

86.857 Exemplare

27. Juli 2022



WOCHENBLATT

Inhaltsangabe

Editorial	03
MOVE	04
Sportakademie Baumann	05
individuell OPTIC	06
inpotron	07
PLANA Küchenland	08
STS	09
Beneto	10
BW Immobilien	12
TreWiTax	14
Fiedlers Newsletter	15
Interview: Marian Schreier	16
Interview: Zukunftsfragen an die Bundesabgeordneten der Region	20
3A Composites	23
Graf Hardenberg Bootsservice	24

„Neu machen“

ist eine Sonderbeilage des Verlags Singener
Wochenblatt GmbH & Co. KG

Auflage:

86.857 Exemplare

Geschäftsführung:

Carmen Frese,
V.i.S.d.L.p.G.

Verlagsleiter:

Anatol Hennig

Herausgeber:

Anatol Hennig

Redaktion:

Oliver Fiedler,
Dr. Thomas Karsch,
Stephan Herrmann,
Anatol Hennig,
Kathrin Reihs

Anzeigenberatung:

Rossella Celano,
Sonja Muriset

Layout/Design:

Amrit Raj

Die durch den Verlag gestalteten
Anzeigen und Texte sind urheberrechtlich
geschützt und dürfen nur mit schriftlicher
Genehmigung des Verlags verwendet
werden.

„Hey, alles glänzt, so schön neu“

Mut zur Veränderung

Veränderung in Zeiten von Ungewissheit – das erfordert Mut. Und wir leben gerade wahrlich in ungewissen Zeiten, in denen keiner sagen kann, wie es in zwei Monaten, in einem Jahr, geschweige denn in fünf Jahren aussehen wird.

Das war vor drei Jahren zwar auch so, allerdings mit viel weniger Fragezeichen in den potenziellen Möglichkeiten.

Deshalb ist es gerade jetzt umso entscheidender, den für sich besten Weg zu gehen, mit all den Steinen, die im Weg liegen – und die Steine wegräumen, umgehen oder erklimmen. Ganz im Sinne von Peter Fox, von dem wir uns zu diesem Titel inspirieren lassen haben und seinem Lied „Alles neu“.

Denn nur, wer alte Schranken und Mauern einreißt, auf diesen tanzt und einen Weg findet, sich neu zu erfinden oder Bestehendes zu erweitern, ist gerüstet für die uns allen ungewisse Zukunft.

„Die Welt mit Staub bedeckt,
doch ich will sehen wo's hingeht
Steig' auf den Berg aus Dreck,
weil oben frischer Wind weht“

„Nur noch konkret reden,
gib mir ein ja oder nein
Schluss mit Larifari,
ich lass' all die alten Faxen sein“

Songwriter: David Conen / Dmitri Dmitijew-
itsch Schostakowitsch / Pierre Baigorry /
Vincent Von Schlippenbach
Songtext von Alles neu © BMG Rights Man-
agement, Warner Chappell Music, Inc

„Alles glänzt, so schön neu!“

„Hey, wenn's dir nicht gefällt, mach neu“



Oliver Fiedler, Sonja Muriset, Rossella Celano, Amrit Raj und Kathrin Reihs stehen symbolisch für den Weg, den viele Unternehmer der Region gegangen sind: Bestehendes einreißen und neu aufbauen. Eben einfach „Neu machen“.

Die Unternehmen aus der Region, die wir Ihnen hier in dieser Sonderbeilage vorstellen möchten, sind diesen Weg gegangen. Sie sind gewachsen, haben umstrukturiert, gehen neue Wege. Sie haben die Augen geöffnet und sich der Situation gestellt. Sie zeigen, dass sie zukunftsfähig sind und das auf unterschiedlichste Weise. Sie investieren in ihren ökologischen Fußabdruck, haben neue Konzepte erarbeitet und sich auf das ungewisse Projekt „Zukunft“ eingelassen. Denn wer langfristig am Puls der Zeit bleiben möchte, muss sich mit seinem Unternehmen beschäftigen. Das erfordert eine große Portion Mut. Davor haben wir Respekt und wünschen uns, dass noch viel mehr Unternehmen, die zu Recht und stolz das Label „Made im Hegau“ tragen können, ihren persönlichen Weg gehen.

- Kathrin Reihs

Editorial



swb-Bilder: Dr. Thomas Karsch



Es bewegt sich was beim Move:

„In der Corona-Zeit haben wir überlegt: Was machen wir denn Neues? Wir wollten die Zeit, die wir zwangsläufig bekommen hatten, kreativ nutzen, auch für Neu-Investitionen, beispielsweise in einen Umbau, um unser Angebotsportfolio zu erweitern“,

so beginnt Daniel Rosenkranz, sportlicher Leiter, zu erzählen, wie es zu CrossFit, dem seit einem Jahr neuen Angebot des Fitnessstudios Move in Singen, kam. Und da zu dieser Zeit drei seiner BA Studentinnen bereits in Konstanz zusätzlich zum Fit-

ness mit CrossFit Training begonnen hatten und „total entflammt dafür“ waren, lag es nahe, in diese Richtung zu marschieren.

Für das Move war diese Entscheidung schon wegen der Investitionssumme ein großes Risiko, aber auch, weil CrossFit für Move Neuland war. „Doch mit Mitarbeiterinnen, die dafür brennen und die Gelegenheit, sowohl Equipment als auch Chayenne Schwarz mit ihrer bereits vier-jährigen Erfahrung als CrossFit-Trainerin von der CrossFit-Box Konstanz, die coronabedingt schließen musste, zu übernehmen, konnten wir diesen Weg gehen“, fasst Daniel Rosenkranz zusammen. „Zumal wir mit den kaum noch genutzten Squash-Plätzen noch die passenden Räumlichkeiten zur Verfügung hatten.“

CrossFit vereint die drei wichtigsten Elemente für Fitness: Ausdauer, Kraftausdauer und Koordinationsfähigkeit, was durch gymnastisch-turnerische Elemente umgesetzt wird. Die Ursprünge kommen wieder mal aus den USA, wo CrossFit für das Training von Feuerwehrleuten, Polizisten und das Militär entwickelt wurde, damit diese fit für ihre Einsätze werden. Das Prinzip dahinter steht heißt: „Auf das Ungewisse vorbereitet sein“, erläutert Chayenne Schwarz.

In den CrossFit-Boxen werden Gruppentrainings absolviert. Der Basisgedanke der verschiedenen Trainingskonzepte ist, körperliche Funktionalitäten zu erhalten oder wiederherzustellen. Die Gruppen von maximal zehn Personen sind altersmäßig bunt gemischt, vom Fünfzehn- bis zum Sechzigjährigen. Über eine Buchungs-App wird sichergestellt, dass die Gruppengröße nicht überschritten wird.

Trotz des gemeinsamen Trainings werden die Übungen jedem Einzelnen individuell gemäß Alter und Fitnesszustand angepasst. Wobei das Programm der 60-minütigen Workouts ständig wechselt. An der Tafel in der Box erfahren die Kursteilnehmer zu Beginn, was sie erwartet, und dabei würde häufig gejamert, weil diese

dann schon vorher wüssten, wie ausgepowert sie hinterher sein würden, erzählt Daniel Rosenkranz nicht ohne Stolz, weil dies zeige, wie stark die Freude am Powertraining, an der körperlichen Herausforderung, bei den „CrossFittern“ sei.

Die Betreuerin achtet während der Kurse nicht nur auf die richtige Umsetzung der Übungen, sondern zeigt den Trainierenden auf, was in ihnen steckt. „Ich mache eigentlich Personal Training für zehn Personen gleichzeitig“, beschreibt Chayenne Schwarz den Ablauf während des Workouts. Und diese Rundumbetreuung ist das, was die Leute bei CrossFit schätzen.

Dass das Konzept ankommt liest Daniel Rosenkranz auch daran ab, dass nach nun einem Jahr deutlich mehr Leute bei der Stange bleiben, als das üblicherweise bei einem Fitnessstudio der Fall sei.

Die klassischen „CrossFitter“ sind diejenigen, die Spaß an der Bewegung haben, in der Gruppe trainieren und mit Leuten in Kontakt kommen möchten. So hat sich bereits nach einem Jahr eine Community bei CrossFit entwickelt.

Der Community-Gedanke wird über Social Media weiter gepflegt. Über Instagram und Facebook kann man sich anschauen wer hier trainiert, sich ein Bild von der Community machen und schauen, ob man sich wohlfühlen würde. Und wenn man dann Lust auf Bewegung bekomme, dann auf zum CrossFit von Move.

- Dr. Thomas Karsch

Gesprächspartner:

Daniel Rosenkranz,
MBA Sport- & Gesundheitsmanagement
seit 10 Jahren bei Move, Sportlicher und Studioleiter in Singen

Chayenne Schwarz,
22 Jahre, aktuell Duales Studium
BA Fitnessökonomie, Betreuerin,
Social-Media-Beauftragte





swb-Bilder: Baumann Sportakademie

Sportakademie Baumann – den schwarzen Gurt fürs Leben erlangen

„Wir stärken Menschen, egal ob klein oder groß, für ihr späteres Leben. Das ist mehr als Sport“,

erläutert Robin Baumann und weist auf die riesige Trainingsfläche hinter sich. Er und seine Frau Chantal sind die Inhaber der Sportakademie Baumann GmbH in Singen und Überlingen. Eine Sportschule mit einer ganz besonderen Philosophie.

Auf den Matten rasen lachende und schreiende Kinder umher. Doch nach einem Wort der Trainerin im Raum, stehen plötzlich alle auf einer Linie und warten gespannt auf die gemeinsame Begrüßung.

Die Baumanns sprechen von „werteorientiertem Kinderunterricht“, mit dessen Hilfe sie sowohl Disziplin vermitteln wollen, aber auch das Selbstbewusstsein der Kinder stärken und auf spielerische Weise zeigen möchten, wie man sich sowohl verbal, als auch körperlich im Notfall wehren kann.

Die Eltern warten derweil entspannt auf der Sonnenterrasse oder in der gemütlichen Lounge des Studios, bis das Gewusel aus weißen Trainingsanzügen mit bunten Gürteln den Trainingsraum wieder verlässt.

Erreichbare Ziele zu setzen, wie zum Beispiel sich eine neue Gürtelfarbe zu verdienen, sei ein wichtiges Mittel dafür, selbstbewusster zu werden und um Fleiß und Durchhaltevermögen zu fördern.

Natürlich müssen Aufgaben, so sagen die Baumanns, immer an das Alter und an die Entwicklung der Kinder angepasst werden. Die Sportakademie unterscheidet im Kinderunterricht deshalb unter drei Altersgruppen: die „Minis“ mit Kindern von drei bis fünf Jahren, die „Kids“ mit sechs- bis neunjährigen und die „Teens“ mit zehn- bis vierzehnjährigen Jugendlichen.

Die Hälfte der Mitglieder der beiden Standorte in Singen und Überlingen trainieren in einer dieser drei Kategorien. Die andere Hälfte zählt zu den „Erwachsenen“.

„Hier unterscheiden wir nur in Einsteiger und Fortgeschrittene. Die Erwachsenen können sich zwar keine Gürtel verdienen, aber mit einem Training, bestehend aus drei Säulen, Selbstverteidigung, Kampfsport, und Fitness, kann sich jeder ein eigenes Ziel stecken, zu dessen Erreichen wir ihn rund um die Uhr unterstützen. Hierfür haben wir ein großes Team, wovon fünf Trainer sogar hauptberuflich bei uns arbeiten“, erklärt Robin Baumann voller Stolz.

Es gäbe verschiedenste Gründe, warum Erwachsene mit dem Training beginnen: Manche haben Ängste oder haben traumatische Erfahrungen gemacht, denen sie nun den „Kampf ansagen“. Viele Mitglieder genießen einfach die gesellige Atmosphäre und den Sport mit Gleichgesinnten. Andere wiederum haben endlich den Schritt gewagt, etwas für ihre persönliche Fitness zu tun und lassen sich von den Trainern motivieren, diese zu verbessern.

