

Die Welt in der wir leben



WOCHENBLATT

26. Juni 2013



Wir bauen für Sie!

KS Haus GmbH „Die schönste Art zu wohnen“ egal ob Einfamilienhaus, Mehrfamilienhaus oder Gewerbehallen. Wir bauen für Sie in Deutschland und in der Schweiz.

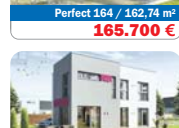
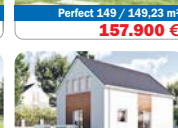
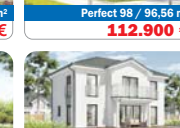
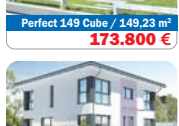
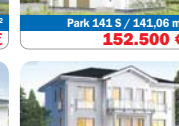
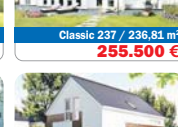
Haus der Woche



Living Point 131 – 130,42 m² 123.900 €

Schöne Aussichten! Dieses attraktive Haus bietet Platz für eine vierköpfige Familie. Die große Wohnküche punktet mit direktem Zugang zum Garten. Viel Licht von allen Seiten erhält das Wohnzimmer, und auch die Diele präsentiert sich hell und großzügig. Gäste-WC und Technikraum komplettieren das Erdgeschoss. Im Obergeschoss befinden sich zwei Kinderzimmer, das Bad und ein großes Schlafzimmer, von wo interessante Fenster schöne Aussichten bieten.

Weitere Möglichkeiten:

 Point 106.12 / 109,07 m ² 126.900 €	 Point 127.4 / 128,44 m ² 122.900 €	 Point 239 / 235,40 m ² 233.600 €	 Point 185 / 183,32 m ² 188.800 €	 Point 183 / 182,37 m ² 180.800 €
 Point 157A / 157,15 m ² 150.800 €	 Point 150.20 / 152,49 m ² 156.800 €	 Point 150.19 / 157,88 m ² 158.500 €	 Point 149.1 / 148,02 m ² 135.900 €	 Point 140.13 / 142,54 m ² 156.500 €
 Point 140.12 / 136,55 m ² 146.900 €	 Point 127.15 / 127,49 m ² 135.500 €	 Point 118.14 / 117,97 m ² 130.500 €	 Point 118.2 / 120,08 m ² 120.800 €	 Point 114.1 / 113,57 m ² 118.800 €
 Alpha 162 / 162,36 m ² 170.800 €	 Perfect 164 / 162,74 m ² 165.700 €	 Perfect 149 / 149,23 m ² 157.900 €	 Perfect 118 / 116,52 m ² 131.900 €	 Perfect 98 / 96,56 m ² 112.900 €
 Perfect 149 Cube / 149,23 m ² 173.800 €	 Park 151 Cube / 151,21 m ² 169.800 €	 Living Point 131 / 130,42 m ² 123.900 €	 Park 141 S / 141,06 m ² 152.500 €	 Park 139 W / 143,79 m ² 168.800 €
 Park 181 W / 180,65 m ² 176.500 €	 Impuls 300 / 300,94 m ² 286.700 €	 Classic 237 / 236,81 m ² 255.500 €	 Classic 184 / 183,66 m ² 199.500 €	 Point 141 A / 140,71 m ² 138.200 €
 Point 140.17 / 144,05 m ² 150.800 €	 Perfect 125 Cube / 124,63 m ² 148.800 €	 Living Point 149 / 148,02 m ² 135.300 €	 Park 149 Cube / 149,34 m ² 193.800 €	 Living Point 129 / 128,12 m ² 122.400 €
 Brave 176 / 176,42 m ² 190.600 €	 Living Point 114 / 113,57 m ² 117.900 €	 Point 166 / 165,94 m ² 155.900 €	 Point 119 A / 119,83 m ² 131.500 €	 Perfect 82 / 82,67 m ² 98.800 €

Im Preis enthalten: schlüsselfertig inklusive Maler, Fliesen, Laminat, Teppichboden und Technikpaket 1, Gasbrennwerttherme + Lüftungsanlage mit Wärmerückgewinnung – ab OK Bodenplatte/Kellerdecke. Abbildungen zeigen teilweise Zusatzausstattung.

ENERGIE SPAREN BEIM HAUS LOHNT SICH WIRKLICH

KS HAUSBÄU BIETET EINE BEEINDRUCKENDE
VIELZAHL VON VARIANTEN

Die Energiepreise bestimmen inzwischen den Markt auch beim Hausbau. Denn neben der Investition geht es mehr und mehr um die Folgekosten eines Hauses. Dass Häuser, die viel Energie sparen, nicht unbedingt teuer sein müssen, stellt das Unternehmen KS Hausbau aus Hilzingen mit seiner attraktiven Modellpalette ständig neu unter Beweis.

Das WOCHENBLATT befragte den Geschäftsführer von KS Hausbau, Bodo Lauterborn, darüber, wie attraktiv es inzwischen ist, auf ein Niedrigenergiehaus nach dem KfW-Standard 70 oder gar 55 zu setzen.



Auch im Singener Baugebiet Bühl, das sehr hohe Anforderungen an energieeffizientes Bauen stellt, sind wie hier in der Galileistraße Gebäude von KS Hausbau zu finden. Das Unternehmen bietet als Schlüsselfertig-Anbieter viele Modelle in Fertig- und Massivbauweise zur Auswahl an. swb-Bild: of

WOCHENBLATT: Herr Lauterborn, welchen Anteil haben bei Ihnen Niedrigenergiehäuser inzwischen?

Bodo Lauterborn: Unsere Kunden fragen dazu sehr gezielt nach. Es gibt ja inzwischen auch Baugebiete wie in Singen den Bereich »Bühl«, bei denen man gar nicht mehr anders bauen kann, als im KfW-55-Standard, es also auch politisch so gewollt ist. Hier können wir im Bereich der Fertighäuser wie auch in Massivbauweise sehr günstige Lösungen anbieten.

WOCHENBLATT: Was bedeutet denn überhaupt KfW 70 oder KfW 55?

Bodo Lauterborn: Die Bundesregierung hat einen Standard definiert, wie viel Energie ein Haus zum Heizen benötigen darf. Schon dieser Standard hat inzwischen den Status eines Niedrigenergiehauses. KfW 70 bedeutet, dass ein solches Haus dann nur 70 Prozent an Energie dieses Standards benötigt. Bei KfW 55 sind es 55 Prozent, also eigentlich fast nur die Hälfte. Wer auf einen solchen Standard setzt, kann auf günstige Darlehen der KfW-Bank setzen, die zusätzlich noch mit einem Tilgungszuschuss belohnt werden. Die Zinsen für Baufinanzierungen sind derzeit schon sensationell günstig, aber bei den Förderdarlehen liegen sie noch darunter. Für Familien mit Kindern gibt es zudem noch durch die L-Bank sehr günstige Darlehen als weiteren Anreiz, zu den eigenen vier Wänden zu kommen.

WOCHENBLATT: Wenn man nun auf ein KfW-55-Haus setzen will, muss man sicher mit vielen zusätzlichen Investitionen rechnen. Es gibt ja immer wieder Aussagen, dass sich das gar nicht lohnen würde.

Bodo Lauterborn: So viel mehr an Geld ist es eigentlich gar nicht. Um von KfW 70 auf KfW 55 zu kommen, muss ich bei einem Familienhaus mit 110 bis 150 Quadratmetern Wohnfläche mit Mehrkosten von 17.000 bis 20.000 Euro rechnen. Dafür habe ich aber viel weniger Energiekosten, die sich doch in einem überschaubaren Rahmen amortisieren können. Zudem gibt es einen Tilgungszuschuss in Höhe von EUR 2.500 als Geschenk. Wenn man jetzt noch auf Photovoltaik auf dem Dach setzen würde, könnte man sogar ein »Energie plus«-Haus daraus machen und mit dem Strom sogar noch Geld verdienen.

WOCHENBLATT: Der Heizungstyp ist auch immer entscheidend. Was empfehlen Sie dazu?

Bodo Lauterborn: Unsere Haustypen sind so ausgelegt, dass sie mit jeder Energiequelle funktionieren. Wir favorisieren jedoch die Luft-Wasser-Wärmepumpe mit kontrollierter Lüftung, weil das eigentlich auch die effektivste Art ist, Energiekosten zu sparen und ich damit auch völlig unabhängig von fossilen Energieträgern werde. Gerade weil hochgedämmte Häuser eine Lüftung benötigen, kann ich damit auch den höchsten Wohnkomfort erreichen.

WOCHENBLATT: Es gibt ja als weitere Steigerung noch den Status KfW 40?

