere Werte wurzeln in traditionellem Handwerk, das in einem familiären Umfeld gepflegt wird. Wir sind überzeugt, dass es entscheidend ist, diese Tradition mit stetiger Weiterentwicklung zu verbinden, um den sich ständig ändernden Anforderungen des Marktes gerecht zu werden.

PRODUKTIONSHALLE



UNSER NETZWERK

Wie hat sich die Druckbranche in den letzten Jahren verändert und wie habt Ihr Euch als Unternehmen auf diese Veränderungen eingestellt?

In den letzten Jahren hat sich die Druckbranche stark gewandelt. Der Trend geht zunehmend in Richtung Kleinauflagen, die sich durch Individualität und Personalisierung auszeichnen.

Um diesen Veränderungen gerecht zu werden, haben wir in den vergangenen Jahren gezielt in Technologien und Prozesse investiert, die es uns ermöglichen, personalisierte und hochwertige Druckprodukte bereits ab geringer Auflage kosteneffizient zu produzieren.

Darüber hinaus haben wir unsere internen Abläufe optimiert, um den Anforderungen einer Vielzahl von kleinen Aufträgen gerecht zu werden. Durch diese Anpassungen sind wir gut aufgestellt, um den aktuellen Bedürfnissen unserer Kunden zu begegnen und weiterhin qualitativ hochwertige Produkte anzubieten.

Nachhaltigkeit gewinnt auch in der Druckbranche immer mehr an Bedeutung. Auf welche Maßnahmen setzt Ihr? Um langfristig zukunftsfähig und ressourcenschonend zu arbeiten?

Nachhaltigkeit ist für uns von wichtiger Bedeutung, und wir setzen uns aktiv dafür ein, Verantwortung für unseren Druckprozess zu übernehmen. Dabei ist uns wichtig, ehrlich und transparent zu sein, anstatt Greenwashing zu betreiben. Die Umsetzung von Printideen erfordert den Einsatz von Rohstoffen wie Papier und Farben, was mit dem Verbrauch von Ressourcen wie Holz, Wasser und Energie verbunden ist.

Wir streben an, unseren Produktionsprozess so umweltfreundlich wie möglich zu gestalten und setzen schrittweise Maßnahmen um, die bereits positive Effekte zeigen. Diese Umstellungen erfordern oft große Investitionen, weshalb wir sie kontinuierlich umsetzen. Wir haben unsere Photovoltaik-Anlage erweitert, damit nutzen wir die Sonnenenergie zur Stromversorgung unserer Produktion. Außerdem setzen wir 100% schadstofffreier Farbe ein.

Durch FSC- und PEFC-zertifiziertes Papier können unsere Kunden aktiv Einfluss auf den ökologischen Fußabdruck ihres Druckprodukts nehmen. Und durch unsere Wärmerückgewinnungsanlage wird die Abwärme unserer Produktionsmaschinen genutzt, um die Energie effizienter zu verwenden.

Darüber hinaus glauben wir, dass nachhaltiger Druck bedeutet, nur das zu drucken, was wirklich benötigt wird. Unser Ziel ist es, keine Produkte zu schaffen, die nach einmaligem Blick in der Papiertonne landen. Wir möchten wirkungsvolle Printprodukte umsetzen, die einen bleibenden Eindruck hinterlassen und auch nachhaltig in ihrer Wirkung sind.

Zusätzlich fördern wir die Elektromobilität und beziehen viele unserer Materialien von regionalen und nationalen Zulieferern, um die Transportwege zu verkürzen und die lokale Wirtschaft zu unterstützen. Wir sind überzeugt, dass wir gemeinsam mit unseren Kunden einen positiven Beitrag leisten können.

Ihr bietet eine breite Palette an Druckdienstleistungen an. Welches Projekt hat Euch in letzter Zeit besonders gefordert und stolz gemacht?

Es fällt mir schwer, ein einzelnes Projekt hervorzuheben, da wir eine Vielzahl von Spezialanfertigungen realisieren, in die viele Ideen, Überlegungen und technisches Know-how einfließen. Jedes dieser Projekte ist einzigartig und stellt uns vor neue Herausforderungen.