Was wird denn nun genau in der Sportakademie Baumann unterrichtet? Krav Maga, ein Selbstverteidigungssystem mit Wurzeln in Israel. „Dort wurde Krav Maga im Nahkampf des israelischen Militärs praktiziert. Hier ist es aber noch viel mehr als das: Wir helfen Kindern, stärker durch ihr Leben zu gehen und Erwachsenen sich ihren Problemen zu stellen und in einer großen Gemeinschaft mal richtig auspowern zu können. Man erreicht mit uns quasi auch den schwarzen Gurt fürs Leben“, erklärt Robin Baumann, grinst, stellt sich neben seine Frau auf die Sonnenterrasse unter die Palmen und gönnt sich einen kurzen Moment Ruhe, bevor auch er frisch aufgetankt den Erwachsenenunterricht an diesem Abend leitet.

- Dr. Thomas Karsch

BAUMANN Sportakademie

Gesprächspartner:
Robin Baumann
Geschäftsführung

Kontakt:
Sportakademie
Baumann® GmbH
Move Gesundheits-
studio Singen
Carl-Benz-Straße 27
78224 Singen
Tel.: 0152/01674063



Robin und Chantal Baumann

swb-Bild: Dr. Thomas Karsch



Auch in Zukunft immer den Durchblick behalten!

Jede Brille ist ein funktionaler und ästhetischer Mehrwert für den Kunden.

Wenn Florian Trunk über den Entstehungsprozess von Brillengestellen, Brillengläsern und auch Kontaktlinsen spricht, dann spürt man die professionelle Begeisterung und Hingabe des Augenoptikers für sein Metier. Jedes Endprodukt wird ganz individuell und fachlich fundiert auf die spezifischen Bedürfnisse des Kunden angepasst.

Zunächst wird mit dem Kunden ein „Pre-Check“ der Augengesundheit durchgeführt, bevor man in die eigentlichen Detailmessungen geht. Das ist auch für Lisa Trunk ein ganz wichtiger Gesichtspunkt, wenn es um die langfristige Kundenzufriedenheit geht: „Es steht in unserer Verantwortung, dem Interessenten auch wirklich die richtige Brille zu verschaffen – und es ist schön, wenn man mit der Kundschaft auf so einer vertrauensvollen, langfristigen Basis und nicht nur mit Verkaufsdruck zusammenarbeiten kann.“

Sind diese Aspekte geprüft, geht es an ganz exakte Sehschärfe-Messungen. Hierfür stehen bei individuell OPTIC seit Neuestem hochpräzise Messgeräte zur Verfügung, die bis auf das Einhundertstel-Dioptrien genau arbeiten. Florian Trunk erklärt den Mehrwert für den Kunden dann so: „Je genauer man diese Messungen durchführt, desto besser kann das Brillenglas und letztlich dessen Abbildungsqualität auf die Netzhaut ausgeführt werden.“

Nun kann man gemeinsam mit dem Kunden die gewünschte Brillenfassung auswählen. Hierfür steht eine Vielzahl spannender Marken zur Verfügung. Man hat sich ganz bewusst für ein breites Sortiment verschiedenster Modelle entschieden, um der Kundschaft damit wirklich die passgenaue Brille mit bester Stilberatung, optimaler Ästhetik und in höchster Qualität anbieten zu können. Meistens wird das passende Brilleng-

las als Rohling beschafft und bei individuell OPTIC dann weiterbearbeitet. Das ist heutzutage nicht mehr üblich, denn derart aufwändige Werkstattkapazitäten benötigen natürlich geschultes Fachpersonal. Aber durch die Durchführung dieses Arbeitsganges im eigenen Hause schafft man ideale Voraussetzungen, dass auch die endgültige Anpassung der Brille auf die ganz speziellen Kundenbedürfnisse einwandfrei gelingt.

Gutes Sehen ist ein Stück „Lebensqualität“ – und die notwendigen Lesehilfen werden damit zu einem wichtigen Lebensbegleiter. Seit der Gründung des Unternehmens im Jahre 1990 ist das die Maxime des Inhabers Peter Trunk, der mit diesem Konzept des „etwas anderen Augenoptikers“ stets die Vorwärtswicklung des heutigen Familienunternehmens – mit aktuellen Standorten in Singen und Konstanz als einer der „Top 100 Augenoptiker“ – im Blick hat.

Dabei spielen heutzutage auch Nachhaltigkeitsaspekte eine wichtige Rolle. So arbeitet man auf der Lieferantenseite vorwiegend mit regionalen Partnern wie zum Beispiel der Manufaktur „ROLF Specta-

cles“ oder dem Konstanzer Unternehmen „YOU MAWO“ zusammen, die dank der Verwendung nachwachsender Rohstoffe oder maßgeschneiderter 3D-Druckverfahren den ökologischen Produktionseinfluss auf ein Minimum beschränken und durch die räumliche Nähe auch den CO₂-Fußabdruck deutlich reduzieren. In ähnlicher Weise heben sich die Kollektionen „FREUNDESKREIS“ oder die „Seerbrille“ wohltuend vom Massenangebot asiatischer Hersteller ab, weshalb individuell OPTIC auch künftig auf diese umweltverträglichen Produktlösungen setzt.

Ganz konkret hat auch der Kunde einen Nutzen von diesen Unternehmenswerten: Bei hochwertigen Brillen lohnen im Gegensatz zu „Billigprodukten“ noch Reparatur und Service. Die dadurch erreichte Langlebigkeit sichert die Investition und fördert wesentlich den Nachhaltigkeitsgedanken, in klarer Abgrenzung zur „Wegwerfmentalität“ zahlreicher Produkte aller möglichen Branchen. Aus dieser Überzeugung heraus gilt bei individuell OPTIC nach wie vor der Leitsatz: „Super Design, super Funktionalität, super nachhaltig!“

- Stephan Herrmann



Gesprächspartner:

Lisa Trunk,
staatl. geprüfte
Augenoptikerin-/
Augenoptikermeisterin

Florian Trunk, B.Sc.
Augenoptik/Optomietrie

Kontakt:

individuell OPTIC GmbH
Brillen und
Contactlinsen GmbH
Scheffelstraße 1
78224 Singen
Tel.: 07731/67 572

inpotron - Neubau ist die moderne Arbeitswelt!

Wie bei inpotron in Hilzingen die mitarbeiterorientierte Personalpolitik Hand in Hand mit einem erfolgreichen Wachstumskurs des Unternehmens gelingt.

Stolz führt Simone Meister, bei inpotron verantwortlich für das Personalwesen, durch den Neubau. Die Gebäudehülle ist bereits fertig und im Spätsommer soll die Firmenerweiterung dann bezogen werden. Lichtdurchflutete Hallen, ein großzügiges Atrium für Informationsveranstaltungen, sowie moderne Büroräume mit vielen Kommunikations- und Begegnungsbereichen sind heute schon ersichtlich. Sogar an einen Sport- und Fitnessraum für die Belegschaft wurde gedacht.

Mit dieser Investition vergrößert inpotron seine Büro- und Produktionsflächen auf nahezu das Doppelte, was ein klares Bekenntnis des Vorzeigeunternehmens für ein weiteres, nachhaltiges Wachstum am Standort Hilzingen ist.

Bereits bei der Vorplanung wurden die MitarbeiterInnen des Unternehmens einbezogen, indem man in allen Teams nach den Wünschen und Anregungen hinsichtlich des bevorstehenden Firmen-Neubaus anfragte. „Viele dieser Impulse wurden auch umgesetzt“, sagt Simone Meister. „So steht dieses Projekt erneut für das erfolgreiche Zusammenwirken von individueller Wertschätzung und unternehmerischer Wertschöpfung, was seit vielen Jahren ein wichtiger

Erfolgsfaktor bei inpotron ist“.

Inpotron wurde 1997 gegründet und ist heute mit rund 250 MitarbeiterInnen einer der Marktführer im Bereich Stromversorgungen. Die in Hilzingen entwickelten und produzierten Schaltnetzteile sind echte Hightech-Geräte und finden Anwendung in der Industrie, Medizintechnik, Transport und Verkehr, Medien und Telekommunikation, sowie in weiteren, digitalen Wachstumsbranchen wie zum Beispiel der LED-Beleuchtung oder der Gebäude-Systemtechnik. „Wir verstehen uns als innovative Produkt-spezialisten und bieten dem Kunden individuelle Lösungen an, die sich vom Standard deutlich abheben“, führt Simone Meister aus. „Doch dafür brauchen wir engagierte Nachwuchs-, Fach- und Führungskräfte, die über alle Altersstufen hinweg als Team gemeinsam am gleichen Strang ziehen.“

Entlang der Unternehmenswerte lebt man bei inpotron eine mitarbeiterorientierte Personalpolitik, die nicht nur auf dem Papier, sondern besonders beim täglichen Miteinander greifbar ist. Man hört den Menschen zu, schafft über eine transparente und kommunikative Unternehmenskultur Vertrauen, Sicherheit und Identifikation und bietet den MitarbeiterInnen individuelle Unterstützung und Entwicklungsmöglichkeiten an. Bereits zum dritten Mal in Folge wurde das Unternehmen daher 2022 von seinen MitarbeiterInnen als TopJob Arbeitgeber bewertet und von der zeag (Zentrum für Arbeitgeberattraktivität) prämiert.

Gesprächspartner:

Simone Meister,
Team Personal, Personalleitung

Kontakt:

inpotron Schaltnetzteile GmbH
Hebelsteinstraße 5
78247 Hilzingen
Tel.: 07731/97 57-0



Simone Meister

inpotron



Wesentlich für die praktische Umsetzung dieser Unternehmensführung ist ein selbst entwickeltes Organisationsmodell. Entlang der Wertschöpfungskette im Unternehmen, vom Kundenwunsch zum Kundennutzen, werden die Bereiche, Teams und alle Mitarbeitenden in einer für alle direkt im Betrieb einsehbaren Grafik visualisiert. Wirklich jeder hat somit seinen eigenen Platz und damit verbundene Verantwortung und parallel dazu Raum für projektbezogene oder interdisziplinäre Aufgaben. So engagiert sich zum Beispiel für den Firmenneubau gerade eine eigene Projektgruppe, bei der sich interessierte Beschäftigte aktiv einbringen können. Besonderheiten ergeben sich auch daraus, dass Führungspositionen nach Fach- und Personalthemen gegliedert sind, um den menschlichen Aspekten der betrieblichen Zusammenarbeit ganz bewusst mehr Raum zu geben. Und auch offene Positionen und Entwicklungsperspektiven werden in der Grafik klar aufgezeigt, was dem Einzelnen dann Entfaltungsmöglichkeiten gemäß seiner persönlichen Stärken bietet.

- Stephan Herrmann



Franz Hilzinger



Die BBQ-PLAN(A)ER

Erleben Sie bei uns die neuesten Trends aus der Welt der Küchen und stellen Sie mit unserer Unterstützung Ihre Traumküche zusammen.

„Die Traumküche geht raus“, so formuliert Claudius Hilzinger, der Sohn, mit Leuchten in den Augen die Philosophie, die hinter der Idee steckt, Outdoor-Küchen ins Programm bei PLANA in Singen aufzunehmen. „Wir haben 22 Jahre Erfahrung in der Beratung von Kunden bei der Planung von individuellen Küchen“, erläutert der Vater, Franz Hilzinger, weiter. Insbesondere bei den Outdoor-Küchen käme es darauf an, die Bedürfnisse des Kunden herauszuarbeiten, zu sehen, was er wirklich braucht – und an was er eigentlich gar nicht gedacht hat. Wer sein Fleisch schon mal schnell auf dem Boden abgestellt hat, weil der Grill gerade Flammen wirft, weiß, wie wichtig beispielsweise auch draußen ausreichende Arbeitsflächen sind.

Die Wünsche des Kunden und die räumlichen Gegebenheiten des Gartens und der Terrasse bilden die Basis für individuelle Maßanfertigungen oder die Zusammenstellung von passenden Modulen. Und wie bei den Innenküchen wird von schicken Basismodulen bis hin zur High-End Vollausstattung dem Kunden gleichermaßen bei der Realisierung seiner Traumvorstellungen geholfen. Gut, wenn dieser schon Maße und vielleicht Bilder mitbringt. Wenn nicht, wird nachgemessen, klar.