Bodo Lauterborn: Dazu sind allerdings noch viel größere Investitionen verbunden, die die Amortisation doch stark verlängern. Das wird auch nicht stark nachgefragt, denn dafür müsste man schon den Umweltgedanken absolut in den Vordergrund stellen.

WOCHENBLATT: Was ist das Hauptargument, dass Häuserbauer Ihre Kunden werden?

Bodo Lauterborn: Die Menschen wollen trotz allen Energieeinsparungen kostengünstig bauen. Und da können wir eine ganze Menge an attraktiven Lösungen anbieten. Die Nachfrage zeigt, dass wir damit auch viele Menschen überzeugen können.

Das Gespräch führte Chefredakteur Oliver Fiedler.



Wir bauen für Sie!
Stockgarten 12 • 78247 Hilzingen
www.ks-hausbau.de

Tel: 07731 / 18 23 55



KEINE HEIZUNG AUF KNOPFDRUCK NEUE BEZIEHUNG ZUR WÄRMEGEWINNUNG

Wer seine Heizung auf Solarthermie in Kombination mit einem wassergeführten Kachelofen umstellen will, muss sich darüber im Klaren sein, dass dies keine Heizung auf Knopfdruck ist. Gerade im Winter bedeutet das, früh aufzustehen, um das Feuer in Gang zu bringen. Natürlich wird das inzwischen durch eine computergesteuerte Abbrandsteuerung erleichtert, die den Wirkungsgrad des Ofens erhöht und die Glut sehr lange am Leben erhält. Holz muss man freilich trotzdem nachlegen. Wenn es kalt ist, mehrmals am Tag. Der Blick auf den Pufferspeicher gehört dabei gerade in der Übergangszeit dann auch zum täglichen Ritual. Auch hier zeigt ein

Computer die aktuelle Sonnenernte an und dann geht es oft um die Frage, ob es genug Sonne für den Abend und den nächsten Morgen war und ob die Sonne an diesem Tag überhaupt scheinen wird. Die andere Seite: Die Beziehung zum Wetter wird tatsächlich um einiges intensiver in der Frage, was denn der Himmel für diesen Tag an Energie liefern könnte. Das ist ein Zugewinn, der sich eigentlich gar nicht in Geld aufwiegen lässt. Vor allem, wenn man sich an kalten Wintertagen auf warme Ofenbänken setzen kann, kommt der Faktor Bauchgefühl dazu. Und eigentlich ist es sogar noch viel schöner, als alles automatisch auf Knopfdruck zur Verfügung zu haben.



HEIZEN MIT DER SONNE UND DEM WALD

EIN ERFAHRUNGSBERICHT ZUR UMSTELLUNG AUF REGENERATIVE ENERGIEN

Der Wille war von Anfang an klar, als wir unser Haus kauften. Die alte Gasheizung sollte raus, denn der Blick auf die Heizkosten zeigte einen enormen Kostenbedarf. Die Alternative sollte die Kombination aus Solarthermie auf dem Dach und einem Kachelofen mit Wasserblase sein. Möglich wurde diese Umstellung auch dadurch, dass das Gebäude mit enormen Investitionen auf einen KfW-Standard 55 gebracht wurde, also selbst nur noch sehr wenig Energie benötigt. Wer nun denkt, dass es da gleich Applaus von den Planern und Handwerkern gegeben hätte, der täuscht sich. Der Heizungsbauer wie der Kachelofenbauer wollten da erst mal nur von »Heizungsunterstützung« sprechen. Der Tipp vom Heizungsbauer war gar, dass man für den Notfall doch lieber die Gasheizung drin lassen solle, falls es der Kachelofen nicht schaffen würde. Und auch der Kachelofenbauer wusste zu berichten, dass mancher seiner Kunden in harten Winternächten nächsten noch aufstehen müssen, um Holz nachzulegen, da-

mit er es im Haus w a r m h ä t t e .

Wir setzten da in diesem Fall auf Risiko. Das in der Überzeugung, dass die versprochenen Erträge ausreichen müssten, wenn das Haus so gut gedämmt ist. Das Risiko hat sich gelohnt. Der letzte Winter war wirklich hart und lang. Aber die »Heizungsunterstützung«, so lautet tatsächlich die offizielle Bezeichnung, hat völlig ausgereicht. Ausgenommen der düstere Januar, hat die höchst effektive Solarthermie auf dem Dach, die in der Lage ist, auch kurze Sonnenphasen zu nutzen, bis zu einem Drittel des Energiebedarfs beigetragen. Normalerweise ab Ostern kann der Kachelofen bis irgendwann im Oktober außer Betrieb genommen werden. Natürlich war das in diesem Frühjahr nicht der Fall, weil es nicht nur kalt, sondern auch ziemlich wolkig war. Da hat auch die Kapazität des Pufferspeichers mit rund 1.000 Litern Volumen im Keller nicht ausgereicht. Der Kostenfaktor nach diesem ersten Winter ist freilich beeindruckend.

Zweimal »Heizungsunterstützung«: auf dem Dach die effektive intelligente Solarthermie, im Wohnzimmer ein Kachelofen, der ebenfalls einen Pufferspeicher beliefert. Zusammen mit einer guten Dämmung bedeutet das bis 80 % Heizkostenersparnis. swb-Bilder: of

Denn die Heizkosten liegen gerade mal bei rund 25 Prozent gegenüber dem unsanierten Haus. Und das überzeugt. Die Streitfrage ist immer die Zeit der Amortisierung. Rechnet man alle Kosten ein, die mit dem Einbau der Solarthermie, der Dämmung und dem Kachelofen verbunden sind, so kommt man locker auf 30 Jahre. Die Wertsteigerung des Hauses im Falle eines Verkaufs ist darin natürlich nicht mitgerechnet, denn verkaufen ist ja eigentlich nicht geplant. Günstige KfW-Darlehen mit derzeit extrem niedrigen Zinssätzen wie auch mögliche Zuschüsse für die Solarthermie und den Pufferspeicher erleichtern die Entscheidung ungemein. Was besonders zählt, ist dabei das gute Gefühl, nun nicht mehr von fossilen Brennstoffen abhängig zu sein. Da kann man die Nachrichten von steigenden Energiepreisen jetzt ganz entspannt betrachten. Oliver Fiedler

HONDA
The Power of Dreams

HOCHSPANNUNG

300 NM / 88 KW (120 PS)
DER CIVIC 1.6 DIESEL. JETZT PROBE FAHREN.

ab 20.450,- €*
CIVIC

DER CIVIC 1.6 DIESEL. JETZT PROBE FAHREN.
3,6 L / 100 KM, 94 G CO₂ / KM

ENTSPANNUNG

Kraftstoffverbrauch Civic in l/100 km: kombiniert 7,7-3,3. CO₂-Emission in g/km: 180-94. (Alle Werte gemessen nach 1999/94/EG.)

HONDA FUGEL

Im Eschle 13, 78333 Stockach
Tel.: 0 77 71/87 98-88, Fax: 0 77 71/87 98-89
E-Mail: verkauf@hondafugel.de, Internet: www.hondafugel.de
Mo.-Fr. von 8.00-18.00 Uhr und Sa. von 9.00-13.00 Uhr für Sie geöffnet

* Unverbindliche Preisempfehlung von Honda Deutschland für einen Civic 1.6 i-DTEC* S. Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 4,0; außerorts 3,3; kombiniert 3,6. CO₂-Emission in g/km: 94. (Alle Werte gemessen nach 1999/94/EG.)
Abbildung zeigt Sonderausstattung. Mehr Infos bei uns oder unter: www.honda-civic.de

lauber
FENSTERBAU

**Kunststoff-Fenster
Holz-Alu-Fenster
Holz-Fenster
Haustüren**

lauber
FENSTERBAU

Gregor Lauber Fensterbau GmbH, Jahnstraße 20, 78224 Singen
Tel. 07731 93500, www.fensterbau-lauber.de



Immer mehr Blumenwiesen gibt es für die Biogasgewinnung. Im letzten Jahr startete zum Beispiel Landwirt Marc Rehm in Radolfzell-Möggingen den Anbau. Er »füttert« mit den Blumen das Nahwärmenetz in Möggingen. swb-Bild: of

