

HIERBLEIBER

NOT MACHT ERFINDERISCH

ONLINE an der E-Gitarre

ONLINE nah am FC Bayern

ONLINE auf der Speisekarte

www.hierbleiber.de



LIEBE LESERIN, LIEBER LESER,

„Not macht erfinderisch“ heißt das Thema der vorliegenden Ausgabe. Natürlich beziehen wir uns dabei auf Corona. Wir hatten uns zum Ziel gesetzt, in der HIERBLEIBER-Region findige Köpfe zu entdecken, die sich den wirtschaftlichen Folgen der Pandemie mit kreativen Lösungen und guten Ideen entgegenstellen. Und wir sind fündig geworden. Natürlich ohne jeden Anspruch auf Vollständigkeit!

„Not macht erfinderisch“ – Notsituationen entfalten Potentiale, Kreativität und beschleunigen längst überfällige Entwicklungen. Kein Wunder heißt es gemeinhin: in jeder Krise steckt auch eine Chance. „Not“ ist ein dehnbare Begriff. Für manche Menschen entpuppt sich bereits der Abgabetermin für eine wie auch immer geartete schöpferische oder geistige Leistung als „Notfall“. Unter diesem Vorzeichen entwickeln sich oft ungeahnte Kräfte und ein plötzlich einsetzender Ideenreichtum. Die Not, wenig Zeit für ein Ergebnis zu haben, kann sich hemmend auswirken, aber eben auch ungemein kreativitätsfördernd.

Notlagen sind nicht zuletzt für viele existentielle Erfindungen verantwortlich. Ob Kleidung gegen Kälte, der Anbau von essbaren Pflanzen gegen Hunger oder Heilmittel gegen Krankheiten – ohne Not hätte es mit Sicherheit deutlich länger gedauert, bis die Menschheit sich gezwungen sah, „erfinderisch“ zu werden.

Gleiches lässt sich für die Digitalisierung sagen, welche durch Corona einen gewaltigen Schub erfahren hat. Videokonferenzdienste, Online-Shopping, Homeoffice, Home-schooling oder Livestreams haben quasi über Nacht unseren Alltag geprägt und sich zu neuen Selbstverständlichkeiten entwickelt – ob man das nun gut findet oder nicht.

Selbstverständlich soll dies kein Plädoyer für zwingend wiederkehrende Notlagen sein. Aber die besten

Ideen entstehen nun mal eindeutig nicht in der Komfortzone. Von daher gilt umso mehr, auch wenn es immer schwerer fällt: versuchen wir wenigstens, die Krise – zumindest ein wenig – auch als Chance zu begreifen.

Not macht erfinderisch: → Kamille wurde bereits in der Antike als Heilpflanze genutzt. Sie lindert vor allem Magen- und Darmbeschwerden sowie Entzündungen.



Not macht erfinderisch: → Bereits die Neandertaler schützten sich mit Tierhäuten und Fellen gegen Wind und Kälte.



Not macht erfinderisch: → Der Pflug ist eines der wichtigsten Geräte in der Landwirtschaft. Es dient im Herbst nach der Ernte zum Aufbrechen, Wenden, Lockern, Krümeln und Mischen des Bodens. Der Boden wird so aufnahmefähiger für Wasser und lockerer. Der Pflug ist eine sehr alte Erfindung. Anfangs diente wohl eine einfache Astgabel zum Pflügen, gezogen von Menschen oder Tieren. Die Römer kannten bereits von Ochsen gezogene Pflüge. Erst etwa ab 1930 lösten Traktoren Pferde als Zugtiere ab.



↑ Cover: Aus der Not geboren: Dennis Pchaik aus Schramberg entwickelt sich zu einem gefragten Influencer auf der Plattform TikTok.

Auch wir als Energieversorger haben uns natürlich intensiv mit der Verbreitung des Virus auseinandersetzen müssen. Zahlreiche technische und organisatorische Vorsorgemaßnahmen wurden eingeleitet, um das interne Ansteckungsrisiko als Betreiber kritischer Infrastruktur so gering wie möglich zu halten. Auch wir waren „erfinderisch“. Fazit bislang: Die Versorgung der Region mit Strom, Erdgas, Wärme und Trinkwasser war immer sicher und rund um die Uhr gewährleistet. Dies gilt auch für die Entsorgung des Abwassers. Keine Selbstverständlichkeit, wenn man in andere Länder dieser Erde blickt. Als kommunales Unternehmen sind wir vor Ort für die Bürger da. Wir garantieren durch unsere Arbeit ein wichtiges Stück Lebensqualität und leisten einen großen Beitrag zur Daseinsvorsorge.