Für die Umsetzung der Kundenwünsche haben sie sich für einen regionalen Outdoor-Küchenbauer aus dem Raum Stuttgart entschieden. Nur eine feste partnerschaftliche Zusammenarbeit, so Franz Hilzinger, könne die Qualität sichern, die er mit PLANA seinen Kunden seit dem Jahr 2000 in Singen bietet. Und schließlich stehen Outdoor-Küchen draußen, selbst wenn die Terrasse überdacht sei. Da kommt es in besonderem Maße auf die Güte der Materialien an. Und hier profitiert der Kunde wieder von der langjährigen Er-

fahrung bei PLANA Singen.

Bei der Planung von Innenküchen wird schon lange der Trend berücksichtigt, dass Kochen immer mehr ein geselliges Miteinander sein darf. Offene Küchen mit Kochinseln, oft ergänzt mit Bartresen oder angrenzenden Sitzgelegenheiten, spiegeln deshalb drinnen wie draußen dieses Bedürfnis nach gemeinsamem Erleben und Genießen wider. Dem Trend entsprechend stellen die „Hilzingers“ fest, neben dem Vater und dem Sohn ist noch Tochter Verena mit in der Geschäftsführung, dass sie für immer mehr Bauherren mit der Innenküche die Outdoor-Küche gleich mit planen.

Für draußen gelte es beim Kunden herauszuarbeiten: Ist er eher der Feuerteufel oder gibt er lieber Gas. Wobei eine Kombination verschiedener Geräte, beispielsweise eines „Green Eggs“ mit einem Edelstahlgrill, immer mehr an Beliebtheit gewinnt. Und Plancha-Grills werden von vielen Grillmastern wegen ihrer Vielseitigkeit gerne zusätzlich gewählt. Solche Kombinationen in eine ästhetische wie funktionale Outdoor-Küche zu integrieren, bei der die ganze Zubereitung des Essens zelebriert werden kann, ist es, was PLANA in Singen neu im Portfolio für ihre

Kunden aufgenommen hat.

Mit dieser Initiative haben sie vor etwa zwei Jahren begonnen. In einer Zeit, die durch Corona geprägt war und deren Auswirkungen noch immer, verschärft durch den Krieg in der Ukraine, das aktuelle Geschäft bestimmen. Telefonate durch sämtliche Lieferketten seien häufig notwendig geworden, um dem Kunden die gewünschte Ausstattung seiner Küche einrichten zu können. Umso größer ist die Freude die sie verspüren, wenn sie Menschen ihre Träume von der Faszination des Kochens und Grillens erfüllen dürfen.

Inspirationen dafür bekommen Kunden bald in einem Show-Room für Outdoor-Küchen. Im Atrium des Küchenhauses werden dann nicht nur für den Innenbereich Traumküchen gezeigt, sondern bei Grill-Events und Kursen wird vorgestellt, was sich Großartiges darauf zaubern lässt. Man darf sich also freuen auf ein BBQ by PLANA. - Dr. Thomas Karsch

PLANA Küchenland



swb-Bilder: Dr. Thomas Karsch

Claus Hilzinger

Gesprächspartner:
Claudius Hilzinger,
Geschäftsführung
Vertrieb, Marketing &
Controlling

Kontakt:
Hilzinger + Stemmer
Küchenvertriebs oHG
Georg-Fischer-Str. 32 a
78224 Singen
Tel.: 07731/90 98 30

Wir haben eigentlich nur Zukunftsthemen im Kopf!



swb-Bilder: Stephan Herrmann

Neue, spannende Perspektiven beim Spezialisten für induktive Bauteile in Stockach.

Unter elektrischer Induktivität versteht man, grob gesagt, das Zusammenspiel von Strom, Spannung und Magnetismus. Dieses physikalische Prinzip ist Dreh- und Angelpunkt der Spezial-Transformatoren-Stockach GmbH & Co. KG (STS), wo man sich in den letzten fast 50 Jahren eine herausragende Expertise und internationale Anerkennung bei Spezial-Transformatoren und Drossелеlementen erarbeitet hat.



Gesprächspartner:
Kurt Zinser, Dipl.-Ing. (BA)
Werksleiter/Prokurist

Kontakt:
STS Spezial-Transformatoren-
Stockach GmbH & Co. KG
Am Krottenbühl 1
78333 Stockach/Hardt

Was zunächst etwas „trocken“ erscheint, bedingt in Wirklichkeit eine sehr spannende Produkt- und Fertigungstechnologie. „Bei uns gibt es keine Katalogprodukte, sondern nur kundenspezifische Projekt- und Produktlösungen“, umschreibt Kurt Zinser, Werksleiter und Prokurist des Stockacher Unternehmens, die aktuellen und künftigen Herausforderungen. So umfasst das STS-Leistungsprofil die Entwicklung und Produktion von induktiven Bauelementen, die weltweit in der Bahn- und Medizintechnik, bei zahlreichen Industrieapplikationen oder auch bei zukunfts- und wachstumsorientierten Themen wie zum Beispiel erneuerbaren Energien, smarter Energie-speicherung, vernetzten Energiever-sorgungssystemen, E-Mobilität oder der Brennstoffzellentechnik zum Einsatz kommen.

Für Kurt Zinser steht fest, dass diese beständige Produktinnovation auch die internen Prozesse treibt: „Wir müssen auch hier immer einen Schritt voraus sein“, weshalb die Werksentwicklungsplanung, Automatisierungs- und Digitalisierungsprojekte sowie der Einsatz modernster Arbeitsmittel fortlaufend weiter-entwickelt werden. Ein konkretes Beispiel stellt der aktuelle Bau einer neuen Wareneingangsschleuse dar, wo man einerseits die bereits bestehende Energieeffizienz weiter verbessert, andererseits aber auch die Optimierung der internen Lager- und Produktions-logistik anstrebt. So schließen sich an den Neubau noch weitere Optimierungs-maßnahmen an, die die Umorganisation der Lager- und internen Logistik-abläufe, eine neue vollautomatische Lagertechnik mit Anbindung zum EDV-gestützten Produktionsplanungs- und Steuerungssystem, sowie auto-matisierte Fertigungsverfahren nebst Einsatz von Industrierobotik, beinhalten. Auch im Bereich der „Digitalisierung“ laufen entsprechende Projekte, die zum Beispiel papierlose Logistik- und Produktionsabläufe, visuelle Fertigungs-informationssysteme sowie rein digitale Administrations-prozesse umfassen.

Dabei steht immer der Kundennutzen und damit die Vorwärtsorientierung des Unternehmens im Vordergrund. So ist es durch Realisierung der oben genannten Projekte möglich, dem Produkthanwender eine 100%ige Chargen-Rückverfolgbarkeit mit detaillierter Messdatenauswertung für jedes einzelne Produkt an die Hand zu geben, was gerade im inter-nationalen Geschäft einen wesentlichen Wettbewerbsvorteil beim Kundenservice bedeutet.

„Wir können jedes Bauteil ganz genau ausrechnen, gehen damit an technische Grenzen und verbrauchen kein unnötiges Material“, so Kurt Zinser. Doch damit sich diese Produktalleinstellungsmerkmale wie hohe Leistungsdichte, effizienter Wirkungsgrad sowie ressourcenschonende Bauteilauslegung auch in Zukunft entwickeln und produzieren lassen, braucht es weiter qualifiziertes Fachpersonal. Deshalb investiert STS in exzellente Ausbildungskonzepte und bietet unter anderem Ausbildungsgänge zum Maschinen- und Anlagenführer, für international geschulte Industriekaufleute oder auch duale Studienmöglichkeiten zum Bachelor in Elektrotechnik an.

Gerade im Zuge der angesprochenen Logistik-Optimierung hat man jüngst noch eine neue Ausbildungsqualifikation zur „Fachkraft für Lagerlogistik“ geschaffen, wo neben profunden Kenntnissen der Warenwirtschaft auch spezielle Ausbildungsinhalte auf die „digitale Fabrik der Zukunft“ ausgerichtet sind.

- Stephan Herrmann



Vom Kulturschock zur Nudel

Wie viele Ihrer Kunden sind „Wiederholungstäter“?
„Zwischen 30- 50 %. Für ein Food-Start-up, das wenig in Marketing investiert, ist das sensationell.“



Fotografie: Herzblutfotografie Janina Pulvermüller

Es begann 2015 auf einem Markt in Peking. Mit einem schwarzen Skorpion. Gegrillt und aufgespießt. Lara Schuhwerk verlor eine Wette – und kostete das erste Mal in ihrem jungen Leben ein Insekt. Ein mind-blowing von unterschiedlichsten Einflüssen prasselte auf sie ein: „Das Gehirn bekommt zwei konträre Infos: Die Augen sagen, liihh, das ist eklig, du wirst sterben‘ und die Geschmacksknospen feuern gleichzeitig, hmmm, schmeckt wie Hühnchen und ein bisschen nach Erdnuss‘. Es war unglaublich“, so die heute 30-Jährige. Es war ein kleiner Kulturschock, die Besucher auf diesem Markt alles, was sechs, acht, hundert Beine oder gar Flügel hatte, mit einer Selbstverständlichkeit essen zu sehen, wie die westliche Welt Schweinefleisch oder Kartoffeln zu sich nimmt.

Doch das Erlebnis rückte in den Hintergrund. Bis drei Jahre später in Frankreich im Zuge des Masterstudiums ein Businessplan für eine Unternehmensgründung eingereicht werden sollte. Für Lara Schuhwerk waren drei Dinge klar: Erstens, sie wollte nicht auch noch eine App auf dem Markt bringen. Zweitens, es sollte etwas mit Ernährung sein, denn essen müssen wir alle. Drittens: Nachhaltigkeit und Klimaschutz werden in der Regel sehr eindimensional beleuchtet; denn E-Autos kann sich eben nicht jeder leisten und so würden wir es uns auch zu einfach machen. Wenn all diese Überlegungen in einen Topf geworfen werden, kommt Folgendes dabei heraus: ein nährstoffreiches Nahrungsmittel mit kleinem ökologischen Fußabdruck. Und so kam die Idee, die ganz pragmatisch lautete: Proteine in Form von Insekten in eine Nudel packen. Innerhalb von zwei Tagen war Lara Schuhwerk die „Insect-Lady“ des Campus.

Zurück in Deutschland und nun wohnhaft im Zollern-Alb-Kreis, wurde der jungen Frau mit den großen Träumen jedoch eines schnell klar: Ihre Idee war gut, polarisierte und in der Theorie gab es keine Schranken – in der Praxis jedoch war es nicht ansatzweise so einfach, sondern eher zermürbend und frustrierend. „Das deutsche Mindset ist typischerweise: Wir haben ein Problem, um das wir uns sorgen, drehen uns bei der Lösungsfindung 100-mal im Kreis und finden letztendlich 1.000 Gründe, die dagegen sprechen und warum etwas nicht funktioniert. Das wollte ich durchbrechen, erzählt Lara Schuhwerk lachend. So kam sie 2018 in die Technologiewerkstatt in Albstadt, ein Gründerzentrum, und die langsame, aber stetige Reise von „Beneto Foods“ nahm ihren Lauf.



Lara Schuhwerk umgeben von ihrem Team aus Biologen und Maschinenbauingenieuren.

Wie schmecken Ihre Nudeln?

„Wie Vollkornnudeln, so war der Anspruch von Anfang an. Aber wir produzieren auch mit Geschmacksrichtungen wie Tomate und bald neu Steinpilz.“

Soll es Ihre Nudeln im Supermarkt geben?

„Ja, aber erst in ein paar Jahren. Dafür müssen wir noch besser werden.“

Die Start-up-Gründerin entschloss sich, sich ihre Freiheit und Unabhängigkeit zu erhalten. Und so ging sie abends kellnern, während sie tagsüber „Beneto“ aufbaute. Im Mai 2019 war es dann soweit: Die ersten 250 kg Nudeln aus Grillenmehl waren in Handarbeit produziert. Mit dem damaligen rudimentären Onlineshop war trotz des hohen Verkaufspreises bereits nach vier Monaten die gesamte Produktion ausverkauft. Noch im selben Jahr startete sie eine Crowdfunding-Kampagne, die überaus erfolgreich verlaufen ist, und so konnte neu produziert werden. Dann kam der Auftritt in der Fernsehsendung „Die Höhle der Löwen“ und Investor Nico Rosberg, ehemaliger Formel-1-Fahrer. Und über Nacht waren ihre Nudeln so beliebt wie noch nie.