BLUMENWIESEN STATT MAIS-EINÖDE PROJEKT FINDET IMMER MEHR MITMACHER BEI DEN LANDWIRTEN

Regenerative Energien sind ein Thema geworden, schon lange vor der Atomkatastrophe von Fukushima. Biogas ist dabei oft zum Streitpunkt geworden. Zum einen wegen der Anlagen selbst, die viele gerne lieber fern der Orte haben wollen, zum anderen, weil die Landwirte in der Regel auf Mais oder sogenannten Grünroggen setzen. Und

das sind Pflanzen, die die meisten als Lebensmittel betrachten. In diesem Punkt gibt es inzwischen eine andere Bewegung in der Region. Das Modellprojekt Konstanz hat tüchtig für den Einsatz von Blumenwiesen für die Biogasgewinnung geworben. Als eine der führenden Regionen können wir am westlichen Bodensee insgesamt 53 Hektar Wildpflanzenmischung vorweisen, so die erste Bilanz von Plenum im letzten Jahr. Und auch dieses Jahr ist die Anzahl der Landwirte weiter angestiegen. Die Mischung wird einmal gesät und kann dann fünf oder mehr Jahre geerntet werden, da sie aus heimi-

chen ein- und mehrjährigen Wild- und Kulturpflanzen sowie langlebigen Stauden besteht. »Die insgesamt 25 Pflanzenarten verfügen über ein breites Standort-spektrum«, so Saatgutproduzent Stefan Zeller. Bis die Wildstauden den vollen Biomasseertrag bringen können, dauert es etwa drei Jahre. In den ersten beiden Jahren dominieren ein- und mehrjährige Pflanzen wie Sonnenblumen, Malven, Färbermargerite und Natternkopf die Bestände, bis sich dann im dritten Jahr Wildstauden wie Rainfarn, Flockenblume und echter Eibisch etablieren.



Wir arbeiten an einer nachhaltigen Mobilität, um auch morgen

TRÄUME
REALISIEREN
zu können!

Die Erträge der Blumenwiesen liegen

DAS WILD FREUT SICH ÜBER DIE BLUMENWIESEN

aufgrund der bisher gemachten Erfahrungen bei 60 Prozent, 70 Prozent im Vergleich zum Biogasmais. Der Nutzen ist aber noch ein anderer, denn die Flächen müssen nicht jedes Jahr neu angesät werden, was dem Landwirt Geld spart. Gewinner ist auf jeden Fall die Natur, denn nicht nur für Insekten bieten die Felder eine willkommene Heimat. Auch das Wild fühle sich in solchen Wildblumenfeldern sichtlich wohl, sagt Kreisjägermeister Karlheinz

Störtzer. Deshalb unterstützt sein Verband die Aktion. Die Macher von Plenum sehen die Wildpflanzen selbst nur als »Ergänzung« zum Anbau von Mais zur Biogasnutzung. Das macht zum Beispiel ein Blick auf den Ziegelhof von Marc Rehm deutlich, der das Bioenergiedorf Möggingen mit Biogas beliefert. 170 Hektar Mais, Hirse, Roggen, Triticale sind dafür nötig. Die Wildblumen wachsen seit letztem Jahr auf einem Hektar.

Damit soll aber auch eine Grenzertragslage getestet werden. Der Mais und der Grünroggen werden durch diese Alternative natürlich nicht verschwinden, sind sich die Initiatoren im Klaren. Aber die Chance besteht, gerade in Grenzlagen, den Rohstoff für Biogas zu gewinnen, wo sonst eher Eintönigkeit herrschen würde. Das tut der ganzen Kulturlandschaft gut. In Tengen, Möggingen, Gailingen oder Binningen kann man diese Blumenwiesen inzwischen bewundern.



FX RUCH

Energiepaket Dachausbau

ab 11,95 €/m²
inkl. 19 % MwSt.

Mindestabnahmemenge: 100 m²

beinhaltet:

- Isolierung: Isover Integra ZKF 032 (100 mm)
- Dampfsperre: Isover Vario KM Duplex
- Klebeband: Isover Vario KB 1, 50 mm
- Isover Multi Tape 60 mm
- Wandanschlusskleber: Isover Vario Double Fit

F.X. Ruch KG

Industriestraße 11-15 • 78224 Singen

☎ 07731/592-130 @dach@fxruch.de

Jürgen Schwarz

Wir erfüllen jeden Traum!

Sanitär Schwarz

IHR KOMPLETTANBIETER FÜR GAS, WASSER UND HEIZUNG

Zeppelinstraße 5
78239 Rielasingen
Tel. 07731/93280
www.sanitaer-schwarz.de



Lecker von hier

DAS BESTE AUS DER REGION



Clemens und Christoph Fleischmann freuen sich über viele schöne Einsendungen für ihren Fotowettbewerb »Das beste aus der Region«, der jetzt startet.
swb-Bild: pr

Der Einsender überträgt der Randegger Ottilienquelle das Recht, das eingesandte Foto zu veröffentlichen und gegebenenfalls als Motiv des Kalenders und andere Zwecke der Veröffentlichung zu nutzen. Der Einsender verzichtet auf sein Urheberbenennungsrecht und stellt Randegger das Foto unentgeltlich zur Verfügung. Er garantiert, dass sein Foto nicht gegen Urheber- oder sonstige Rechte Dritter verstößt und stellt die Randegger Ottilienquelle insoweit von Rechtsansprüchen Dritter frei. Bei gleichrangig bewerteten Fotos entscheidet das Los. Die Gewinner werden telefonisch benachrichtigt. Persönliche Daten werden nur für das Gewinnspiel erhoben und danach umgehend vernichtet. Eine Barauszahlung der Gewinne ist ebenso wie der Rechtsanspruch ausgeschlossen.



DER FOTOWETTBEWERB FÜR DEN RANDEGGER-KALENDER 2014

»Denk global – trink lokal« – mit diesem Leitsatz hat die Randegger Ottilienquelle es geschafft, nicht nur als regionales Produkt ins Bewusstsein vieler Verbraucher zu rücken, es war wie ein Leitsatz für die Wiederentdeckung manch regionaler Spezialität und auch der Beginn einer Renaissance eines neuen Selbstbewusstseins unserer Region. Denn wir leben ja bekannterweise fast wie in einem Garten Eden, der so viele erstklassige Genüsse produziert. Und genau diesem Thema soll der Kalender der Randegger Ottilienquelle für das kommende Jahr gewidmet sein, der an viele gute Kunden verteilt wird und mit dem die Randegger Ottilienquelle die Menschen in der Region durch das Jahr 2014 begleiten wird. Und das schönste daran: die Leser des WOCHENBLATTS können ihre schönsten Bilder dazu beisteuern.

Bilder von herrlichen Spezialitäten, Bilder von den Landschaften, in denen die erstklassigen Produkte wachsen, Bilder von Köchen in Aktion, die kulinarische Kunstwerke schaffen, Bilder von den Bauern, die mit ihren Produkten für den so reich gedeckten Tisch hier in der Region sorgen. Einfach alles, was ums Thema Essen und Trinken geht.

Für die Gewinner gibt es eine ganze Reihe attraktiver Preise zu gewinnen (siehe unten). Dazu erhalten sie noch jeweils 10 Kalender der Edition 2014 zum Verschenken.

»Wir leben hier in einer einmaligen Landschaft, und der

Kalender soll den Menschen ins Bewusstsein rücken, welcher Wert als Lebensqualität dahinter steht«, macht Clemens Fleischmann deutlich, der selbst gerne auch immer wieder mit der Kamera unterwegs ist, um faszinierende Szenen von hier einzufangen.

»Die Landschaft hat natürlich auch eine Menge mit dem Mineralwasser zu tun, das dieser Region entspringt«, so Fleischmann.

Mitmachen ist ganz einfach:

Bis zum 14. Juli die schönsten Fotos unter www.wochenblatt.net/leckervonhier an das WOCHENBLATT schicken. Unter dieser Adresse gibt es noch viele weitere Informationen und ab dem Start schon eine Galerie mit den ersten Einsendungen für den Wettbewerb.

Natürlich sollten die Einsender auch die Autoren der Fotos sein. Die Bilder müssen natürlich über eine hohe Auflösung verfügen, damit sie im Format DIN A 3 auch noch gut wirken können, denn es soll schließlich ein Kalender werden, der auch künstlerisch Zeichen setzen kann.

Eine fachkundige Jury wird am 26. Juli darüber entscheiden, welches die 12 Siegerbilder sind, mit denen die Randegger Ottilienquelle die Menschen in der Region durch das kommende Jahr begleiten möchte. »Wir alle sind gespannt, welche Schätze bei diesem Fotowettbewerb zusammenkommen«, freut sich Clemens Fleischmann.