↑ Auch während der Krise überwachen die Spezialisten der ENRW die regionale Energie- und Wasserversorgung rund um die Uhr.

Ihnen wünschen wir nun eine interessante Lektüre...

Ihr Jochen Schicht
Abteilungsleiter Kommunikation und Marketing
ENRW Energieversorgung Rottweil

P.S.: Interesse an einem kostenlosen Abo? Einfach melden: hierbleiber@enrw.de oder 0741/472-107

Schwerpunktthema **NOT** MACHT **ERFINDERISCH**

INHALT:

„Meine Aufgabe ist es, Rottweil groß zu machen!“	4
„Influencer erreichen mehr Menschen als jeder Fernsehsender“	6
„Niemand will einen Bestatter als Nachbarn“	8
„Online-Sein bestimmt gerade unser Leben“	10
„Wir machen das Beste aus der Situation“	12
„Wir sind sehr stolz, für den FC Bayern arbeiten zu dürfen“	14
„Unser Verkaufsautomat ist hochfrequentiert“	16
Ein Neubau für die ENRW	18
Der regionale Energieversorger präsentiert erste Planungen zum neuen Betriebsstandort in Neufra	
Wir messen mit Leidenschaft	20
Ihre Verbrauchsdaten sind bei uns in besten Händen	
Linns kalte Füße	22
Schreibwettbewerb für HIERBLEIBER-Leser	
Jobs bei der ENRW: Krisensicher und Lukrativ	23
Gewinnspiel	24

Impressum

Verantwortlich: Dr. Jochen Schicht, Kommunikation und Marketing (V.i.S.d.P.)
Kontakt zur Redaktion: ENRW Energieversorgung Rottweil GmbH & Co. KG, Abteilung Kommunikation und Marketing, In der Au 5 78628 Rottweil Tel. 0741/472-104, hierbleiber@enrw.de
Erscheinungsweise: 4 x jährlich
Abonnement: Abonnement unter www.hierbleiber.de
Texte: Dr. Jochen Schicht, Melissa Schenk (S. 16-17, 24)

Layout & Illustrationen: hugger_gestaltung GmbH, Agentur für einzigartige Werbung, www.hugger-gestaltung.de
Druck: jetoprint GmbH, 78048 VS-Villingen
Papier: gedruckt auf 100% Recycling-Papier
Auflage: 40.000 Exemplare
Foto-Nachweise: Bildrechte alle bei der ENRW oder direkt an den Fotos vermerkt. Fotograf ENRW-Fotos: Nico Pudimat (www.nicopudimat.de)
S. 2: Bilder auf Pixabay von sgrundten (Neandertaler), Manfred Richter (Kamille), Paylofox (Pferde-Pflug), Lynette Coulston (Online-Meeting)
S. 21: Fernwärmezähler und moderne Messeinrichtung: Patrick Jäger
S. 24: Feuerlöscher-Bar www.myEngele.de

„MEINE AUFGABE IST ES, ROTTWEIL GROSS ZU MACHEN!“

Manchmal stelle ich mir vor, Rottweils Innenstadt ist ein Künstler, ein Musiker, den noch kein Mensch kennt. Meine Aufgabe ist es, ihn groß zu machen, sein Potential nach außen zu tragen.“ Tamara Retzlaff hat Musikmanagement in London, Berlin und Köln studiert. Doch statt Singer, Songwriter, Bands oder DJs betreut die junge Frau seit 2021 als „City-Managerin“ die Einzelhändler und Gastronomen in Rottweils Mitte. Warum? „Zufall“, antwortet die 26-Jährige mit einem Lächeln. Als Balingerin habe sie die Stellenausschreibung aus der Nachbarstadt zufällig entdeckt und sich sofort angesprochen gefühlt: „Rottweil verfügt über ein unvergleichliches Erscheinungsbild. Es ist einfach eine wunderschöne Stadt!“

Tamara erkannte schnell Gemeinsamkeiten zwischen Innenstadt-Handel und Musikbusiness: „Viele Entwicklungen, die wir heute im Handel erleben, haben im Musikbusiness schon vor Jahren stattgefunden. Was Amazon für die Händler bedeutet, bedeutete Spotify für die CD-Verkäufe. Dennoch gibt es weiterhin sehr erfolgreiche Künstler. Die Musikbranche hat es geschafft, sich den neuen Gegebenheiten anzupassen und das schaffen die Innenstädte ebenfalls.“ Beide Branchen mussten sich mit kreativen Lösungen dem Strukturwandel und den Auswirkungen der Corona-Pandemie stellen. Und genau dabei möchte sie helfen. Mit ihrem Werdegang und ganz speziellen Kenntnissen vor allem im Bereich „Social Media“ bringt Tamara ziemlich perfekte Voraussetzungen mit.