Doch dieser Erfolg ist noch lange kein Grund für Lara Schuhwerk, sich darauf auszuruhen, im Gegenteil. Ihr Anspruch ist es, ihr Produkt geschmacklich zu verfeinern, die Produktionskosten zu senken und den Menschen ihre Passion näherzubringen. Und es gelingt: Bereits im Herbst dieses Jahres kann sie unter vier Euro Verkaufspreis pro Verpackung gehen. Dazu kam das Existenzgründerstipendium der Bundesregierung im Oktober 2020: Das zwölf-monatige Förderprogramm für Gründer im sechsstelligen Bereich wurde ihr für ihr zweites, zukunftsträchtiges Standbein gewährt: die vollautomatisierte Grillenfarm auf

deutschem Boden „Beneto Farm“.

Bereits nach ihrem Fernsehauftritt meldeten sich Landwirte aus ganz Deutschland bei Lara Schuhwerk, die sich für ihre eigene Zukunft rüsten wollten und in der Produktion von Insekten und Grillen hier eine Möglichkeit sehen. Auf den Höfen gibt es Platz und oftmals durch Biogasanlagen genug Abwärme, um diese für die Zucht nutzbar zu machen. Also stellte Lara Schuhwerk ein Team aus Biologen und Maschinenbauingenieuren zusammen und tat etwas ganz Einfaches: „learning by doing“. Sie versuchten sich erfolgreich an der Insektenzucht in einem umgebauten Schweinestall. Das Ziel in den nächsten ein bis zwei Jahren: Eine dezentrale Grillenzucht aufbauen, die mithilfe einer Plug & Play Technologie modular in SeeFracht-Container installiert werden kann und damit der Landwirtschaft eine neue zukunftssträchtige Richtung weist.

Doch die wichtigste Frage in unserer westlichen Welt ist wohl: Wie bekommt man Menschen dazu, das zu probieren? Denn die Überwindung ist für viele unglaublich hoch. „Ich mache das gerne mit dem Vorschlaghammer“, so Lara Schuhwerk. „Die Menschen sollten sich informieren, was in Billig-Salami oder Fleisch alles drin ist. Separatorenfleisch, Hormone, Antibiotika. Von den Haltungsformen ganz zu schweigen. Oder die Menge an Eizellen in einem Schluck Milch.“ Und es sei ja nicht so, dass alle Menschen – auch wir in unserer westlichen Welt – 500 bis 1.000 g Insekten pro Jahr zu uns nehmen. Wie? Durch Getreide in Brot und Nudeln. Durch den tiefgefrorenen Spinat. Denn bei der Ernte werden Insekten oder Insekteneier mitgeerntet. „Insekten sind schon Teil unserer Nahrung, die waren nie weg“, so Lara Schuhwerk weiter.

Von den rund 2.000 Insektenarten, die für den Verzehr geeignet sind, sind seit 2018 in der EU gerade einmal drei zugelassen: Grille, Mehlwurm und Wanderheuschrecke. Weltweit werden Insekten als Nahrungsquelle immer beliebter, denn sie schmecken unter anderem nach Zitrone, Erdnüssen oder Bacon. Und wenn sogar das laut Fachzeitschrift „Restaurant Magazine“ beste Restaurant der Welt, das „Noma“ in Kopenhagen, einen „Insekten-Waldameisen-Salat“ anbietet – dann kann es doch gar nicht so schlimm sein, oder? - Kathrin Reihs



Fotografie: Theresa Krampfl

Lara Schuhwerk

Zur Person:

Lara Schuhwerk stammt aus Singen, besuchte dort das Hegau-Gymnasium mit der Wahlfremdsprache Mandarin und machte dort ihr Abitur. Sie studierte in St. Gallen und Shanghai Betriebswirtschaft, den Master absolvierte sie in Frankreich, nördlich von Paris. Nach der Rückkehr aus Frankreich gründete sie in Albstadt die „Beneto Foods GmbH“ und arbeitet bis heute kontinuierlich an ihrem Traum.

Nährstoffe in Form von Grillenmehl

40 % mehr Proteine als in herkömmlichen Nudeln
reich an Vitamin B12, Eisen, Calcium und Kalium

Grillenzucht vs. konventionelle Fleischproduktion

Keine Hormone, Antibiotika oder Massentierhaltung
2.000 x weniger Wasser
200 x weniger Platz
100 x weniger CO₂ - Emissionen
Quelle: Beneto Foods

Was bedeutet „Benetarismus“ und Namensgeber für „beneto“?

„Beneto“ ist eine Wortneuschöpfung aus dem italienischen „bene“ für gut und „Entomophagie“, was den Humanverzehr von Insekten beschreibt. Zusammengesetzt bedeutet „Beneto“ also gutes und leckeres Insektenessen. Benetarisch essen heißt achtsam, dankbar und verantwortungsvoll zu entscheiden, was gegessen wird. So auch Insektenproteine in die eigene Ernährung zu integrieren, um sich und der Umwelt etwas Gutes zu tun – hinterfragend und wachsam sein, anstatt blind zu konsumieren.

Fotografie: Zhoro Apostolov



Der Bodensee - Makler

Es gehe somit um das Erreichen bestimmter Ziele sowie um die Beachtung komplexer Zusammenhänge, egal ob es sich beispielsweise um die Verwirklichung von Lebensträumen mit dem ersten Haus, die generationenübergreifende Vermögensplanung oder um Anlagestrategien im Rahmen eines Immobilienportfolios handelt.

Diese Wünsche und Bedürfnisse herauszuarbeiten und den Kunden optimal zu beraten, das ist der neue Ansatz im Selbstverständnis von Michael Knoblauch, dem neuen Mann am Bodensee der BW Immobilienvermittlung.

Wobei, Vermittlung ist eigentlich nicht ganz richtig. Michael Knoblauch berät seine Kunden ganzheitlich: „Wenn man ein Haus baut, dann baut man das ja gefühlt für 200 Jahre.“ Und so sind auch beim Erwerb oder dem Verkauf einer Immobilie häufig Überlegungen hinsichtlich Erbschaftsfragen oder zur Absicherung zwischen Eheleuten angebracht. Wenn dann noch betriebswirtschaftliche Renditeüberlegungen sowie steuerliche Vorteile mitberücksichtigt werden, dann ist demjenigen, der die Immobilie selbst nutzen möchte, ebenso geholfen wie dem Anleger, der sein Portfolio optimieren möchte.

Michael Knoblauch nimmt sich Zeit. „Was ist der Wunsch, das Ziel?“, ist denn auch seine Ausgangsfrage beim Erstgespräch, und zwar gleichermaßen, ob es sich um einen Verkauf oder um einen Kaufwunsch handelt. Wie bei dem Kunden, dem es beim Verkauf wichtiger war, wieder eine nette Familie in seinem Haus zu wissen, in dem er mit seiner verstorbenen Frau viele glückliche Jahre verbracht hat, als einen möglichst hohen Preis zu erzielen. Hintergrundrecherchen über potenzielle Käufer haben in diesem Fall nicht nur das Zahlungsausfallrisiko minimiert, sondern letztlich den „richtigen“ Käufer finden lassen.



„Der Kauf oder Verkauf einer Immobilie ist letztlich immer mit einer langfristigen Strategie beim Kunden verbunden.“

- Michael Knoblauch

Ebenso gilt es beim Anleger, der bereits mehrere Immobilien besitzt, die Ziele seiner Portfoliostrategie herauszuarbeiten. Was schon dazu geführt hat, dass ein Kunde, der eigentlich nur noch etwas dazu erwerben wollte, zunächst hier in der Region etwas verkauft hat, um dann in einer anderen Region, in diesem Fall im Raum Freiburg, es hätte genauso gut München sein können, mit seiner Unterstützung zu investieren. Marktdiversifizierung und Verminderung des Klumpenrisikos bezeichnet der Fachmann die dahinterstehenden strategischen Überlegungen.

Das letzte Beispiel zeigt eine weitere Besonderheit, die Michael Knoblauch für seine Kunden mitbringt: Er betreut diese auch überregional.

Unter zwei Stunden geht es bei ihm im Erstgespräch mit seinen Kunden kaum. „Gesamt-Bedarfs-Beratung“, so kann man seinen Ansatz nennen, den er neu in die Immobilienbranche einbringt. Zuhören, Zusammenhänge erfassen, Lösungen aufzeigen und damit zur Entscheidungsfindung beim Kunden beitragen. Anschließend unterstützt er diesen bei der Umsetzung in allen Belangen. Das ist ihm wichtig – unabhängig davon, ob es sich um das Einfamilienhaus oder ein Immobilienvermögen von vielen Millionen Euro handelt.

Als institutioneller Immobilienberater kann er das auch seriös leisten. Die Immobilienvermittlung BW GmbH ist als Tochter der BW-Bank im Kundenauftrag tätig. Und das seit fast 50 Jahren mit über 4,5 Mrd. Euro Umsatzvolumen in dieser Zeit. Eingebunden in ein landesweites Netzwerk steht ihm ein Team von Experten mit einem enormen Leistungsspektrum zur Verfügung. Angefangen von der Wertermittlung, der Zusammenstellung von

Unterlagen und der Erstellung von professionellem Werbematerial zum Objekt, werden Experten hinzugezogen, wenn es um die Finanzierung, um steuerliche Besonderheiten, um Versicherungsfragen oder um die Wiederanlage von Verkaufserlösen geht. Dabei bleibt er bei allen weitergehenden Angelegenheiten für seine Kunden immer der erste Ansprechpartner.

Aus seiner beruflichen Provenienz als Bankmensch entstammt die besondere Vertrauensbeziehung, die er zu seinen Kunden aufbauen möchte. Michael Knoblauch versteht sich als deren Betreuer in Sachen Immobilie mit allen Aspekten, die damit unmittelbar und mittelbar verbunden sind. Den einen Kaufinteressenten unterstützt er zusätzlich bei seinen Überlegungen hinsichtlich der Finanzierung, den anderen dabei, inwieweit der Erwerb oder der Verkauf einer Immobilie bei der Übertragung seines Vermögens auf seine Erben sinnvoll ist. Renditeüberlegungen stehen im Vordergrund bei der Beratung derjenigen, die über mehrere Immobilien verfügen. Da werden dann mögliche Investitionen mit Verkaufsoptionen abgewogen.

Dabei kommen ihm seine Erfahrungen aus dem Private Banking und der Generationenberatung zugute. Gerade bei der Übertragung von Immobilien spielen emotionale Gründe eine viel stärkere Rolle als bei anderen Vermögensfragen. Diese müssen mit steuerlichen und rechtlichen Aspekten in Einklang gebracht werden, um die Zufriedenheit beim Kunden zu gewährleisten. Dazu braucht es eben Zeit. Zeit, die er all seinen Kunden mitbringt.

- Dr. Thomas Karsch



Michael Knoblauch **Fachberater** **Immobilien**

Michael Knoblauch hat im September 2021 die Regionen Bodensee, Villingen-Schwenningen, Tuttlingen und Ravensburg von Monika Schweizer übernommen, die in den Ruhestand gewechselt ist.

Zuvor war er als Vermögensmanager ebenfalls bei der BW-Bank aktiv. Sein Knowhow aus der Generationenberatung und der Gesamt-Bedarfs-Analyse innerhalb der Vermögensberatung bringt er nun neu in die Immobilienbranche mit ein.

Mit seiner Expertise in Anlagestrategien und Erbschaftsangelegenheiten, gepaart mit dem institutionellen Background der BW-Bank und dem damit verbundenen Leistungsspektrum bietet er seinen Kunden einen Service, der weit über die Vermittlung einer Immobilie hinausgeht.

Gesprächspartner:
Michael Knoblauch

Kontakt:
Immobilienvermittlung
BW GmbH
August-Ruf-Str. 26
78224 Singen
Tel.: 07731/8203-286

Nicht die einmalige, möglichst lukrative Transaktion, sondern die Kundenzufriedenheit und eine daraus resultierende langfristige Betreuung als Kunde der BW-Bank ist das Leitmotiv im Handeln von Michael Knoblauch. Deshalb nennt er sich auch Fachberater Immobilien, der Bodenseemakler.

leidenschaftlich
maßgeschneidert
vernetzt

TreWiTax – die Zahlenversther mit Leidenschaft vom Bodensee

„Wir haben den Prozess Buchhaltung und Rechnungswesen neu definiert. Wir haben uns die Frage gestellt, was ist der Mehrwert für unseren Kunden, was braucht er wirklich.“

So erläutert Dr. Olesja Dittmann, Mitgesellschafterin, was eine der besonderen Herangehensweisen bei TreWiTax ist.