DIE GEWINNE KÖNNEN SICH SEHEN LASSEN:

1. PREIS:



Rundflug über den Hegau (45 Minuten) für 2 Personen

2. PREIS:

Abendessen in einem schönen Restaurant in der Region für 2 Personen im Wert von 100 €



3. PREIS:

zwei Gutscheine für eine geführte Radolfzeller Seeufer-Segway-Tour von Zweirad Joos



4. PREIS:



zwei Erlebnisgutscheine »Basic« für eine Abenteuer-Tour nach Wahl

5. PREIS:



Thermalbad-Tages-Familienkarte für die Bodensee-Therme in Konstanz

6. PREIS:

einer der 12 Sieger bekommt sein Foto als Fototapete, Folie oder auf Leinwand von Hegau-Werbetchnik. Alle 12 Fotografen, die ausgewählt wurden, erhalten je 10 Ottilien-Quelle-Kalender 2014

SIE HABEN EIN SMARTPHONE?
HIER GEHTS BLITZSCHNELL ZUM WETTBEWERB:



ODER DIREKT EINGEBEN:
www.wochenblatt.net/leckervonhier

WOCHENBLATT

Geschichte der Lutz GmbH

1972: Gründung der Firma Fritz Lutz in Meersburg in den Räumen eines befreundeten Werkzeugmacherbetriebs als Kunststoff-Spritzerei für Lohnteile;

1973: Umzug in eine Mietshalle in Nenzingen, die liebevoll »Plastikfabrik« genannt wird;

1973/74: Die Rezession beschert auch der Firma Fritz Lutz schwere Zeiten;

1976: Entwicklung und Beginn eines eigenen Programms mit Elektronik-Zubehör und Kunststoffdistanzstücken;

1978: Tochter Angelika Lutz-Brandt absolviert ihre Ausbildung zur Industriekauffrau im elterlichen Betrieb;



1979: Neubau in der Stockacher Industriestraße 30. Die Fabrikationshalle mit Wohnung umfasst 480 m², das Grundstück 2.820 m²;

1985: erste Hallenerweiterung um 160 m²;

1986: Aufstockung des Bürotrakts um eine Wohnung mit einer Grundfläche von 180 m² und der Start der Präzisionsmechanik als zweites Standbein zur besseren Auslastung der Werkzeugmaschinen;

1989: zweite Hallenerweiterung um 240 m² und Bau von Kühlwasserbecken für Spritzmaschinen unter der Halle;

1990: Umfirmierung von Fritz Lutz in Lutz GmbH mit Beteiligung der Tochter Angelika Lutz-Brandt;

1993: Fritz Lutz stirbt an den Folgen eines Herzinfarkts; Elvira Lutz erbt die Geschäftsanteile und Angelika Lutz-Brandt wird Geschäftsführerin;

1995: Kauf des Nachbargrundstücks in der Industriestraße 32 mit 2.143 m²;

1996: erste Hallenerweiterung um 900 m²;

2001: Patentierung des Schnellspannsystems und Öko-Zertifizierung;

2002: ISO 9001 Ausgabe 2000-Zertifizierung;



Im Neubau der Lutz GmbH fühlen sich Belegschaft, Monja Brandt und Angelika Lutz-Brandt sehr wohl.

Self-Made-Frau mit Prinzipien WOCHENBLATT-Interview mit Angelika Lutz-Brandt

Nicht einmal der Umzug mit einer ganzen Firma bringt sie aus der Ruhe: In 72 Stunden war auch dank ihrer tüchtigen Mitarbeiter das Meiste geschafft, und Angelika Lutz-Brandt konnte mit ihrer Lutz GmbH den Neubau im Gewerbegebiet »Blumhof« zwischen Stockach und Ludwigshafen beziehen. Ein Neuanfang für sie, denn das Unternehmen war seit 1979 in der Industriestraße 30 in Stockach heimisch gewesen. Das WOCHENBLATT sprach mit der tüchtigen Unternehmerin.

WOCHENBLATT: Sie haben Ihre Lehre zur Industriekauffrau im elterlichen Betrieb absolviert und sind hier seit 1993 Geschäftsführerin. Gab es nie eine Rebellionsphase und den Wunsch, andere, eigene Wege zu gehen?

Angelika Lutz-Brandt: Das war mein eigener Weg, den ich selbst gewählt habe. Denn die Frage, etwas ganz anderes zu machen, habe ich mir nie gestellt. Als mein Vater 1993 überraschend an seinem 65. Geburtstag starb, gab es niemand anderen, der das Geschäft hätte weiterführen können. Wir steckten mitten in einer Rezession, und die Mitarbeiter sollten ihren Job behalten und ich meine Firma.

WOCHENBLATT: Ihre Firma stellt Distanzrollen und Distanzbolzen her – etwas sehr Technisches. Hatten

Sie als Frau Probleme, sich in dieser Männerdomäne zu behaupten?

Angelika Lutz-Brandt: Es ist zuerst nicht leicht, sich als Frau durchzuboxen. Aber wenn man es einmal geschafft hat, dann hat man es besser als jeder Mann. Denn dann sind die Hilfsbereitschaft und Freundlichkeit der Männer gegenüber einer Frau sehr groß – und zwar viel größer als gegenüber einem Mann.

WOCHENBLATT: Ist das auch der Grund, warum Sie Ihrer Tochter Monja einen Einstieg in Ihre Firma ermöglicht haben?

Angelika Lutz-Brandt: Aber nein, das war ihr eigener Wunsch. Ich weiß, dass man mit einem eigenen Betrieb auf sehr viel verzichten muss, und meine Kinder sollen hier nur einsteigen, wenn sie es auch wirklich wollen. Wenn meine Tochter Zweifel überkommen, hört sie sofort auf.

WOCHENBLATT: Kann diese Zusammenarbeit zwischen der Mutter als erfahrene Chefin und der Tochter als Neuling funktionieren?

Angelika Lutz-Brandt: Es funktioniert ja auch zwischen meiner Mutter als Hauptbesitzerin und mir als Geschäftsführerin bestens – mit Toleranz, gegenseitigem Respekt und der Erinnerung daran, dass man selbst einmal glaubte, die Welt würde einem gehören.

Meine Tochter hat ihren Bachelor of

Arts-Industrie gemacht, war dann ein halbes Jahr als Au-pair-Mädchen in Australien und arbeitet nun seit Juni 2012 im Betrieb mit. Ob sie ihn einmal weiterführen wird, weiß ich nicht. Denn ich weiß nicht, ob ich selbst loslassen kann und sie den Biss für eine eigene Firma besitzt.



Angelika Lutz-Brandt ist seit 1993 Geschäftsführerin der Lutz GmbH in Stockach. swb-Bilder: Weiß

WOCHENBLATT: Warum würde Ihnen das Loslassen so schwer fallen?

Angelika Lutz-Brandt: Weil ich diesen Betrieb liebe. Mir macht es Spaß, darin meinen Lebensinhalt zu sehen. Doch das geht nur mit sehr viel Herzblut, denn es ist nicht einfach, ein Unternehmen zu führen – vor allem in der Anfangs- und Aufbauphase.



WOCHENBLATT: Waren diese Anfangsjahre denn so hart?

Angelika Lutz-Brandt: Oh ja. Am Anfang war das Geld knapp. Denn meine Eltern haben 1972 bei der Gründung mit nichts angefangen. Ich selbst lebte mit meinem Mann anfangs in einer Sozialwohnung, die so kalt war, dass ich mir in der Wohnung eine Lungenentzündung holte. Das war damals in der Gründungsphase – es dauert eben mindestens zehn Jahre, bis ein Unternehmen etabliert ist.

WOCHENBLATT: Heute haben Sie einen Umsatz von drei Millionen Euro pro Jahr. Wie kam das?

Angelika Lutz-Brandt: Durch Glück und Fleiß. Und meine guten Mitarbeiter.

WOCHENBLATT: Sie sagten, Sie hätten dafür auf vieles verzichten müssen. Worauf?

Angelika Lutz-Brandt: Auf das Glück, die Kinder und das Muttersein richtig genießen zu können.

WOCHENBLATT: Wie konnten Sie dennoch Beruf und Familie miteinander vereinbaren?

Angelika Lutz-Brandt: Es gibt gute Mütter, die den ganzen Tag zu Hause sind, und es gibt schlechte Mütter, die den ganzen Tag zu Hause sind. Eine nicht-berufstätige Mutter ist keine Garantie für ein erfolgreiches Muttersein, und eine berufstätige

Der Neubau im Überblick

Adresse: Bodenseallee 5 im Gewerbegebiet Blumhof zwischen Stockach und Ludwigshafen;
erster Spatenstich: 15. Mai 2012;
Bauzeit: acht Monate;
Größe: eine Halle mit Büro mit 3.000 m² und ein Grundstück mit 10.000 m²;
Nutzung: ersetzt das bisherige Firmengebäude in der Industriestraße 30–32 in Stockach. Hier werden Distanzierungen hergestellt.
Mitarbeiter: 16 Personen
Umsatz: etwa drei Millionen Euro im Jahr;
Stückzahlen: 200.000 Teile pro Tag, 100 Millionen Stück im Jahr;

Mutter muss nicht zwangsläufig eine schlechte Mutter sein.