Das macht mich besonders stolz: Jedes Mal, wenn wir eine simple Idee in ein greifbares Produkt umsetzen, spüre ich die Begeisterung und den Stolz, die damit verbunden sind. Es ist faszinierend zu sehen, wie aus kreativen Konzepten hochwertige Druckerzeugnisse entstehen, die unsere Kunden begeistern. Jedes dieser Projekte ist ein Beweis für unsere Fähigkeit, Innovation und Handwerk zu vereinen.

Was macht Eure Zusammenarbeit mit regionalen Unternehmen und Kunden besonders?

Wir schätzen den engen und vertrauensvollen Austausch mit regionalen Betrieben. Diese enge Zusammenarbeit ermöglicht es uns, gemeinsam innovative Lösungen zu entwickeln.

Wie wichtig ist Euch die regionale Verwurzelung von Burger Druck?

Die regionale Verwurzelung ist für uns von großer Bedeutung. Seit 37 Jahren sind wir fest in dieser Region verwurzelt. Ein Großteil unserer Mitarbeiter stammt aus der Umgebung, viele unserer Kunden sind ebenfalls regional ansässig.

Bei der Auswahl unserer Lieferanten, Dienstleister und Handwerker legen wir großen Wert auf lokale Partnerschaften. Diese Zusammenarbeit stärkt nicht nur die regionale Wirtschaft, sondern fördert auch nachhaltige Produktionsprozesse. Es ist uns wichtig, dass wir uns vor Ort gegenseitig unterstützen und gemeinsam zum Wachstum der Region beitragen können.

Wie sorgt Ihr dafür, dass Eure Mitarbeiter in einem sich schnell verändernden Markt immer auf dem neuesten Stand der Technik bleiben?

Um sicherzustellen, dass unsere Mitarbeiter stets auf dem neuesten Stand der Technik sind, investieren wir kontinuierlich in moderne Technologien. Wir sind uns bewusst, dass dies in wirtschaftlich und politisch herausfordernden Zeiten ein gewisses Risiko birgt, aber wir betrachten es als eine wesentliche Voraussetzung, um im Markt wettbewerbsfähig zu bleiben.

Indem wir unseren Mitarbeitern die besten verfügbaren Technologien zur Verfügung stellen, schaffen wir nicht nur eine inspirierende Arbeitsumgebung, sondern fördern auch ihre persönliche und berufliche Weiterentwicklung. Unsere Mitarbeiter können sich darauf verlassen, dass sie mit hochwertigem Equipment arbeiten, das ihnen ermöglicht, ihre Fähigkeiten kontinuierlich zu erweitern.

ANJA UND DIRK BURGER



Welche Visionen habt Ihr für die Zukunft von Burger Druck?

Wir möchten auch in Zukunft der Ansprechpartner in der Region für hochwertige Printkommunikation und erstklassigen Service bleiben. Ein zentrales Ziel wird es sein, innovative, selbst entwickelte Produkte auf den Markt zu bringen, sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich.

Wir streben danach, unsere Produktpalette zu erweitern und neue Lösungen anzubieten, die den Bedürfnissen unserer Kunden entsprechen. Mit einem klaren Fokus auf Qualität und Innovation möchten wir weiterhin Maßstäbe setzen und die Druckbranche aktiv mitgestalten.

Gibt es neue Technologien oder Dienstleistungen, die Ihr in den nächsten Jahren einführen möchtet?

Neben den erforderlichen Investitionen in unsere Produktion legen wir besonderen Wert auf die Optimierung unserer internen Abläufe. In Zeiten, in denen individuelle und personalisierte Produkte immer gefragter sind, ist es entscheidend, effiziente Prozesse zu entwickeln.

Durch diese Maßnahme wollen wir sicherstellen, dass wir trotz steigender Rohstoff- und Energiepreise unsere Produkte zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten können. Wir sind bestrebt, innovative Technologien zu integrieren, die nicht nur unsere Effizienz steigern, sondern auch die Qualität unserer Dienstleistungen verbessern und unseren Kunden einen noch besseren Service bieten.

burger





Epic Cars

Epic Cars eine Marke der B3 Autoglas GmbH

2010 gründete ich die Firma B3 Autoglas mit der Idee, der beste Autoglas Betrieb in der Region zu werden. Immer strebend nach bestem Service, einer stets sauberen und modernen Werkstatt, kundenorientiert und einfach in der Abwicklung.