„Wir schauen, wie Buchhaltungsprozesse verschlankt und so Kapazitäten beim Kunden für wichtige Themen freigesetzt werden können.“

Diese Prozesse beginnen für TreWiTax bereits bei der Angebotserstellung und gehen bis zum Zahlungsverkehr des Kunden. Und wenn sich Schnittstellen aufzeigen, die implementiert werden müssten, um die Abläufe für das Rechnungswesen zu erleichtern, können diese von TreWiTax maßgeschneidert programmiert werden, denn meist fehlten passende Programme auf dem Markt.

Eine neue, proaktive Herangehensweise an die Bedürfnisse ihrer Kunden zeigt TreWiTax seit nun zwei Jahren zudem beim aktuell so wichtig gewordenen Thema Energie. Mit der Einstellung eines Energiefachwirts ist in deren Wirtschaftsprüfung eine neue Aufmerksamkeit eingezogen. Ausgehend von den Energiekosten eines Unternehmens werden Vertragsverhältnisse, steuerliche Fragen und Förderungsmöglichkeiten geprüft. So konnte einem Produktionsunternehmen erhebliche Erstattungsmöglichkeiten aufgezeigt werden. „Für solche Empfehlungen sind die Kunden sehr dankbar“, ergänzt Ansgar Woltemate, Partner bei TreWiTax.

Schnell wird klar, TreWiTax ist im Selbstverständnis mehr als eine klassische Steuer- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mit klassischen Dienstleistungen. TreWiTax will als modernes Unternehmen innovativ nach innen wie außen sein. Deshalb fahren sie einen interdisziplinären Ansatz in der Zusammensetzung ihrer Mitarbeiter.

„Wir versuchen, uns immer wieder Leute aus anderen Branchen heranzuholen. Wir suchen den Menschen, der zu uns passt und wir zu ihm“, erzählt Ansgar Woltemate. So entstand ein facettenreiches Team, in dem neben Steuerfachwirt*innen unter anderem Bankkauf- und Hotelfachleute, Rechtsanwält*innen, Reisefachangestellte oder Wirtschaftsinformatiker zu finden sind.

Diese verschiedenen Einflüsse wirken ebenso nach innen wie nach außen. So haben aus der Hotellerie stammende Mitarbeiter*innen den Umgang mit dem Kunden deutlich verändert. „Unser Kunde soll sich Wohlfühlen“, benennt Ansgar Woltemate das Leitmotiv der Mitarbeiter*innen von TreWiTax. Deshalb hören sie hin beim Kunden.

Für den Kunden ist es vielleicht ähnlich wie in einem guten Hotel, wo einem die Wünsche von den Augen abgelesen werden, bevor man sie geäußert hat oder sich manchmal sogar nicht bewusst war, dass man sie hat. Nur schaut TreWiTax nicht in die Augen, sondern in die Zahlen eines Unternehmens. Und da lesen sie eine Menge heraus.

Dabei ist nicht allein die vielschichtige Kompetenz das Alleinstellungsmerkmal von TreWiTax, sondern das Netzwerk über die Grenzen hinweg, mit zwei Niederlassungen in Singen und Konstanz, drei in der Schweiz, einer in Österreich und einer in Südtirol, Italien. Kunden, die grenzüberschreitend agieren, werden grenzübergreifend betreut. „Wir sind alle TreWiTaxler“, beschreibt Dr. Dittmann das Besondere in dieser Partnerschaft mit einer enormen Erfahrung in der Umsetzung von internationalen Projekten, bei denen es weit über steuerliche Fragen hinausgeht. Angefangen manchmal bei der Kontoeröffnung bis hin zur großen Unternehmensakquise.

„Wir können die komplette Palette anbieten. Dem Kunden fehlt häufig die Zeit, sich in die verschiedenen Themen einzuarbeiten. Er braucht jemanden, der sich kümmert und diesen Kümmerer können wir mit all unseren engagierten Mitarbeitern spielen“, schließt Ansgar Woltemate das Gespräch ab.

Man könnte sie also auch „die Kümmerer“ nennen, die Zahlenversther vom Bodensee.

- Dr. Thomas Karsch

Gesprächspartner:

Dr. Olesja Dittmann,
Partnerin und Geschäftsführerin Trewitax
Deutschland GmbH

Ansgar Woltemate,
WP, StB und Partner

Kontakt:

Trewitax GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft / Steuerberatungsgesellschaft
Maggistr. 5
78224 Singen
Tel.: 07731/14 310



swb-Bilder: Dr. Thomas Karsch

Fiedlers Newsletter zum Frühstück

Liebe Leserinnen und Leser,

ich fasse in meinem morgendlichen Newsletter mindestens an den Werktagen für Sie zusammen, was ich selbst heute für wichtig halte und was unsere Lokalredakteure in den einzelnen Lokalgebieten für wichtig halten. Außerdem erfahren Sie, was am heutigen Tag an wichtigen Themen anstehen wird.

Ich freue mich, wenn Sie sich uns anschließen.

Ihr Wochenblatt-Chefredakteur **Oliver Fiedler**

Anmeldung zu Fiedlers Newsletter

Hiermit möchte ich mich für die an mindestens fünf Tagen pro Woche per E-Mail erscheinenden Newsletter vom Wochenblatt anmelden.

E-Mail Adresse: _____

Datum: _____

Die Einwilligung wird zu Nachweiszwecken aufbehalten.

Unterschrift: _____

Nach der Anmeldung erhalten Sie von uns eine Bestätigungsmail, die Sie bitte bestätigen.
Erst dann bekommen Sie die „Wochenblatt-News zum Frühstück“.
Unsere Datenschutzerklärung zum Nachlesen finden Sie unter www.wochenblatt.net/s/datenschutz

Oder Einfach auf www.wochenblatt.net/newsletter gehen oder den nebenstehenden QR-Code einscannen, das Anmeldeformular ausfüllen, Bestätigungsmail akzeptieren und bereits am nächsten Morgen lesen Sie von mir und sind Teil meines Newsletters.



Was der neue Politikstil zum Funktionieren braucht

Marian Schreier,
Bürgermeister
von Tengen



Marian Schreier (32, SPD) ist seit 2015 Bürgermeister in Tengen. 2020 bewarb er sich um den Posten des Oberbürgermeisters in Stuttgart, bekam rund 37 Prozent der Stimmen. In Tengen hat er einen Politikstil entwickelt, der auf Beteiligung und auf Augenhöhe mit Bürgerinnen und Bürgern setzt. 2023 wird er in Tengen nicht mehr zur Bürgermeisterwahl antreten. Im Gespräch mit dem Wochenblatt sagt Marian Schreier, was es eigentlich wirklich bedeutet, Bürgerinnen und Bürger anders zu beteiligen.

von Anatol Hennig

Ein Lesestück über einen Politikstil, der vielleicht (nach Meinung des Autors sehr wahrscheinlich) sehr gut geeignet ist, zu helfen, die politischen und gesellschaftlichen Anforderungen dieser Zeit zu meistern und schlussendlich (Achtung: Kommentierung) die Verbindung zwischen einer teilweise sich verselbstständigen Bürokratie und einer zu wenig zuhörenden Politik auf der einen Seite und einer Bevölkerung auf der anderen Seite wieder hinzubekommen, in der zu viele Menschen Politik und Ergebnisse von Politik konsumieren und den Daumen hoch oder runter halten, ohne sich einzubringen. In dem Gespräch geht es auch um die Frage was es braucht, dass

Beteiligung wirklich sinnvolle Ergebnisse bringt. Letztlich für Bürgerinnen und Bürger.

Wochenblatt: Warum betreiben Sie das Thema Bürgerbeteiligung so engagiert?

Marian Schreier: Weil ich der Auffassung bin, dass man die allermeisten großen gesellschaftlichen Themen nicht mehr ohne Dialog und Bürgerbeteiligung lösen kann, egal, ob wir über Fragen des Klimawandels sprechen oder über die digitale Transformation. Wir machen die Erfahrung, dass wir mit den herkömmlichen Methoden immer wieder gegen Wände laufen. Deshalb braucht es eine neue Art, Politik und Verwaltung zu denken. Dazu gehören auch Beteiligung und Dialog. Nicht nur, aber es ist ein wesentliches Element. Ich will das an einem Beispiel illustrieren: 2016/2017 haben wir unser Leitbild Stadt Tengen 2030 entwickelt. Uns also mit der Frage beschäftigt, wo wollen wir als Stadt eigentlich in den nächsten zehn - fünfzehn Jahren hin. Das Leitbild haben wir in breiter Bürgerbeteiligung entwickelt. Denn: Eine Verwaltung, ein Bürgermeister und ein Gemeinderat können nicht alle Perspektiven einer Stadt sehen und erkennen.

Wochenblatt: Da sind gerade für mich zwei Dinge drin. Man läuft gegen Wände:

Ist das, dass man einen Bebauungsplan aufstellt und dann kurz vor Ablauf der Frist Einsprüche bekommt? Oder ist das, weil man nicht weiterkommt, weil man Mitstreiter braucht, die sich aktiv einbringen? Und der andere Teil hat damit etwas zu tun, dass Wissen fehlt, dass Sie sagen: Uns im Rathaus fehlen Perspektiven, die wir benötigen ...

Marian Schreier: Alles von dem Genannten. Mit dem gegen Wände laufen meine ich allerdings nicht nur Beteiligung, sondern allgemein den Modus, wie wir Politik und Verwaltung organisieren. Die Art, wie wir Politik und Verwaltung hierzulande organisieren, stammt aus einer ganz anderen Zeit. Die haben wir trotz der großen Umbrüche der letzten Jahre noch nicht angepasst. Und ein Teil, den wir anpassen müssen, ist Beteiligung und Dialog. Wir erleben in vielen gesellschaftlichen Bereichen, dass wir nicht mehr zu zufriedenstellenden Lösungen kommen. Ich will das einmal an zwei Beispielen festmachen: Beim Klimawandel haben wir nicht das Tempo, das wir uns wünschen, bei der Energiewende haben wir Genehmigungsdauern von sechs bis sieben Jahren für Windräder, das ist unglaublich lang. Das ist jetzt nicht mit Beteiligung zu lösen, aber es zeigt: Die Art und Weise, wie wir unsere Politik aufgestellt haben, hält nicht Schritt mit den Herausforderungen. Das gleiche bei der Digitalisierung: Wir haben immer noch keinen flächendeckenden Glasfaserausbau.

Bürgerbeteiligung

Wochenblatt: Und kein Handynetzt auf dem Weg von Singen nach Tengen ...

Marian Schreier: Genau. Das kann man nicht mit Beteiligung lösen. Aber klar ist: Wir haben ein Problem damit, wie wir gewisse Dinge politisch-gesellschaftlich zu lösen versuchen.

Und auf der kommunalen Ebene ist ein Teil eines neuen Weges Beteiligung und Dialog. Da geht es unter anderem um Legitimation, das ist das Beispiel des Bebauungsplanes, das Sie genannt haben. Wir erfahren, dass wenn wir nicht beteiligen, Menschen politische Entscheidungen nicht mehr mittragen. Früher war es ausreichend, wenn man die Schritte vollzogen hat, wie sie im Baugesetzbuch vorgegeben sind. Das reicht heute nicht mehr. Wir müssen stärker auf Legitimation durch Kommunikation setzen, das heißt, dass wir Menschen einbinden und zum Teil des Entscheidungsprozesses machen.

Es geht aber dann auch um einen zweiten Aspekt: Mitstreiterinnen und Mitstreiter zu gewinnen. Politik und Verwaltung haben in vielen Fällen gar nicht die Ressourcen, um die Dinge selbst zu lösen, sondern wir brauchen die Ressourcen der Zivilgesellschaft. Nicht um Verantwortung zu verlagern, sondern um sie zu mitgestalten zu machen. Das ist eine andere Vorstellung von Politik. Mir geht es darum, dass Bürgerinnen und Bürger nicht nur Konsumenten politischer Entscheidungen sind, sondern dass sie mitgestalten können. Das heißt auch, dass ich als Bürgerin und Bürger nicht nur Ansprüche an die Politik stellen kann. Ich muss mich auch einbringen. Beteiligung und Dialog erfordert einen Kulturwandel auf beiden Seiten.