Ich habe darauf geachtet, dass ich kein Workaholic werde und habe mich gezwungen, rechtzeitig Feierabend zu machen. Das ging auch dank der guten Organisation im Betrieb und der engagierten Mitarbeiter. So konnte ich beides miteinander verbinden, und ich wurde zudem von meiner Mutter und meiner Schwiegermutter unterstützt.

WOCHENBLATT: Als Mutter und Frau: Führen Sie Ihren Betrieb anders als es ein Mann tun würde?

Angelika Lutz-Brandt: Ich glaube schon, dass ich mein Unternehmen mit anderen Augen sehe als ein Mann. Bei mir muss es sehr ordentlich zugehen, und ich bin immer am Aufräumen. Und ich lege großen Wert auf einen freundlichen, respektvollen Umgang miteinander.

WOCHENBLATT: Wie sind Sie als Vorgesetzte?

Angelika Lutz-Brandt: Geradlinig. Meine Mitarbeiter wissen, was sie dürfen und was nicht. Die Mitarbeiter kennen unsere Firmengrundsätze genau und haben sie teilweise aufgrund ihrer langjährigen Firmenzugehörigkeit auch mitgestaltet und leben diese somit auch im Tagesgeschäft.

Interview: Simone Weiß



Im Neubau der Lutz GmbH im Gewerbegebiet Blumhof zwischen Stockach und Ludwigshafen macht Arbeiten Spaß. Für Angelika Lutz-Brandt ist auch das ein großes Glück.

Ein Stück Glück

Für viele Menschen ist Glück nicht fassbar. Doch für Angelika Lutz-Brandt hat es feste Konturen: Denn für sie ist ihr Neubau in der Bodenseallee 5 im Gewerbegebiet Blumhof zwischen Stockach und Ludwigshafen mit viel Glück verbunden.

Sie hatte das Glück ...

- einen Nachbarn zu haben, der unbedingt das Grundstück mit Gebäude wollte.
- eine 70-jährige Besitzerin zu haben, die bereit war, das Stammhaus aufzugeben und den Mut aufbrachte, diesen Schritt für die Zukunft der Firma zu gehen.
- dieses schöne Grundstück in dieser schönen Lage erwerben zu können.
- eine tolle Belegschaft zu haben, die mit vollem Einsatz den Umzug gestemmt hat und die Fertigstellung

des Baus geduldig ertragen hat.

- in einer Stadt zu wohnen, deren Bürger spontan und hilfsbereit sind.
- einen Bauleiter zu haben, der alles gab, alles koordinierte und Wünsche berücksichtigte.
- Handwerker zu haben, die fleißig in Tag- und Nachtarbeit dieses Gebäude erstellt haben und trotzdem noch bereit waren, Verbesserungsvorschläge zu bringen und Wünsche zu erfüllen.

Nur gemeinsam mit diesen Menschen war es möglich, dieses Projekt zu stemmen. Dies weiß Angelika Lutz-Brandt sehr wohl zu schätzen und dankt allen, die zu diesem summierten Glück beigetragen haben.



Das Ergebnis ist: Am neuen Standort stehen eine

Halle mit einem Büro und einer Fläche von 3.000 m² und ein Grundstück mit einer Fläche von 10.000 m² zur Verfügung. Mit ihren 15 Mitarbeitern stellt Angelika Lutz-Brandt hier Distanzrollen und Distanzbolzen her, die Leiterplatten distanzieren. Diese Produkte kommen auch in Maschinen, Geräten, Tauchflossen, Kühlschränken, Lampen, Bügelbrettern oder Rollenwagen zum Einsatz. Etwa 200.000 Teile werden täglich hergestellt, im Jahr sind es 100 Mio. Stück. Abnehmer sind Großhändler und Endverbraucher aus allen Branchen auf der ganzen Welt. Ihren Umsatz beziffert Angelika Lutz-Brandt mit etwa drei Millionen Euro im Jahr.



Das Schiff Toyota hat stets Kurs behalten. Der japanische Autohersteller hat schon vor 17 Jahren das Thema Hybridauto angepackt. Und es ist kaum zu glauben: Inzwischen wurden bereits fünf Millionen Modelle des Hybrid-Prius gebaut. Die Hybrid-Familie ist inzwischen durch die Modelle Auris und Jaris erweitert worden und bietet so Alternativen auch für die Kleinwagen-Kunden. Das machte es möglich, dass Toyota im letzten Jahr erstmals mehr als eine Million Hybridautos absetzen konnte. »Das Thema hat in den letzten drei Jahren enorm an Fahrt gewonnen«, sagt Markus Bach vom Autohaus Bach in Überlingen. »Bei den drei Modellen liegt der Anteil in unserem Autohaus inzwischen bei 40 Prozent. Gesamt ist bereits jedes fünfte Auto bei uns ein Hybridfahrzeug, das wir verkaufen.« Es hätten sogar noch mehr sein können, denn die Nachfrage war so groß, dass es zeitweise beim kleinen Yaris Engpässe gab. Inzwischen hat zwar fast jeder Autohersteller das Thema Hybridtechnologie auch aufgegriffen, allerdings ist das Vertrauen der Kunden in Toyota offensichtlich am besten.

»Gerade durch unsere Hybridfahrzeuge gewinnen wir viele Kunden dazu, die mit diesen Autos Fahrspaß mit Kostenersparnis verbinden möchten«, so Markus Bach. Denn der Elektromotor, der zum Beispiel zum Anfahren genutzt wird, hat ein wirklich beeindruckendes Drehmoment. »In den Zeiten ständig steigender Benzinpreise ist für die meisten Kunden der sparsame Verbrauch natürlich das Hauptargument«, weiß Markus Bach. Und das ist schon schlagkräftig: durch die Hybridtechnologie, bei der Strom in eine Batterie gespeist wird, die wiederum einen Elektromotor antreibt, welcher besonders beim Anfahren und »Stop and go« im Stadtverkehr seine Stärken zeigen kann, sorgt die Technik für eine überzeugende Senkung des Kraftstoffverbrauchs und kann aus dem Yaris sogar ein »Drei-Liter-Auto« machen. Obwohl die Batterie der Hybridautos gerade mal zwei Kilometer reichen würde, kann sie doch sehr effektiv Sprit sparen. »Die Technik ist inzwischen auch komplett ausgereift und die Hybrid-Kunden sind inzwischen unsere zufriedensten«, freut sich



DER ERFOLG ÜBERZEUGT DIE KUNDEN SCHNELL TOYOTA INZWISCHEN MIT DREI HYBRID-MODELLEN / STEIGERUNG DURCH PLUG-IN-TECHNIK

Der Prius ist inzwischen der Klassiker unter den Hybridautos. Er wurde bereits 5 Millionen Mal gebaut.

Markus Bach. Als Steigerung gibt es mittlerweile den Prius als »Plug In« mit längerer Elektroreichweite, den man zusätzlich an der Steckdose aufladen kann. Die größere Batterie hat allerdings auch ihren Preis.

Die Familie der Hybridautos wird schon bald bei Toyota erweitert. Denn schon in wenigen Wochen soll der Jaris als Kombi dazu kommen, der einen weiteren Kundenkreis abdecken kann. Die Kunden entscheiden sich

auch wegen des hohen Wiederverkaufswerts der Fahrzeuge für die Toyota-Modelle. Und die Zukunft? »Im Jahr 2015 soll das erste Brennstoffzellenfahrzeug auf den Markt kommen«, weiß Markus Bach. »Toyota kann hier seine Erfahrungen aus der Hybridtechnologie nutzen, die inzwischen absolut ausgereift ist«, ist er überzeugt. Schließlich haben sich die Fahrzeuge als absolut zuverlässig erwiesen, wie Kundenumfragen auch immer wieder zeigen. Auf dem amerikanischen Markt gibt es inzwischen schon das erste Elektromobil. Markus Bach glaubt allerdings nicht, dass es wirklich ein großer Faktor auf dem Markt werden kann, weil die Kosten derzeit zu hoch dafür sind.



Der Auris ergänzt die Hybridflotte von Toyota im Kompaktbereich sehr sinnvoll.
swb-Bilder: Toyota

Jetzt! Nicht irgendwann.

Erleben Sie unsere Hybridmodelle bei einer Probefahrt. Wir freuen uns auf Sie!