Nach der Fachhochschulreife absolvierte sie in Berlin eine Ausbildung zur Kauffrau für Büromanagement. Zunächst beim Kongresszentrum, dann bei „Battle Royal“, einer Produktionsfirma für Live- und Messe-Shows. „100 Jahre BMW“

im Münchner Olympiastadion war nur eines von zahlreichen Mega-Events, das Tamara mit begleiten durfte. Zwischen Ausbildungsende und Studium jobbte die Balingerin dann 2017 als Barkeeperin auf Kreta: „Das ganze Land und die Insel natürlich auch war gezeichnet von der griechischen Staatsschuldenkrise. Leerstände und geschlossene Läden bestimmten das öffentliche Leben – ähnliche Zustände wie während des Lockdowns in Rottweil.“

Begleitend zum Studium gelang es Tamara, sich zu einer gefragten Influencerin auf dem Social-Media-Kanal „Instagram“ zu entwickeln. Über einschlägige Plattformen wurden große Firmen wie beispielsweise der Getränkehersteller Sinalco auf die junge Frau aufmerksam und beauftragten Kampagnen. Im Rückblick eine spannende, aber auch anstrengende Zeit: „Als Influencerin hat man 12-Stunden-Tage und mehr. Nachrichten von Followern beantworten, täglich bis zu 15 Stories posten und natürlich ein perfektes Foto oder Video nach dem anderen erstellen.“ Über vier Jahre ließ Tamara ihre Follower an jedem Moment ihres Lebens teilhaben, doch: „Irgendwann sind alle Geschichten erzählt.“ Parallel beriet sie Unternehmen im Bereich Social Media und unterstützte diese bei der Erstellung von Inhalten („Content“). Als dann viele ihrer Kunden wie Kosmetik-Studios oder Hotels aufgrund von Corona nicht mehr warben, war klar, dass umorientieren angesagt war – und die Bewerbung nach Rottweil ging auf die Reise.

Februar 2021: Während in Rottweil und anderswo die Läden geschlossen sind, schalten Internet-Verkäufer wie Zalando hunderte von Werbeanzeigen: „Ich will kein Missionar sein, aber in der jetzigen Situation ist Social Media einfach sehr wichtig! Der örtliche Händler wird vergessen, wenn er nicht

zumindest online präsent ist.“ Also motiviert und berät die 26-Jährige die Rottweiler Einzelhändler, führt Online-Präsenz-Checks durch und verschickt Social-Media-Guides. „Live-Shopping“ ist ein Format, das sie in der ältesten Stadt Baden-Württembergs etablieren möchte: „Über eine spezielle Plattform stellen örtliche Händler bestimmte Produkte live vor, die man dann sofort online kaufen kann.“ Außerdem ist ein Instagram-Auftritt der Innenstadt am Entstehen. Ein Gründerwettbewerb soll dabei helfen, Leerstände zu verringern. Event-Konzepte für die erste Zeit nach dem Lockdown liegen bereits ausgearbeitet in der Schublade. Tamara ist hochmotiviert. Zusammen mit den ehrenamtlichen Helfern des Gewerbe- und Handelsvereins (GHV) und der städtischen Wirtschaftsförderung stemmt sie sich gegen die wirtschaftlichen Folgen der Pandemie.

Nicht zuletzt sind es aber nicht nur die großen Konzepte, welche von ihr erwartet werden. Vielen Händlern steht das Wasser bis zum Hals. Das Warten auf versprochene Corona-Hilfen, Versuche, Ware zurückzusenden und erstattet zu bekommen, Kredite aufnehmen, Existenzängste aushalten – das alles zehrt an den Nerven. Da erweist sich der seelische Zuspruch als fast ebenso wichtig: „Manche Einzelhändler kommen selbst bei mir vorbei, auf andere werde ich aufmerksam gemacht. Da bin ich dann als Streetworkerin gefragt: Motivieren, Mut zusprechen und Hoffnung machen.“ Vielleicht steht Rottweils Innenstadt ja unmittelbar vor dem großen Durchbruch. Spätestens, wenn die Hängebrücke eröffnet wird. Und um letztmals den Vergleich mit dem Musikbusiness zu bemühen: Auch Ed Sheeran oder die Kelly Family hatten einst als Straßenmusiker begonnen...