Wochenblatt: Also geht es darum, dass der Bürger sich als Teil der Beteiligung versteht ...

Marian Schreier: Naja, dazu gehört auch, dass Beteiligung einfach möglich ist. Zum Beispiel müssen wir unterschiedliche soziale Milieus ansprechen. Da sind wir, das muss man ganz kritisch bemerken, häufig nicht gut.

Bürgerauswahl per Zufall

Viele Beteiligungsprozesse auf kommunaler Ebene werden so organisiert, dass nur die üblichen Verdächtigen dort erscheinen.

Deshalb haben wir dieses Jahr bei der Fortschreibung unseres Leitbildes einen anderen Weg gewählt. Wir haben Bürgerinnen und Bürger zufällig aus dem Melderegister ausgewählt, nach drei Altersgruppen aufgeteilt, um einen Querschnitt der Bevölkerung abzubilden. Ich kann die Bürger nicht verpflichten mitzumachen, aber ich kann Angebote machen.

Wochenblatt: Ich möchte gerne etwas gliedern: Lassen Sie uns erst etwas über Erfahrungen und das »Wie geht es?« reden und im zweiten Teil über das Menschenbild, das es da braucht, um Dialog leben zu können. Sie haben vorher gesagt, dass Sie für die Beteiligung für das Tengen 2030 eine Zufallsauswahl mit demografischen Gesichtspunkten organisiert haben. Was waren die Erfahrungen? Wie ist das für die Leute gewesen? Da gibt es ja auch in der großen Politik so eine Grundidee, dass man doch eigentlich Bürgerräte beteiligen müsste. Wie haben die Leute reagiert, als sie angesprochen wurden, sich zu beteiligen?

Marian Schreier: Sehr positiv. Die allermeisten freuen sich, wenn sie eingeladen werden. Wir haben das am Samstag gemacht, fast den ganzen Tag. Das war eine sehr positive konstruktive Atmosphäre, wie man es nicht immer von politischen Veranstaltungen kennt. Da sind die Leute nicht mit ihren Lieblingsanliegen gekommen, sondern haben wirklich sehr gemeinwohlorientiert über den besten Weg diskutiert. Es waren Neubürger*innen da, Alteingesessene, aber auch viele junge Menschen, was man üblicherweise bei städtischen Veranstaltungen nicht

erlebt. Es ist eine ganz andere Art der Diskussion. Und es führt zu einer anderen Haltung gegenüber der Politik. Die Teilnehmerinnen und Teilnehmer sagen: Ich habe den Eindruck, dass Politik mir zuhört.

Gemeinderat bleibt entscheidungsverantwortlich

Auch auf der Bundesebene halte ich Bürgerräte für sinnvoll, aber man muss sehr klar sehen, wo die Grenzen sind. Diese haben wir vor Ort auch sehr klar kommuniziert. Es geht nicht um eine Verlagerung des Entscheidungsorts. Die Entscheidung über das Leitbild trifft der Gemeinderat als gewähltes Gremium, nicht die Bürgerinnen und Bürger. Die Bürgerinnen und Bürger werden beratend eingebunden. Demokratie lebt davon, dass die gewählten Vertreterinnen und Vertreter Rechenschaft ablegen müssen. Und sie können dann auch abgewählt werden. Bürgerinnen und Bürger können nicht zur Rechenschaft gezogen werden. Das muss berücksichtigt werden. Deswegen halte ich nichts von parallelen Gremien, die auf Dauer installiert werden, sondern, dass zu einzelnen Sachfragen in den Dialog gegangen wird. Dieses Votum fließt dann ein. Die gewählten Vertreterinnen und Vertreter müssen sich allerdings verpflichten, dass sie zu jedem der Vorschläge Stellung nehmen. Nicht, dass sie alles umsetzen, aber sie müssen sich öffentlich erklären, warum sie etwas umsetzen oder nicht.



Rechenschaftspflicht

Wochenblatt: ... Die Bürger sind beteiligt und der Gemeinderat kann nicht sagen, juckt mich nicht, sondern muss Rechenschaft ablegen, was er von den Vorschlägen hält und was nicht und warum ...

Marian Schreier: Genau. Es sind über hundert Vorschläge, die aus dem Bürgerrat und den anderen Beteiligungselementen kamen. Es gibt eine Tabelle mit allen Vorschlägen, die der Gemeinderat bekommen hat. Da gibt es dann eine Spalte, in der Vorschläge zum weiteren Vorgehen gemacht werden: Also zum Beispiel wird übernommen oder wird nicht übernommen. Jeder dieser Vorschläge wird begründet. Wir werden diese Liste transparent machen gegenüber allen Teilnehmern und wir machen das öffentlich. Jetzt sind wir wieder bei der Rechenschaft: Wenn ich jetzt als Bürger sage, ich bin nicht damit einverstanden, dass der Gemeinderat diese tollen Ideen abgelehnt hat, dann kann ich den Bürgermeister oder Gemeinderäte abwählen. Zusammenfassend bedeutet ernst gemeinte Beteiligung für mich: Es heißt nicht, dass man immer bekommt, was man will. Es heißt, dass man sich einbringen kann und eine Begründung bekommt, warum Dinge geschehen oder nicht.

Wochenblatt: Ich habe eine ganz praktische Frage: Sie haben sehr deutlich gesagt, was eine Bürgerbeteiligung ist und was nicht. Jetzt stelle ich mir den Anfang eines solchen Prozesses vor. Wird das den Bürgerinnen und Bürgern, die sich beteiligen, auch am Anfang so klar gesagt?

Marian Schreier: Ja, man muss den Rahmen ganz klar definieren. Da kann

dann auch jeder sagen, da mach ich nicht mit. Man muss auch vorher beschreiben, wie man mit den Ergebnissen umgeht und in welchem Zeithorizont. Das ist wichtig, dass man eine klare Erwartungshaltung auf allen Seiten hat. Auch gegenüber dem Gemeinderat ist das wichtig. Da kann es ja die Sorge geben, man verliere an Einflussmöglichkeit. Das ist aber nicht der Fall. Denn der Gemeinderat entscheidet, ob es eine Bürgerbeteiligung gibt. Und wenn der Gemeinderat das nicht will, dann muss man keine Bürgerbeteiligung machen. Und der Gemeinderat muss auch wissen, dass er am Ende entscheidet und die Ergebnisse der Beteiligung in die Entscheidungsfindung einfließen.

Wochenblatt: Jetzt haben ja die Generationen vor Ihnen und Sie wahrscheinlich auch Machiavelli gelesen. Wir kommen aus einer Zeit, in der so eine Art gelebte Manipulation, die ja nicht schlecht sein musste, zu Ergebnissen geführt hat. Und es war ja kultig, wenn ein Bürgermeister die Tagesordnung im Gemeinderat in wenigen Minuten durchbekommen hat und der Rest im Hintergrund lief. Das war dann effizient. Mit Bürgerbeteiligung müssen die Karten ja ganz anders auf den Tisch gelegt werden.

Was ändert sich da nun und wie nehmen Sie die Menschen in Gemeinderat und Verwaltung da mit?

Es ist keine Verantwortungsverschiebung

Marian Schreier: Das ist vielleicht eine

gute Gelegenheit, um mit einem Vorurteil aufzuräumen. Manchmal heißt es ja, dass Bürgermeister und Politiker, die auf Beteiligung setzen, nur moderieren und dann selbst gar keine Vorstellung mehr haben, was da passieren soll. Das halte ich nicht für richtig. Beteiligung schließt das nicht aus. Im Gegenteil. Ich kann selbst eine ganz klare Vorstellung haben und die auch formulieren. Und dann die Bürger beteiligen. Ich will das am Beispiel unseres Windkraftprozesses deutlich machen. Wir haben 2017 den ersten Windpark im Landkreis Konstanz in Betrieb genommen: Verenafohren in Wiechs am Randen. 2019 gab es die zweite Anfrage für Watterdingen. Und ich war von Anfang an dafür. Der Gemeinderat hat auch gesagt, ja, das wollen wir machen. Früher wäre hier die Diskussion vorbei gewesen. Wir haben aber gesagt, wir gehen einen anderen Weg. Wir treten in Dialog mit der Bürgerschaft, haben mehrere Veranstaltungen gemacht, Exkursionen zum bestehenden Windpark und andere Dialogangebote. Aber mit einer ganz klaren Haltung: Wir sagen, dass wir den zweiten Windpark wollen, stellen uns gleichzeitig aber der Diskussion. Und wir haben die Entscheidung dann in die Hände der Bürgerinnen und Bürger gelegt und gesagt: Wenn unsere Argumente nicht überzeugend sind, dann geschieht das hier auch nicht. Das meine ich mit einem anderen Politikverständnis. Man kann sagen, das wollen wir und wir treten in Dialog und zwar in einen ernsten Dialog. Wie ernst er war, merkt man daran, dass wir die Bürgerinnen und Bürger entscheiden haben lassen. Das Thema Windkraft ist oft sehr kontrovers und hinterlässt Gräben. Bei uns wurde hitzig diskutiert, aber es sind keine Gräben gerissen geworden. Am Ende waren zwei Drittel dafür.

Mit Bürgerbeteiligung kann man Entscheidungen so organisieren, dass nicht Riesenverletzungen zurückbleiben. Es ist insofern nicht mehr Machiavelli, weil man nicht mehr sagt: Ich weiß, was am besten für die Leute ist und setze das durch. Wir waren natürlich der Auffassung, dass die Anlage der beste Weg ist, aber wir haben unsere Auffassung begründet und den Bürgerinnen und Bürgern überlassen, ob wir überzeugend genug waren. Da haben wir dann tatsächlich Macht abgegeben.

Die Leute haben sich auch in großer Zahl auf den Prozess eingelassen. Bei der ersten Veranstaltung waren 300 Leute da. Die Bürgerinnen und Bürger wollen wirklich mit uns reden.

Nun eignet sich nicht jedes Thema dafür und ich bin auch nicht dafür, dass man jeden Sachverhalt direkt durch die Bürgerschaft entscheiden lässt. Nicht, weil sie es nicht kann, sondern man muss jeweils prüfen, ob ein Bürgerentscheid das richtige Instrument ist. Aber es geht darum, dass ein ernst gemeinter Dialog auf Augenhöhe als Haltung vermittelt werden muss.



Wochenblatt: Muss man die Augenhöhe als Haltung vermitteln oder diese Haltung haben?

Marian Schreier: Man muss sie auch haben.

Wochenblatt: Nach meiner Beobachtung funktioniert es nicht, zu sagen: Ich muss jetzt einfach eine Haltung zeigen nach außen, meine Methode anwenden und eigentlich habe ich aber einen anderen Schlachtplan, brauche aber halt, dass die anderen glauben, dass ich mich auf Augenhöhe beuge mit ihnen. Das spüren die Menschen.

Marian Schreier: Absolut. Das spüren die Leute sofort. Beim Thema Windkraft war das Symbol für das Ernstmeinen, dass wir gesagt haben: Wir geben die Entscheidung ab.

Bürgerinnen und Bürger spüren sofort, wenn die Haltung nicht stimmt. Und dazu kommt, selbst wenn man es nicht gleich erkennen würde: Man begegnet sich immer wieder. Wenn man das einmal manipulativ einsetzt und das rauskommt, dann kann man Beteiligungsprozesse danach vergessen. Da kommt dann keiner mehr.

Wochenblatt: Was braucht es für solche Art von Beteiligung für ein Menschenbild? Früher war ja der Bürgermeister, der es schafft, im Gemeinderat die Tagesordnung in 30 Minuten durchzubringen, nach dem Motto: »Enthaltungen, Gegenstimmen, dann ist das so beschlossen«. Der war der Held. Und in einer Zeit war das vielleicht auch richtig so. Und die Bürgerbeteiligung ist ja quasi der Gegenentwurf dazu, macht mehr Arbeit, ist vielen Älteren vielleicht fremd ... Was ist da wichtig? Was braucht es da für eine Haltung?