Yaris Hybrid
1,5-l-VVT-i-Motor mit stufenlosem Automatikgetriebe, 74 kW (100 PS)

Ausstattungs Highlights:

- Klimaautomatik
- Berganfahrassistent
- LED-Tagfahrlicht
- VSC (elektronische Stabilitätskontrolle)

Auris Hybrid Life
1,8-l-VVT-i-Motor mit stufenlosem Automatikgetriebe, 100kW (136PS)

Ausstattungs Highlights:

- Klimaautomatik
- Rückfahrkamera
- Bluetooth-Freisprecheinrichtung
- Nebelscheinwerfer
- 15" Leichtmetall-Felgen

Prius
1,8-l-VVT-i-Motor mit stufenlosem Automatikgetriebe, 100kW (136PS)

Ausstattungs Highlights:

- Smart-Key-System
- Klimaautomatik
- Head-up-Display
- Rückfahrkamera
- TouchTracer

Kraftstoffverbrauch der hier beworbenen Modelle kombiniert 3,5 - 3,9 l/100km, CO₂-Emissionen kombiniert 79 - 89g/km (nach EU-Messverfahren). Abb. zeigen Yaris Hybrid, Auris Hybrid Life und Prius mit Sonderausstattungen.

monatl. Finanzierungsrate¹
149 €

monatl. Finanzierungsrate²
174 €

monatl. Finanzierungsrate³
219 €

¹ Unser Finanzierungsangebot* für den Yaris Hybrid: Jetzt mit 4,90% Toyota Ohne-Wenn-und-Aber-Zins.
Hauptpreis: 17.640 € abzüglich Aktionsrabatt: 1.694 €, Anzahlung: 3.220 €, einmalige Schlussrate: 8.305,50 €. Nettodarlehensbetrag: 13.232,30 €. Bearbeitungsgebühr: 0,00 €. Gesamtbetrag: 15.308,50 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, gebundener Sollzins: 4,79%, effektiver Jahreszins: 4,90%, 47 mtl. Raten à 149 €, inkl. Restschuldversicherung** 635,92 €.

² Unser Finanzierungsangebot* für den Auris Hybrid Life: Jetzt mit 4,90% Toyota Ohne-Wenn-und-Aber-Zins.
Hauptpreis: 23.670 € abzüglich Aktionsrabatt: 3.430 €, Anzahlung: 4.048 €, einmalige Schlussrate: 11.364,39 €. Nettodarlehensbetrag: 16.827,92 €. Bearbeitungsgebühr: 0,00 €. Gesamtbetrag: 19.542,39 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, gebundener Sollzins: 4,79%, effektiver Jahreszins: 4,90%, 47 mtl. Raten à 174 €, inkl. Restschuldversicherung** 773,68 €.

³ Unser Finanzierungsangebot* für den Prius: Jetzt mit 4,90% Toyota Ohne-Wenn-und-Aber-Zins.
Hauptpreis: 27.520 € abzüglich Aktionsrabatt: 3.040 €, Anzahlung: 4.896 €, einmalige Schlussrate: 13.307,76 €. Nettodarlehensbetrag: 20.357,68 €. Bearbeitungsgebühr: 0,00 €. Gesamtbetrag: 23.600,76 €, Vertragslaufzeit: 48 Monate, gebundener Sollzins: 4,79%, effektiver Jahreszins: 4,90%, 47 mtl. Raten à 219 €, inkl. Restschuldversicherung** 773,68 €.

*Angebote der Toyota Kreditbank GmbH, Toyota-Allee 5, 50858 Köln. Gelten bei Anfrage und Genehmigung bis zum 30.09.2013. Nur bei teilnehmenden Toyota Vertragshändlern.

**Restschuldversicherung zur Absicherung ihrer Raten bei Unfall- oder krankheitsbedingter Arbeitsunfähigkeit sowie Tod. (Risikoträger: Aici Nissay Dowa Life Insurance of Europe AG, Carl-Zeiss-Ring 25, 85737 Ismaning). Unser Autohaus vermittelt ausschließlich Darlehensverträge der Toyota Kreditbank GmbH.

toyota.de

Autohaus
Bach OHG

Überlingen Heiligenbreite 21 Telefon 07551-62812
VS-Villingen Vorderer Eckweg 44 Telefon 07721-206690
Friedrichshafen Rheinstraße 17 Telefon 07541-56044

Autohaus
Bach HEGAU

Singen Gottlieb-Daimler Str. 13 Telefon 07731-61020
Honstetten Auf der Steig 1 Telefon 07774-7223

www.autohaus-bach-toyota.de



GENUSS VON DAHEIM

»DELIKAT ESSEN« ERFINDET DAS TRADITIONELLE EINWECKEN NEU

Die Erkenntnis, dass er an Weinachten keine Erdbeeren mehr verkaufen wollte, brachte Markus Bruderhofer auf die Idee für sein heutiges Geschäftsmodell.

Unter dem Namen »Delikat essen« produziert er Pasten, Brotaufstriche, Dressings, eingelegtes Gemüse und Früchte ohne Konservierungsstoffe und Geschmacksverstärker.

Das Bekenntnis zum guten Geschmack machte er während der 1990er Jahre.

Neben seiner Arbeit als Küchenchef, kochte er Früchte dann ein, wenn sie am reifsten waren.

Nach und nach fragten Gäste nach den Einmachgläsern als Geschenk, und innerhalb von acht Jahren entwickelte sich die Einmacharbeit für Bruderhofer zur Vollzeitbeschäftigung. Heute produziert er mit seinem Team 200.000 Gläser im Jahr.

Seine kulinarischen Dienstleistungen vertreibt Bruderhofer über ausgewählte Feinkosthändler, auf Wochenmärkten und in Hofläden sowie in seinem Onlineshop.

Der Anspruch ist groß. Nur beste Nahrungsmittel werden nach sorgfältiger Auswahl in die Gläser gepackt. Dabei achtet Markus Bruderhofer vor allem auf Regionalität und die Saison.

Doch bei allem steht der Geschmack im Vordergrund. »Möglichst viele Zutaten beziehen wir aus der Umgebung«, sagt er. Bei den Ölen allerdings wird es schwierig, denn am Bodensee werde nur Rapsöl angebaut. Das habe einen starken Eigengeschmack und sei für die Zusammensetzung mancher Kräuter deshalb nicht geeignet. All jene Delikatessen, die aus Zutaten hergestellt wurden, die innerhalb eines Radius von 50 Kilometern um den See liegen, werden unter dem Label »Gutes vom See« vertrieben. »Das ist ein Verein, der sich die Regionalität auf die Fahnen geschrieben hat«, erklärt Bruderhofer.

Der Verein will das Bewusstsein für vielfältige Schönheit, Urtümlichkeit und eine nachhaltige Entwicklung schärfen. Daher arbeiten Lebensmittelhersteller, Handwerker, Gastronomie und Landwirte eng zusammen, um geschmacklich hochwertige Produkte aus der Region anbieten zu können.



Ich bin den Menschen dankbar, die mir geholfen haben, dieses Projekt zu stemmen.

LUTZ

Doch dieser Zusammenschluss bedeutet keinen Stillstand. Durch gegenseitige Kontrolle und Zusammenarbeit sollen innovative Wege gegangen werden und eine neue Vielfalt entstehen. Auch Delikat essen steht nicht still. Stetig wird die Produktpalette erweitert. So wird beispielsweise gerade daran gearbeitet, neue Brotaufstriche und Dips zu kreieren und dann in das Sortiment aufzunehmen.



COUSCOUSSALAT MIT GEMÜSE UND BASILIKUM-MINZPASTE

für 4 Personen

- 200 g Couscous
- 1/4 l Gemüsebrühe
- 200 g Gemüse gewürfelt
- 1 Glas Basilikum-Minzpaste
- Saft einer Zitrone

Für den Salat eignen sich Gemüse wie Karotten, Staudensellerie, Gurken, Paprika, Zucchini und Tomaten. Die Gemüse in gleichmässige Würfel schneiden, härtere Gemüse, wie z.B. Karotten vorher blanchieren. Couscous mit der kochenden Gemüsebrühe übergießen und ca. 10 Min. quellen lassen. Die Gemüswürfel zugeben und mit Basilikum-Minzpaste und Zitronensaft abschmecken.



G.WURST

www.kuechenstudio-wurst.de
www.fensterbau-wurst.de

Küchenstudio

Türenstudio

Glasbau

Fensterbau

Metallbau

G. Wurst

Wir machen die Welt in der SIE leben schöner!