← Tamara Retzlaff arbeitet als Innenstadt-Managerin für den Rottweiler Gewerbe- und Handelsverein.

„INFLUENCER ERREICHEN MEHR MENSCHEN ALS JEDER FERNSEHSENDER“

Kennen Sie „Glibbi Boom“? Das ist die „wolkenförmige Badebombe“ eines großen deutschen Spielzeugherstellers. Gibt man sie ins Wasser, treibt sie an der Oberfläche und löst sich langsam in bunten Regenbogenfarben auf. Dermatologisch getestet, bietet sie – laut Hersteller – die perfekte Unterhaltung in der Badewanne für Kinder ab drei Jahren. Als mehrere „Glibbi Booms“ per Post in der Oberndorfer Hauptstraße 40 eintreffen, weiß Mieter Dennis Pchaik genau, dass dieses Spielzeug nicht nur badewannentauglich ist, sondern ihn möglicherweise über Wasser halten kann.

Doch der Reihe nach: Nach einer Ausbildung zum Technischen Modellbauer und der Weiterbildung zum Technischen Fachwirt beschließt Dennis aus Schramberg sein Hobby zum Beruf zu machen. Fotografie und Film sind seine Leidenschaft, zu der sich der Bereich „Grafik“ fast automatisch hinzugesellt. Der damals 34-Jährige macht sich 2019 selbstständig: „Ich wollte mir am Ende meiner Tage nicht vorwerfen, es nicht wenigstens versucht zu haben.“ Da seine finanziellen Möglichkeiten begrenzt sind, und er sich die Ladenmieten in Rottweil nicht leisten kann, beginnt seine Selbstständigkeit in einem 69 Quadratmeter großen Kellerraum in der Oberndorfer Hauptstraße 34: „Ganz blauäugig, ohne Business-Plan.“ Nach vier Monaten und einigen kleinen Aufträgen sind seine Ersparnisse komplett aufgebraucht.

Mitten in der einsetzenden Ernüchterung meldet sich ein ehemaliger Schulkamerad und der erste große sowie vor allem längerfristige Auftrag ist im Kasten. Dennis dokumentiert über Monate mit der Kamera den Umbau eines alten Mercedes-Transporters in ein alternatives Wohnmobil für Weltreisende. Der Schulkamerad und dessen Freundin veröffentlichen die kommentierten Aufnahmen auf ihrem digitalen Reisetagebuch auf YouTube. Die regelmäßigen Einnahmen ermöglichen es Dennis, sich in ein ehemaliges Ladengeschäft einzumieten. In der Hauptstraße 40 kommt sein kleines Unternehmen langsam auf Touren. Für regionale Firmen erstellt er Image- und Werbefilme und fotografiert für Webshops sowie Websites. Zudem veranstaltet er Ausstellungen eigener Fotografien und für andere Künstler.

Dann kommt Corona. Den ersten Lockdown übersteht er gerade so mit einem dicken blauen Auge. Seither filmt und fotografiert er mit Maske und Ab-

stand. Trotzdem macht sich Dennis Gedanken: „Mir war klar, dass Corona nicht so schnell verschwindet.“ Ein Freund macht ihn auf TikTok aufmerksam: „Da kannst Du Dich doch voll austoben.“ Die Plattform gehört zu den mobilen Apps, die sich derzeit weltweit am schnellsten verbreiten. Als Nachfolger von der Playback-App „music.ly“ entwickelt sich TikTok zur führenden Kurzvideo-Plattform für Millionen von Kindern, Jugendlichen und jungen Erwachsenen. Dennis fängt schnell Feuer. Speziell die Videokategorie „Transition“ hat es ihm angetan: „Es sind Videoclips ohne Sprache und komplett ohne harte Schnitte, alles läuft übergangslos und fließend ab.“

Der Jung-Unternehmer produziert erste Clips, lädt sie hoch und stößt auf begeisterte Resonanz: „Aus der ganzen Welt haben die Leute mich angeschrieben und die Zahl meiner Follower stieg schnell.“ Eine Influencer-Agentur wird auf seinen Kanal aufmerksam. Und nun kommt „Glibbi Boom“ ins Spiel: „Ein großer Spielzeughersteller suchte jemand, der für TikTok einen kurzen Werbeclip für die Badebombe produziert und auch über seinen eigenen Kanal promotet. Da kamen sie über die Influencer-Agentur auf mich.“