2011 habe ich dann das erste Mal etwas von Fahrzeugfolien (Carwrapping Folien) gehört. Ab da nahm die Reise ihren Lauf. Ich bestellte sofort ein paar Meter Folie und experimentierte am eigenen Fahrzeug mit den Folien.

Da ich zu der Zeit der Erste in der Region war, der ausschließlich Carwrapping anbot und nicht die klassische Werbetechnik, machte das schnell die Runde. Vor allem unter jungen Fahrern. **2014** dann gab es eine regelrechte Flut von sogenannten „Folierern“.

In und um Freiburg gab es über zehn Betriebe, die Carwrapping anboten. Das war der Moment in dem ich

mich dann zurückgezogen habe, beim Preiskampf um immer günstigere Preise am Markt nicht mitgespielt habe. Ich war in der glücklichen Situation, dass meine Haupteinnahmequelle das Autoglas Geschäft war.

2015 kam dann der Gamechanger

Zuerst der Umzug von Freiburg-Hochdorf nach Schallstadt-Wolfenweiler, direkt an der B3. So entstand auch der Firmenname B3 Autoglas. Im Sommer **2015** hatte ich dann zum ersten Mal eine Lackschutzfolie in der Hand. Zuerst konnte ich nicht nachvollziehen warum man verhältnismäßig viel Geld für eine Folie, die man so gut wie gar nicht sieht, ausgibt. Allerdings habe ich die Vorteile der Lackschutzfolie wie Schutz vor Steinschlag, Vandalismus, Mikrokratzen und einfacherer Reinigung doch schnell erkannt. Gerade bei hochwertigen und neuen Fahrzeugen stellt sich nicht mehr die Frage, ob man sein Fahrzeug schützt, sondern ob man nur Teilbereiche oder das gesamte Fahrzeug schützt.

2020 kam dann der Moment, als die Werkstatt für das Autoglas und das Foliengeschäft dann dauerhaft zu klein war. Das eine Standbein störte das andere. Die Werkstatt war dauerhaft am Anschlag, Autos mussten immer wieder umrangierte werden, McLaren und Porsche ohne Termine standen über Nacht draußen, und ich hatte die eine oder andere schlaflose Nacht.