25 Küchen



1.600 m² Ausstellungsfläche



40 Haustüren



G. WURST Küchenstudio
Seerheinstr. 8 · 78333 Stockach

Wo? im Gewerbegebiet Blumhof gegenüber der BMW Auer Gruppe, direkt an der B31 neu, Ausfahrt Stockach Ost, Richtung Ludwigshafen

Öffnungszeiten:
Mo - Fr 9:00 - 18:30 Uhr Samstag 9:00 - 16:00 Uhr
Telefon: 07771/63 49 90



MEHR HOLZ ALS BAUSTOFF

NEUER CLUSTER SAMMELT NEUE IDEEN IM KREIS



Genau zwei Jahre ist es her, dass das große Interesse an der Tagung »Holz hat Zukunft – Regionales Holz als Baustoff« in Radolfzell den Verantwortlichen und Unternehmen in der Region das enorme Interesse am Thema Holz zeigten. Darauf aufbauend, hat sich in den letzten beiden Jahren das Netzwerk entwickelt. Projektpartner eines

nun im Landkreis gegründeten Netzwerks »BodenseeHolz« sind unter anderem die Innungen der Schreiner und Zimmerer, die Handwerkskammer Konstanz, die Architektenkammer Konstanz, die Hochschule Konstanz Technik, Wirtschaft und Gestaltung, die Hochschule Rottenburg-Ländkreis Konstanz mit dem Kreisforstamt sowie viele Unternehmen. Unter der Leitung der Bodensee Standort Marketing GmbH (BSM) haben sich alle Verantwortlichen zusammengeschlossen, um Ziele und Maßnahmen des Netzwerkes

festzulegen. Ein Ziel der Planungsphase war es, Fördermittel für das Clustermanagement und die Projektumsetzung zu erhalten. Bereits hier war das Netzwerk erfolgreich, Beleg hierfür und erster Meilenstein war der Zuwendungsbescheid im Herbst 2012. Für drei Jahre erhält das Netzwerk aus dem Programm »Cluster, Forst und Holz« des Landes Baden-Württemberg

und dem Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE) Fördermittel. Diese werden durch den Landkreis Konstanz und die Bodensee Standortmarketing kofinanziert. Das neue Netzwerk verfolgt unter anderem folgende Ziele: Stärkere Inwertsetzung der Buche, Etablierung neuer Produkte und Verfahren, stärkeres Bewusstsein in der Öffentlichkeit für

den Rohstoff Holz und Steigerung des Holzbau-Anteils. Dafür gibt es übrigens in der Nähe ein ganz erfolgreiches Vorbild: In Voralberg wird dieser Weg seit über 20 Jahren verfolgt. Entstanden ist ein ganz eigener Baustil, um den das Land immer mehr benedtet wird. Mehr auch unter www.bodenseeholz.org.

Unsere Nachbarn aus Voralberg haben es vorgemacht. Bauen mit Holz ist nicht nur ökologisch vorbildlich, sondern kann auch sehr schick sein. *swb-Bild: Holzcluster.at*



WAS WÄRE EINE WELT OHNE BIENEN?

NETZWERK BLÜHENDER BODENSEE WIRBT FÜR BLUMENWIESEN ÜBERALL

Was wäre die Welt ohne Bienen? Schwer vorstellbar, denn die emsigen kleinen Sammlerinnen bestäuben gut 80 Prozent aller Obst- und Kulturpflanzen. Gäbe es keine Bienen, hätten wir Menschen kaum noch Nahrung. Ihr ökonomischer und ökologischer Wert ist unschätzbar. Darüber hinaus liefern die fleißigen Insekten uns Honig und einige medizinisch sehr interessante Stoffe wie Propolis oder Gelee Royal. Doch so richtig gut haben es die Bienen auch bei uns nicht. Trotz allen Bemühungen nehmen zum Beispiel Streuobstwiesen in der Landschaft immer weiter ab. Und auch die Landwirtschaft sorgt durch intensive Nutzung dafür, dass blühende Wiesen, abgesehen von Rapsfeldern, immer weniger werden. Vor allem die Zeit nach dem Frühjahr wird immer mehr zum Problem. Viele Bienenstöcke finden nicht mehr genug Blüten und müssen dann bereits an ihre Vorräte für den Winter gehen. Damit sinken ihre Chancen, überhaupt über die kalte Jahreszeit zu kommen.



Nicht nur die Honigbienen, auch viele Wildbienenarten finden bei uns immer weniger Nahrung. *swb-Bild: Westrich*

Um den Bienen auch im Sommer mehr Nahrung zu verschaffen, wurde im Jahr 2009 das »Netzwerk Blühender Bodensee« ins Leben gerufen, das auch mit Fördermitteln dafür sorgen will, dass wieder mehr Blumen für die Bienen blühen. Nicht nur Landwirte oder Kommunen sind dabei angesprochen, Flächen für Sommerblüher zur Verfügung zu stellen, denn auch in privaten Gärten sieht es oft nicht besser aus. Der starke Rückgang der Wildbienen-

arten und die hohen Bienenverluste in den letzten Jahren machen deutlich, dass die Landschaft – auch am Bodensee – aus dem Gleichgewicht geraten ist. »Unsere Kulturlandschaft muss nicht erhalten, sondern verbessert werden«, sagt Patrick Trötschler von der Bodensee-Stiftung, der dieses Projekt leitet und auch Ansprechpartner ist. Von ganz vielen kleinen Erfolgen lebt diese Aktion, die in diesem Jahr von der UN im Rahmen der Dekade der biologischen Vielfalt ausgezeichnet wurde. Und da kann jeder Mitmachen, der über Grundstücke verfügt auf denen eigentlich Blumen blühen sollten. Mehr dazu gibt es unter www.bluehender-bodensee.net. Dort kann man auch ganz einfach Mitglied werden – das wäre auch eine wirklich nachhaltig gute Entscheidung. Denn bei den Wildbienen enthält die Rote Liste der im Bestand bedrohten Arten bereits 293 der 560 in Deutschland heimischen Arten, 39 Arten sind hier bereits ausgestorben. Es ist Zeit zu handeln.

BLUMENWIESEN VON DEN EXPERTEN

Wie komme ich zu einer ökologisch sinnvollen Blumenwiese, die für Bienen und auch die vielen Wildbienenarten über viele Wochen im Sommer einen reich gedeckten Tisch bieten kann? Der Blumenwiesen-Experte Dipl.-Biologe Bernd Dittrich von der Syringa Kräutergärtnerei in Binningen hat dafür einen noch größeren Ex-

perten, Dr. Paul Westrich (Institut für Biologie und Naturschutz), mit ins Boot geholt, um Samenmischungen zu entwickeln, die die ganze Vielfalt der Natur früherer Zeiten wieder abbilden können. Die beiden haben zwei Wildblumenmischungen entwickelt, die man in Pflanzbeeten oder auch in Blühstreifen am Gartenrand und im

öffentlichen Raum aussähen kann. Diese Mischung kann man auch bestellen unter www.syringapflanzen.de. Dort gibt es auch ganz präzise Tipps, wie man die Wildblumenwiesen richtig anlegt, so dass sich auch über Jahre hinweg eine Freude aus dem Hobbygärtner bereiten.

Aus Hegauer Streuobst
fruchtig
frische
AUER
Obstsäfte
vielfach
DLG-
prämiert
Hegauer Süßmostkellerei Wilhelm Auer
78259 Mühlhausen/Hegau, Tel. 077 33/8877
Abholung:
Mo. – Fr. 8 – 12 Uhr und 13 – 18 Uhr, Sa. 8 – 12 Uhr
Oder fragen Sie Ihren Getränkehändler.

KETTLER
e-BIKE COMFORT
Die entspannteste Art, mit dem Rad die Welt zu genießen.

www.fahrradgraf.de
Fahrrad & Graf
Elektrofahräder Fahrräder Kinderfahrzeuge Fitness-Geräte Reparaturen

RS RECK
ROLLLADEN-SONNENSCHUTZTECHNIK
Josef-Schüttler-Str. 6, 78224 Singen
Tel. 0 77 31/18 97 99-0
info@reck-sonnenschutz.de
www.reck-sonnenschutz.de

markilux
Jetzt schon an den Sommer denken ...
... bis zu 25%
Sommerrabatt auf Markisen

Unsere Produkte:
• Rollläden
• Sonnenschutz
• Markisen
• Insektenschutz
• Fensterläden
• Fenster/Türen
• Motorisierung
• Reparaturservice



SONNENSTROM MIT KÖPFCHEN

HAUSTECHNIK MACHT PHOTOVOLTAIK IMMER INTERESSANTER



Mit Photovoltaikflächen auf dem Dach und intelligenter Haustechnik kann man inzwischen bis zu 60 Prozent des Strombedarfs selbst erzeugen. Diese Zahlen wurden am letzten Wochenende auf der Messe »Intersolar« in München publiziert.