Marian Schreier: Es geht um die Haltung. Ich glaube, ohne diese Haltung, ohne Beteiligung der Bürger lassen sich die Probleme dieser Zeit nicht mehr lösen. Und es steckt auch ein anderes Menschenbild dahinter oder etwas weniger grundsätzlich formuliert, ein anderes Politikverständnis. Nämlich, dass man Bürgerinnen und Bürger nicht nur als Adressat*innen oder als Konsumentinnen und Konsumenten von Politik betrachtet, sondern als Mitgestalter auf Augenhöhe. Dass man sie ernst nimmt und einbindet. Nicht, dass das früher gar nicht geschehen ist, aber es war viel stärker so, dass auf der einen Seite Politik und Verwaltung waren und auf der anderen Seite Bürgerinnen und Bürger. Das ist ein Über- und Unterordnungsprinzip. Beteiligung setzt voraus, dass man sich gegenseitig als gleichwertige Gesprächspartner und Mitgestalter betrachtet. Das beginnt am Anfang des Dialoges und endet erst mit der Umsetzung. Sie haben das Ärztehaus vorhin angesprochen, das haben wir ja in Koproduktion umgesetzt. Bürgerinnen und



Bürger haben die Genossenschaft realisiert. Bürgerbeteiligung und Ko-produktion erfordern einen Kulturwandel. Den kann man nicht befehlen, der entsteht, indem man es vorlebt und positive Erfahrungen sammelt.

Heute würde ich sagen, in Tengen ist eine Kultur der Beteiligung gewachsen. Wir machen kein großes Projekt mehr, ohne Beteiligung. Die Gemeinderäte, fordern das auch ein. So etwas wächst.

Kultur entsteht durch vorleben und leben

Das ist das wichtigste Ergebnis: Man kann es nicht verordnen, man muss es vorleben und dann muss es wachsen.

Wenn ich auf Ihr Beispiel mit der schnellen Tagesordnung zurückkomme: Ein großer Unterschied in meinem Politikverständnis ist, ich denke von den Wirkungen aus. Der Ausgangspunkt ist, was sich am Ende in der Gesellschaft verändert. Nicht, was man an Beschlüssen erreicht. Die sind notwendig. Aber mir geht es darum, was am Ende in der Gesellschaft passiert. Die Wirkung zum Beispiel des Ärztehauses ist, dass wir die ärztliche Versorgung sichern und dass wir das Ganze gemeinschaftlich organisiert haben.

Denken vom Ende her

Wochenblatt: Also ein Denken vom Ende her: Was soll am Ende sein, wie soll die Bürgerschaft das Ergebnis erleben?

Marian Schreier: Genau. Was soll sich konkret im Leben der Menschen verbessern und verändern. Das ist der Ausgangspunkt des Politikverständnisses. Wenn ich diese Wirkung erreichen will, dann brauche ich logischerweise ganz oft andere Leute dazu, dann brauche ich die Zivilgesellschaft. Die konkrete Veränderung erreiche ich eben nicht alleine in der Welt von Politik und Verwaltung durch Beschlüsse, sondern ich muss ganz oft Menschen zur Mitwirkung motivieren, sie gewinnen, damit sie sich einbringen. Dass sie ihre Zustimmung erteilen. Von der Wirkung aus gedacht, lande ich sehr schnell bei einem Politikstil, der viel vernetzter ist. Die Menschen wollen nicht den Beschluss, sie wollen die konkrete Veränderung in ihrem Leben.

Wochenblatt: Danke für dieses Gespräch.

Gesprächspartner:
Marian Schreier
Bürgermeister
von Tengen

Kontakt:
Stadt Tengen
Körperschaft des
öffentlichen Rechtes
Marktstr. 1
78250 Tengen
www.tengen.de

Wir wollen den Wandel schaffen können

Die Zeiten sind im Umbruch. Klimawandel, die fortwährende Coronakrise vor einem Herbst der Ungewissheiten, der Krieg in der Ukraine mit seinen Folgen, die sich erst jetzt immer weiter herauskristallisieren; eine Gesellschaft, die um die Ehrenamtlichen kämpfen muss und eine sich abzeichnende Wirtschaftskrise durch die rasant steigende Inflation. Und darüber hinaus auch noch die ganzen Probleme im Verkehrssektor, zum Beispiel durch die Hängepartien bei der Gäubahn. Die Politik versucht in einigen Dingen schnell zu reagieren, aber deutlich wird, dass das alles nicht schnell abzuwenden ist. Nun ist Programm mit Weitsicht nötig – über alle Krisen hinweg.

Deshalb die Fragen des Wochenblatts an die drei Abgeordneten aus dem Wahlkreis im Bundestag:

Wie werden die Menschen hier in der Region in fünf Jahren leben können?

Wo werden wir Abstriche machen von unserem ohnehin nicht gerechten Wohlstand – welche Einschränkungen werden nötig sein, um Zukunft zu sichern?

Was können wir der uns nachfolgenden Generation mitgeben?

Es geht dabei darum, was Politik konkret ändern kann - und auch darum, wo wir alle als Mitbürger gefordert wären.

„Der Klimawandel, die Folgen der Corona-Pandemie und der Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine stellen unser Land vor große Herausforderungen. Ich bin jedoch davon überzeugt, dass diese unruhigen Zeiten uns auch die Möglichkeit verschaffen, unseren Staat, die Wirtschaft und die Gesellschaft zu modernisieren und so fit für die Zukunft zu machen.“

Wir müssen uns unbedingt unabhängig von fossilen Ressourcen machen. Die Folgen des Klimawandels bedrohen nicht

Foto: © Denise Claus



nur unseren Wohlstand, sondern unsere gesamte Lebensgrundlage. Die verheerenden Zerstörungen durch das Hochwasser im vergangenen Jahr, aber auch die immer wieder aufkommenden Hitzewellen zeigen, dass der fortschreitende Klimawandel nicht nur unseren Wohlstand, sondern auch unsere Lebensgrundlage bedroht. Spätestens seit dem 24. Februar sehen wir außerdem, welche großen Probleme uns unsere Abhängigkeit von russischem Gas und Öl bereitet. Erneuerbare Energien machen uns unabhängig von Staaten, die innerhalb und außerhalb ihrer Grenzen Völkerrecht und Menschenrechte mit Füßen treten.

Ich bin davon überzeugt, dass wir den damit verbundenen Anstrengungen nicht ängstlich entgegentreten sollten. Denn sie bieten die Chance für Innovation und Fortschritt. Wir haben die Möglichkeit, zusammen mit unseren europäischen Partnern an der Speerspitze des technologischen Fortschritts zu stehen.

Unsere wichtigste Ressource sind die vielen klugen Köpfe und die innovativen Unternehmen, die diese Herausforderungen meistern können. Unsere Aufgabe als Politik ist es dafür zu sorgen, dass das vorhandene Potenzial voll ausgeschöpft wird.

Dabei gilt, dass starke Schultern mehr tragen können als schwache. In Deutschland sind sowohl Vermögen als auch Einkommen sehr ungleich verteilt. Das

bedroht nicht nur unseren wirtschaftlichen Wohlstand, sondern auch den sozialen Zusammenhalt. Deswegen unterstützt die Bundesregierung mit der Erhöhung des Mindestlohnes auf zwölf Euro und der geplanten Kindergrundsicherung vor allem Menschen am unteren und mittleren Ende der Einkommensschere. Ebenso wurden durch die Entlastungspakete unterstützende Schritte eingeleitet, um diejenigen zu unterstützen, die von den aktuellen Herausforderungen besonders betroffen sind.

Ich bin davon überzeugt, dass die Menschen in Deutschland und in unserer Region mit den anstehenden Herausforderungen umgehen können und dass wir als Gesellschaft die Chancen, die dieser Wandel bietet, nutzen werden.“

Fragen: Wochenblattredaktion

Antworten: Dr. Lina Seitzl

Gesprächspartner:

Dr. Lina Seitzl,
SPD, Mitglied des
Deutschen
Bundestages

Kontakt:

Wahlkreisbüro
Sigismundstraße 10
78462 Konstanz
www.lina-seitzl.de

Der Grundsatz ist nachhaltige Entwicklung

Die Zeiten sind im Umbruch. Klimawandel, die fortwährende Coronakrise vor einem Herbst der Ungewissheiten, der Krieg in der Ukraine mit seinen Folgen, die sich erst jetzt immer weiter herauskristallisieren; eine Gesellschaft, die um die Ehrenamtlichen kämpfen muss und eine sich abzeichnende Wirtschaftskrise durch die rasant steigende Inflation. Und darüber hinaus auch noch die ganzen Probleme im Verkehrssektor, zum Beispiel durch die Hängepartien bei der Gäubahn. Die Politik versucht in einigen Dingen schnell zu reagieren, aber deutlich wird, dass das alles nicht schnell abzuwenden ist. Nun ist Programm mit Weitsicht nötig – über alle Krisen hinweg.

Deshalb die Fragen des Wochenblatts an die drei Abgeordneten aus dem Wahlkreis im Bundestag:

Wie werden die Menschen hier in der Region in fünf Jahren leben können?

Wo werden wir Abstriche machen von unserem ohnehin nicht gerechten Wohlstand – welche Einschränkungen werden nötig sein, um Zukunft zu sichern?

Was können wir der uns nachfolgenden Generation mitgeben?

Es geht dabei darum, was Politik konkret ändern kann - und auch darum, wo wir alle als Mitbürger gefordert wären.

„Corona, Krieg, Energiekrise - wir erleben, dass nichts selbstverständlich ist: Frieden und Freiheit, offene Grenzen und sichere Versorgung, Wohlstand und Mobilität. Es gilt in dieser Krise kurzfristig und beherzt zu handeln: Unterstützung der Ukraine in ihrem Kampf für die Freiheit und die internationale Werteordnung. Sicherung unserer Versorgung mit Gas, Strom und Öl zur Abwendung eines Energienotstands im Winter durch Nutzung aller Potenziale.

Abfederung der explodierenden Preise bei



swb Bild: Oliver Fiedler

Energie, Lebensmitteln und vielem mehr durch bessere Unterstützung für Menschen mit geringem und mittlerem Einkommen – etwa durch einen verdoppelten Heizkostenzuschuss mit weiter gezogenen Einkommensgrenzen. Aber über die Krisenbewältigung dürfen wir nicht die grundsätzlichen Fragen vernachlässigen.

Wir müssen den Klimaschutz weiter mit Nachdruck voranbringen und die Klimaziele einhalten – eine Lehre aus früheren Krisen. Wir müssen bei Bewahrung von Umwelt und Natur, sozialen Strukturen und wirtschaftlicher Basis immer auch die künftigen Generationen im Blick haben.

Wir dürfen ihnen weder Müll- noch Schuldenberge hinterlassen. Wir müssen unser Land für die Zukunft aufstellen mit Innovationen, Technologien und leistungsfähiger Infrastruktur. Dazu gehört neben dem Ausbau der B33, mit dem Waldsiedlungstunnel jetzt erheblich vorangekommen, ganz wesentlich der beschleunigte Gäubahn-Ausbau, selbstverständlich weiter mit Anbindung des Bahnhofs Singen. Aber auch schnelles Internet überall, auch auf dem Land, und die Digitalisierung der Schulen als Gemeinschaftsaufgabe von Bund, Land und Kommunen.

Die Antwort auf die aktuellen Herausforderungen ist ein bewährtes, aber unvollkommen umgesetztes Prinzip: der Grundsatz nachhaltiger Entwicklung. Schon der Begriff hat zwei Bestandteile: Nachhaltigkeit UND Entwicklung.

Das gilt es konsequent in allen Bereichen umzusetzen. Für die Menschen heute und in Verantwortung für kommende Generationen.“

Fragen: Wochenblattredaktion

Antworten: Andreas Jung

Gesprächspartner:

Andreas Jung,
CDU/CSU,
Mitglied des Deutschen
Bundestages

Kontakt:

Wahlkreisbüro
Hofhalde 12
78462 Konstanz
www.andreas-jung.info

Sicher stark machen für die Zukunft

Die Zeiten sind im Umbruch. Klimawandel, die fortwährende Coronakrise vor einem Herbst der Ungewissheiten, der Krieg in der Ukraine mit seinen Folgen, die sich erst jetzt immer weiter herauskristallisieren; eine Gesellschaft, die um die Ehrenamtlichen kämpfen muss und eine sich abzeichnende Wirtschaftskrise durch die rasant steigende Inflation. Und darüber hinaus auch noch die ganzen Probleme im Verkehrssektor, zum Beispiel durch die Hängepartien bei der Gäubahn. Die Politik versucht in einigen Dingen schnell zu reagieren, aber deutlich wird, dass das alles nicht schnell abzuwenden ist. Nun ist Programm mit Weitsicht nötig – über alle Krisen hinweg.