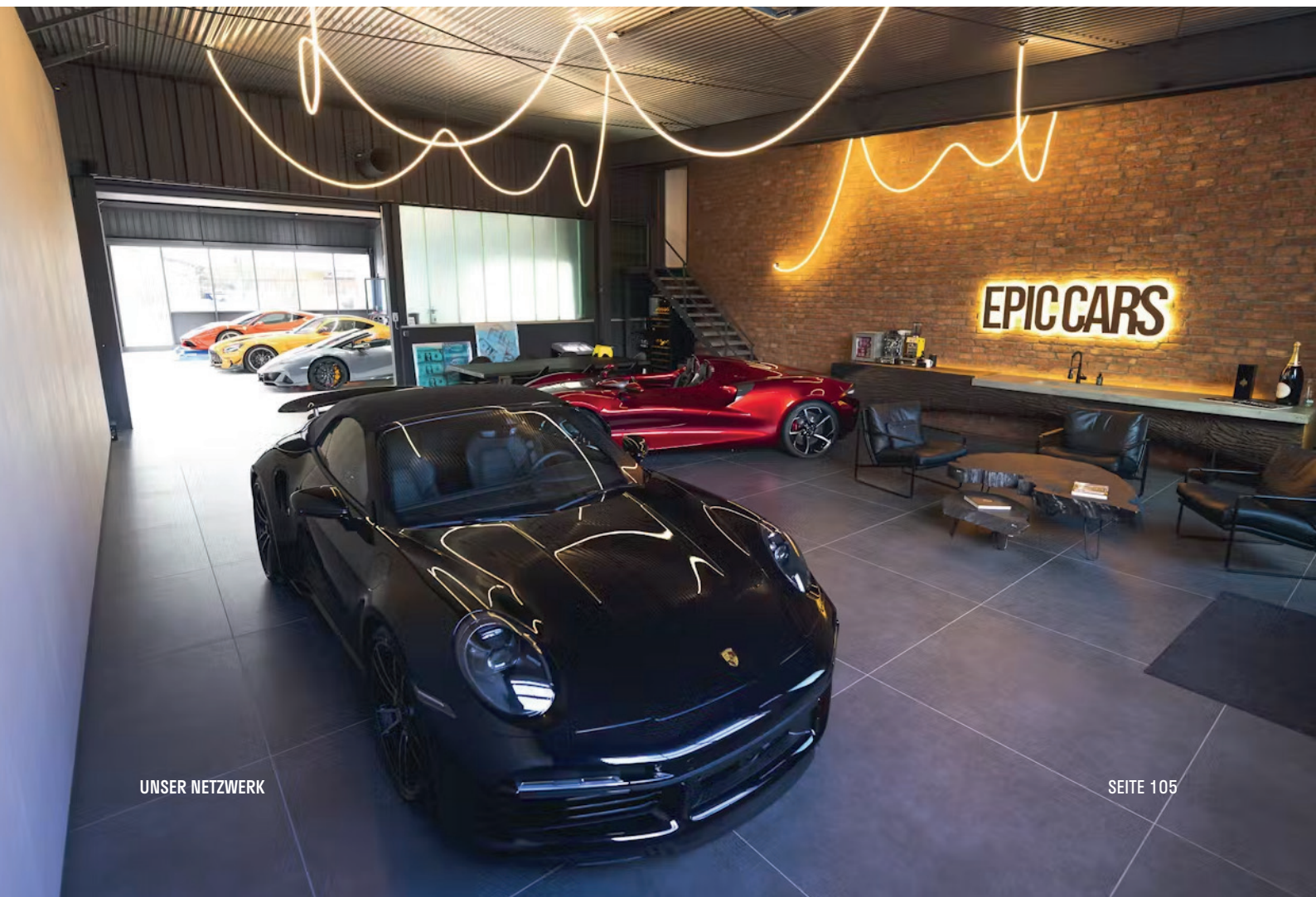
2021 dann die Möglichkeit auf größere Räumlichkeiten. Der Moment in dem ich das Foliengeschäft dann endlich vom Autoglas trennte. Nach 14 Monaten Umbau dann der Umzug in die mit so viel Liebe eingerichtete und ausgestattete Werkstatt von Epic Cars. Nichts wurde dem Zufall überlassen.

Mit renommierten Partnern wie Grabner Design, C+S Baupartner und Rado Manufaktur haben wir traumhafte Räume geschaffen, die zum Staunen und Verweilen einladen. Auf 700 qm Fläche werden die schönsten und teuersten Fahrzeuge foliert, geschützt, Leistung optimiert und individuelle Designs geschaffen. Inzwischen kooperieren wir mit weltweit führenden Marken wie XPEL, Brabus, Inozetek, PP Performance uvm.

Ihr Johannes Benzel



EIN BLICK IN DIE WORKZONE



Immobilien & Fertighäuser

Eine Übersicht unserer Makler & Partner.

IMMOM.
FERTIGH.

Seite **107**

AKLER
HÄUSER



UNSERE IMMOBILIEN- MAKLER

UNSERE FERTIGHAUS- BAUER



IMPRESSUM

Herausgeber

Finanzkanzlei in Südbaden GmbH & Co. KG
An der B3 Nr. 1, 79424 Auggen
07631 9357970
kontakt@fkis.de
www.finanzkanzlei-in-suedbaden.de

Redaktion

Partner, Kunden, Laura Keller, Noah Velte, Dominik Roeder,
Robin Schneider, Isabelle Spitzer, Dirk Grünwald, Raphael Höfler,
Markus Kéler und Keanu Goduni

Konzept & Planung

Keanu Goduni

Koordination

Keanu Goduni

Art Direction

Keanu Goduni, Laura Keller

Editorial Design

Keanu Goduni, Laura Keller

Druck

Burger Druck, Waldkirch

Menschen hinter der sechsten Ausgabe.

IMPRESSUM



**WIR
SCHAFFEN
LEBENSQUALITÄT**
Persönlich, regional & digital



„Sei du selbst die Veränderung, die du in der Welt sehen möchtest. Nur wer bei sich selbst beginnt, kann die Welt verändern.“

Mahatma Gandhi