Bild: Dachdecker.de

Das Thema Sonnenstrom zum eigenen Verbrauch wird immer interessanter, denn trotz sinkender Vergütungen im Rahmen des gekürzten Energie-Einspeisungs-Gesetzes (EEG) bleibt Photovoltaik höchst interessant. Nicht zuletzt, weil die Strompreise auch in Zukunft weiter nach oben gehen. Die Messe »Intersolar«, am letzten Wochenende in München, zeigte eindrücklich auf, dass die Eigennutzung auch durch eine immer intelligentere Haustechnik den Hausbesitzer in der Kostenbilanz ihrer Photovoltaikanlage höchst effektiv unterstützen kann. Flaggschiff der Entwicklung war auf der Messe die »Initiative EEBus e.V.«. In der Vereinigung haben sich die maßgebenden Unternehmen und Verbände der deutschen und internationalen Energie- und Elektrowirtschaft zusammengeschlossen, um eine energieeffiziente und für Nutzer komfortable Kommunikation aller Geräte mit Hilfe der EEBus-Technologie zu erreichen. Peter Kellendonk, der Vorsitzende der Initiative:

»Haushalte und Unternehmen, die Energie über Photovoltaik-Anlagen erzeugen, können sich so zu einem erheblichen Teil autark mit Solarstrom versorgen.« Ein Wäschetrockner, als eines der energieintensivsten Geräte in privaten Haushalten, kann dank der intelligenten Vernetzung automatisch so eingeplant werden, dass die eigene Energieerzeugung sowohl für den Elektroherd in der Küche reicht, als auch für den Trockner, der dann nach dem Kochen erst startet. Ergebnis: Es werden unnötige Lastspitzen vermieden, die normalerweise aus dem öffentlichen Netz bezogen werden müssten. Stattdessen nutzt der Haushalt während der ganz Zeit den günstigeren Eigenstrom. Das lohnt sich finanziell, da es mittlerweile



aufgrund sinkender Kosten für Photovoltaik-Anlagen, der reduzierten Einspeisevergütung und gleichzeitig steigender Energiepreise effizienter ist, den selbst produzierten Strom auch selbst zu verbrauchen.

Laut ersten Untersuchungen wird durch das intelligente Energiemanagement die Quote für den Eigenstromverbrauch in privaten Haushalten von durchschnittlich 30 auf bis zu 60 Prozent verdoppelt. Und das ist dann auch ein schlagkräftiges finanzielles Engagement. An dieser Haustechnik haben übrigens auch die Energieerzeuger großes Interesse: Denn dadurch werden aus den Stromnetzen zum Beispiel bei Sonnenschein Belastungsspitzen abgemildert. Mehr zur Initiative gibt es unter www.eebus.org.



In Büsingen soll das Nahwärmenetz im Sommer kfwf nur von der Sonne beheizt werden. swb-Bild: Ruh

IM SOMMER GANZ VON DER SONNE

Die Gemeinde Büsingen hat seit letztem Herbst ein Nahwärmenetz und kann sich damit in die Reihe der Bioenergiedörfer im Landkreis einreihen. Auch die Hilzinger Ortsteile Weiterdingen und Schlatt am Randen nutzen das lokale Angebot an Energie aus dem Wald oder aus Biogas, um einen Großteil der Orte mit Wärme zu versorgen. Auch in Randegg werden

über ein Nahwärmenetz viele Haushalte aus einem zentralen Heizwerk bei der Randegger Otlienquelle versorgt. Diese Bioenergiedörfer gehen auf eine Initiative des Unternehmens solarcomplex AG zurück. In Möggingen haben die Stadtwerke Radolfzell ein Bioenergiedorf auf der Basis von Biogas initiiert. Das besondere am Bioenergiedorf

Büsingens ist der Sommer. Denn dann wird dort in der Regel keine Heizung benötigt. Rund um das Heizkraftwerk wird gegenwärtig eine Solarthermiananlage durch das Unternehmen Ruh aus Gottmadingen installiert, die im Juli im Beisein von Minister Franz Untersteller mit einer offiziellen Einweihung in Betrieb genommen werden kann.

IMMER MEHR SONNENSTROM-ERZEUGER ANTEIL IM LANDKREIS WÄCHST WEITER AN

Obwohl sich die hiesige Photovoltaik-Industrie in der Krise befindet und der Gesetzgeber seine Einspeisevergütungen gesenkt hat, der Trend zur Stromerzeugung auf dem Dach ist ungebrochen. Das macht der Potentialatlas erneuerbare Energien deutlich, den das Umweltministerium des Landes unter www.um.baden-wuerttemberg.de (im Ordner Energie) veröffentlicht,

der dazu aktuelle Zahlen liefert. Danach gibt es bereits Gemeinden, in denen mehr als 5 Prozent des Strombedarfs schon über Photovoltaik vom Dach erzeugt werden. Die Stromerträge der großen Solarparks sind darin nicht enthalten. So werden zum Beispiel in Stockach von 420 Solaranlagen auf Dächern 5,74 Prozent des rechnerischen Strombedarfs im Jahresmittel

gedeckt. In Gottmadingen sind es von 256 Anlagen 5,27 Prozent nach den Angaben des Umweltministeriums. Bodman-Ludwigshafen kommt mit 91 Anlagen auch schon auf 5,02 Prozent.

Weitere Städte und Gemeinden: Konstanz: 991 Anlagen, 1,14 Prozent. Singen: 413 Anlagen, 3,12 Prozent. Radolfzell: 486 Anlagen, 2,4 Prozent. Engen: 256 Anlagen, 4,04 Prozent.

Ihr unabhängiger, kompetenter und kostengünstiger Gebäudeenergieberater

Karl-Heinz Kaiser
Schornsteinfegermeister
Gebäudeenergieberater (Hwk)
78247 Hilzingen, Hauptstr. 2a, Tel. 0 77 31 31 9 47 88, www.bsm-kaiser.de

Räume aus Lehm – Bauprodukt der Zukunft.

Lehm steht für **Hochwertigkeit**, die aus der Schlichtheit kommt. Die Eigenschaften des Lehms bewirken ein **ausgeglichenes Klima**. Durch Lehm wird Wohnen zum Urlaub im Alltag. Lehm prägt die **Atmosphäre** durch seine Brillanz und Schönheit. Aus Lehm werden die **Räume von morgen** geschaffen.

Sprechen Sie uns an.

Sauter PUTZ & PARF GEBÜSTRAU REPARATUREN
Sauter GmbH / Carl-Benz-Str. 8 / 78224 Singen
Tel. 07731-9261190 / www.sauter-putz-parf.de

KNECHTLE
FENSTERBAU
BAUSCHREINEREI

Felix-Wankel-Str. 1 · 78234 Engen
Tel. 077 33/9 80 80
knechtle-fenster@t-online.de
www.knechtle-fenster.de

Zimmermann's Obstverkauf's
Hofladen
A. Zimmermann
Aussiedlerhof
78315 Radolfzell-Stahringen
B34 Abfahrt Industriegebiet
Tel. 0 77 38 / 2 53, Fax 92 54 30
E-Mail: Zimmermanns.Hofladen@t-online.de

Schaut so traurig, weil wir ihren neuen Bau nicht versorgen können.*



STADTWERKE ENGEN

*Die meisten anderen können sich freuen. Über unsere günstigen Angebote, umfangreiche Leistungen und guten Service. Als örtlicher Versorgungsdienstleister sind wir persönlich für Sie da. Frau Martina Löwner berät Sie gerne näher unter (07733) 9480-17 oder via E-Mail: m.loewner@stadtwerke-engen.de

Stadtwerke Engen GmbH
Eugen-Schädler-Straße 3
78234 Engen
Telefon (07733) 9480-0
Telefax (07733) 9480-20
www.stadtwerke-engen.de
info@stadtwerke-engen.de

Das sind wir hier.

Kostenlose Marktwertermittlung für Ihre Immobilie
bei Teilnahme am Forschungsprojekt von BONUS Immobilien in Zusammenarbeit mit der Steinbeis-Universität Berlin.
Info: 07732 - 95 92 96 oder info@bonusimmobilien.de
Constanze Fuhrmann, Dipl.-Sachverständige für Immobilienbewertung (DIA)

BONUS IMMOBILIEN

Ihr Lieblingsbäcker
mit Herz und Verstand,
bäckt Leckereien
noch mit eigener Hand!

32 Jahre!

BÄCKEREI & KONDITOREI
Scheffelstraße 14 · Singen
Bistro Laga-Halt · Schaffhauser Str. 56 · Singen
Back-Eck-Künz · Hohenkrähenstr. 21 · Singen

Erdbeeren
Verkauf tägl. frisch ab Feld zum jeweiligen Tagespreis

Selbstpflücken
täglich ab 8 Uhr auf den

Erdbeerefeldern König
an der Straße Bankholzen / Bohlingen