Deshalb die Fragen des Wochenblatts an die drei Abgeordneten aus dem Wahlkreis im Bundestag:

Wie werden die Menschen hier in der Region in fünf Jahren leben können?

Wo werden wir Abstriche machen von unserem ohnehin nicht gerechten Wohlstand – welche Einschränkungen werden nötig sein, um Zukunft zu sichern?

Was können wir der uns nachfolgenden Generation mitgeben?

Es geht dabei darum, was Politik konkret ändern kann - und auch darum, wo wir alle als Mitbürger gefordert wären.

"Ich möchte uns allen Mut machen. Wir haben, gerade bei uns in der Region, sehr vieles, was uns stark macht und uns hilft, gut in die Zukunft zu kommen. Bei uns am See und im Hegau haben wir viele sehr innovative Unternehmen. Wir profitieren zudem von der Grenzlage zur Schweiz. Eine weitere große Stärke unserer Region sind die erstklassigen Hochschulen rund um den See, allen vorne weg die Universität Konstanz und die HTWG Konstanz. Mit den jetzt gestarteten Reallaboren der HTWG in Singen werden Forschung und

Foto: © Laurence Chaperon

technologischer Fortschritt in unseren Unternehmen verknüpft und gegenseitig gestärkt. Wir leben hier inmitten einer starken Zukunftsregion mit noch viel weiterem Potenzial – das ist ein Grund für Optimismus und Zuversicht. Deutschland hat immer wieder gezeigt, wie durch Erfindergeist und viel harte Arbeit der Menschen neuer gesellschaftlicher Wohlstand und Fortschritt entsteht und sich so neue Chancen eröffnen.

Der Staat ist die Summe von uns allen. Nicht weniger, aber auch nicht mehr. Aus dem Staat kann nur herauskommen, was wir alle in ihn hineinstecken, ob finanziell oder durch unser bürgerliches Engagement. Wir brauchen daher weiterhin eine starke, wachsende Wirtschaft, die nicht nur die aktuellen Krisen, sondern zusätzlich auch die doppelte Transformation in Richtung Klimaneutralität und Digitalisierung gut meistert. Ich wünsche mir, dass die Rolle und Bedeutung von Unternehmen und unternehmerischem Mut noch mehr Beachtung in unserer Gesellschaft findet.

Was kann die Politik tun? Ich finde: so viel wie möglich in unsere Zukunftsfähigkeit investieren – Bildung, Forschung, Infrastruktur. Die Menschen und Unternehmen nicht mit weiteren Abgaben und Bürokratie belasten. Gute Rahmenbedingungen für unseren gesellschaftlichen Zusammenhalt schaffen. Die Schwächsten schützen

und unterstützen. Vorausschauend handeln, zum Beispiel mit Blick auf unsere Demografie. Hierbei muss auch der Staat mehr Mut haben, neue Wege zu gehen und das Potenzial, das wir in Deutschland haben, wirklich ausschöpfen.

Was kann der/die Einzelne tun? Verstehen, dass nicht der Staat alle Probleme lösen kann und nie lösen wird. Wir müssen alle unsere Bildungsmöglichkeiten aktiv nutzen, finanziell eigenverantwortlich planen und handeln. Jeder ist dazu aufgerufen, zu überlegen, ob und wie man sich gesellschaftlich einbringen könnte, zum Beispiel in einem unserer vielen Vereine und Initiativen."

Fragen: Wochenblattredaktion

Antworten: Dr. Ann-Veruschka Jurisch

Gesprächspartner:

Dr. Ann-Veruschka Jurisch, FDP, Juristin, Mitglied des Deutschen Bundestages

Kontakt:

Abgeordnetenbüro
Deutscher Bundestag
Platz der Republik 1
11011 Berlin
www.avjurisch.de



Foto: Archiv 3A Composites



swb Bilder: 3A Composites

3A Composites – Heiße Luft intelligent genutzt

„Vor 50 Jahren haben wir die erste Verbundplatte auf den Markt gebracht“,

leitet Patricia Stubbe das Gespräch ein. Sie ist Leiterin Marketingkommunikation Architektur bei der 3A Composites GmbH, dem Weltmarktführer für Aluminiumverbundplatten. Durch rückseitige Fräsungen können diese Platten geknickt und so die verschiedensten Formen gestaltet werden. Vor allem im Architektur-Bereich eröffnen sich dadurch interessante Fassadengestaltungen, wie beispielsweise am neuen Singener Busbahnhof zu bewundern ist. Die Variantenvielfalt potenziert sich durch die vielfältigen Oberflächenstrukturen, die als Lackierungen aufgebracht werden können.

Gemeinsam mit dem Entwicklungsteam in Singen kümmert sich Guntram Eyndner als Leiter des Produktmanagements um die Markteinführung neuer Lacke, vom je nach Lichteinfall changierenden Metallic-Lack bis zu an Naturmaterialien erinnernden, matten Oberflächen.

Die Lacke müssen so witterungsbeständig und kratzfest sein, dass sie 50 Jahre an der

Fassade überdauern. Aluminium sei dabei ein hervorragender Leichtbauwerkstoff, der in der Erstproduktion zwar hohe Primärenergie benötigt, aber aufgrund seiner optimalen Rezykliereigenschaften (zu 100 % unendlich rezyklierbar) für sehr lange Nutzungsdauern im Baubereich geeignet sei, betont Patricia Stubbe.

Doch damit will man sich nicht zufriedengeben bei der 3A Composites GmbH. Denn klar, es gibt immer noch Einsparpotenzial bei der Energie, die im Herstellprozess verbraucht wird.

Im sogenannten „Coil-Coating-Verfahren“ werden die Lacke auf einer großen Lackierstraße auf Alubänder mit 500 m Banddurchlauf in sogenannten Schwebetrocknern eingebrannt. Die Trockner-Temperaturen betragen um die 300 Grad. Weil dabei Lösungsmittel abgedampft werden, läuft die Abluft über eine riesige Abluft-Reinigungsanlage, bevor diese sauber an die Umwelt abgegeben wird. Diese Abluft hat dann aber immer noch eine Temperatur von 220 bis 240 Grad.

Die Idee war nun, diese Wärme über

Wärmetauscher zurückzugewinnen und für den Produktionsprozess zu nutzen. Die Lösung: Die Aluminiumbänder werden über Entfettungsbäder gesäubert, bevor sie beschichtet werden können. Diese Bäder wurden bisher mit Dampf betrieben. „Jetzt greifen wir die Wärme der Abluft ab und bringen diese zu den Vorbehandlungsbädern, wo nun mit dem gewonnen heißen Wasser geheizt wird“, erläutert Donath Pochaba, Leiter Engineering, den neuen Prozess. 450 Tonnen CO₂ werden nun seit der Inbetriebnahme Mitte 2021 jedes Jahr weniger in die Umwelt abgegeben.

„Die Energie, die man nicht verbraucht, ist die beste. Bei uns ist das ein riesiger Kosten- und Umweltfaktor“, so bringt Donath Schwarz, Leiter Operations Singen, das jüngste Projekt in Sachen Klimaschutz und Nachhaltigkeit bei 3A Composites, in das eine Million Euro investiert wurde, auf den Punkt.

Die Impulse für solch innovative Ideen entstehen in einem seit einigen Jahren etablierten Energie-Team bei 3A Composites, das sich aus acht leitenden Produktionsmanagern und Ingenieuren der verschiedenen Produktions- und Instanthaltungsprozesse zusammensetzt, geleitet vom Energiemanager des Unternehmens.

Dieser „Think-Tank“ liefert auch Input für die Engineering-Abteilung, die die Maschinen und Produktionslinien der 3A Composites GmbH kontinuierlich optimiert. Wirtschaftlich, energieeffizient und ökologisch zu produzieren, hat sich bei 3A Composites als Leitgedanke fest etabliert. „Wir wollen Marktführer sein, nicht nur, was die Marken angeht, sondern auch in Sachen Nachhaltigkeit und Ökologie“, stellt Donath Pochaba abschließend stolz fest.

Und das nächste Projekt stehe schon in den Startlöchern.

- Dr. Thomas Karsch

Gesprächspartner:

Patricia Stubbe, Leiterin Marketingkommunikation, Architektur

Donath Pochaba, Leiter Engineering

Jürgen Schwarz, Leiter Operations Singen

Kontakt:

3A Composites Holding AG
Hinterbergstrasse 20
6312 Steinhausen,
Switzerland
Tel.: +41 (0)41 757 70 00



swb-Bild: Dr. Thomas Karsch

Willkommen an Bord bei der Graf Hardenberg – Gruppe:

Graf Hardenberg Bootsservice GmbH

Graf Hardenberg ist eine der erfolgreichsten Automobilhandelsgruppen in Deutschland. Mit über 1.600 Beschäftigten und nun mehr 34 Betrieben an 17 Standorten in Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz sind wir mit zehn starken Marken vertreten: Volkswagen, Volkswagen Nutzfahrzeuge, Audi, ŠKODA, SEAT, CUPRA, Porsche, Ford, Vespa und Harley-Davidson.

Seit Anfang Mai hat der Bootsservice der Graf Hardenberg-Gruppe nun seine Türen geöffnet. Mit dem neuen Graf Hardenberg Bootsservice erschließt sich das Unternehmen ein weiteres Geschäftsfeld im Bereich Mobilität, kombiniert mit einem perfekten Standort am Bodensee. Nach wochenlangen Umbauarbeiten wurde aus einem ehemaligen Busdepot ein umfänglicher Servicebetrieb für Motorboote. Graf Hardenberg hat enorm investiert, um die Fassade in neuem Glanz erstrahlen zu lassen. Bootsbesitzern wird hier ein Rundum-Paket angeboten. Im Vordergrund stehen die Pflege, Wartung

und Reparatur der Boote, aber auch Einlagerungen in Halle und Freigelände sind möglich und Standplätze verfügbar.

Darüber hinaus bietet die neue Firma Transporte und Überführungen an. Ein exklusiver Concierge-Service, der alle Vorbereitungen für das Ein- und Auswassern des Bootes trifft, rundet das umfassende Angebot ab.

„Obwohl wir gerade erst gestartet sind, ist die Nachfrage schon sehr gut“, kommentiert der Geschäftsführer Michele Angilletta die aktuelle Marktlage. „Die Saison hat bereits begonnen und da möchten natürlich alle Kunden ihre Boote entsprechend fit machen.“

Auf jeden Fall blickt Michele Angilletta zuversichtlich in die Saison und denkt bereits über eine Erweiterung der Angebotspalette nach. Mit seinem neuen Team arbeitet er mit Hochdruck an den eingegangenen Serviceaufträgen. Das Team wächst weiter und wer es mit Fachwissen und Engagement ergänzen möchte, kann sich gerne melden.

Anfang Juli wurde der Bootsservice nun feierlich eingeweiht. Im Rahmen einer stimmungsvollen After-Work-Party lud der Geschäftsführer Michele Angilletta zu einer lässigen Eröffnungsparty ein. Bei coolen Beats und leckerem Essen verwandelte sich der Bootsservice dann schnell in eine Party-Location.

Kontakt:

Graf Hardenberg
Bootsservice GmbH
Eisenbahnstr. 5
78315 Radolfzell
am Bodensee
Tel.: 07732/890604 0
Fax: 07732/890604 9

GRAF HARDENBERG
BOOTSSERVICE



Ihr Bootsservice in Radolfzell

- TRANSPORTE UND ÜBERFÜHRUNGEN
- INSTANDHALTUNG UND WARTUNG
- PFLEGE
- ANTIFOULING
- LIEGEPLATZ MIT CONCIERGE SERVICE
- WINTERLAGER IN HALLE UND FREIGELÄNDE
- TROCKENSTANDPLÄTZE

GRAF HARDENBERG BOOTSSERVICE / EISENBAHNSTR. 5 / 78315 RADOLFZELL

+49 7732 890604 0 / INFO@GRAFHARDENBERG-BOOTSSERVICE.DE / WWW.GRAFHARDENBERG-BOOTSSERVICE.DE