Dennis erstellt drei Videos, welche die Marketing-Leute des Spielzeugherstellers begeistern. Es kommt zu Folgeaufträgen: erst eine Spielzeug-Rennbahn, dann Bobby Cars. Dennis' Kanal verfügt mittlerweile über 50.000 Follower. Einzelne Clips werden über eine Million Mal angeschaut. Der Schramberger erkennt für sich das enorme Potential dieser Werbeform: „Heutzutage erreichen Influencer deutlich mehr Menschen als jeder Fernsehsender. Und das mit überschaubarem Aufwand. Das ist für jede Firma interessant. Ich selbst habe nahezu die völlige künstlerische Freiheit und arbeite komplett kontaktlos. Eigentlich gibt es nix Besseres.“

Der mittlerweile 35-Jährige kommt ins Grübeln. Was hat mehr Zukunftspotential? Das Geschäft vor Ort oder als Influencer? Letzteres könnte problemlos auf andere Social Media-Kanäle ausgeweitet werden: „Denkbar wären beispielsweise neben den Werbevideos kostenpflichtige Tutorials über die Produktionstechniken auf Instagram.“ Keine Frage: „Glibbi Boom“ könnte sich im Nachhinein als auslösender Faktor für eine neue Karriere erweisen. Träumen jedenfalls ist erlaubt. Natürlich in den schillerndsten Farben.

← Dennis Pchaik hat durch Corona ein neues Geschäftsfeld erschlossen. Er produziert Videos für die Social-Media-Plattform TikTok: www.tiktok.com/@dpictures_art



„NIEMAND WILL EINEN BESTATTER ALS NACHBARN“



Wir beginnen diese Geschichte von Ulrike Lampl und ihrem Sohn Alexander Kaiser mit einem Blick ins Mittelalter. Uns interessiert, wo die Menschen in einer mittelalterlichen Stadt lebten. Im Zentrum der Städte rund um die großen Kirchen residierten die reichen Kaufleute und Handwerker. Je weiter es in Richtung Stadtmauer ging, desto bescheidener wurden die Behausungen. Bis hin zu den ärmlichen Katen der Tagelöhner. Direkt an oder schon außerhalb der Stadtmauern fanden sich jene wieder, die einem „unehrlichen“ – heute würde man sagen „unehrenhaften“ – Beruf nachgingen.

Darunter auch sämtliche Anbieter „unreiner“ Dienstleistungen, welche mit Schmutz, Strafe und Tod zu tun hatten. Ob Gassenkehrer, Gefängniswärter, Köhler, Abdecker, Henker, Hunde- und Katzenfänger, Schäfer oder Hirten – niemand wollte solchen Menschen zu nahe kommen. Besonders mied man den Totengräber, da sich dieser um die Leichen kümmerte. Er musste sie waschen und herrichten, die Gräber ausheben und wieder zuschaufeln.

Ein wenig fühlen sich Ulrike Lampl und Alexander Kaiser in diese Zeit zurückversetzt, als sie im April 2020 in Rottweil ein Bestattungsunternehmen mit dem Namen „Lebenswege Schmetterling“ gründen und auf der Suche nach geeigneten Räumlichkeiten sind: „Niemand will einen Bestatter in der Nachbarschaft oder seinem Haus. Selbst unser Leichenwagen erregt bis heute Unmut, nur wenn er irgendwo zu lange parkt. Das Thema „Tod“ ist immer noch tabu. Es wird verdrängt und ausgeklammert. Doch der Tod gehört zum Leben.“

Die ehemalige Waldorflehrerin musste dies mehrfach selbst erfahren. 2015 erkrankte sie schwer an der Grippe und entrann nur knapp dem Tod. Im gleichen Jahr kamen ihr damaliger Lebensgefährte sowie dessen Tochter bei einem Flugzeugabsturz ums Leben. Das Thema „Trauer“ lässt sie fortan nicht mehr los. Durch ihren eigenen Trauerprozess entdeckt die heute 53-Jährige, dass sie anderen Menschen in ihrer Trauer helfen kann und absolviert eine Ausbildung zur Trauerbegleiterin. Der Tod der Tante im Jahr 2019 offenbart Ulrike Lampl ihre Berufung zur Bestatterin. Die besondere Philosophie des beauftragten Bestattungshauses in Stuttgart fasziniert sie. Bereits am zweiten Tag ihres Praktikums dort ist ihr klar, dass sie als Bestatterin arbeiten möchte: „Für mich ist das eine Herzenssache und nicht nur ein Job!“

Ihr Unternehmen startet mitten im ersten Corona-Lockdown unter alles andere als günstigen Vorzeichen: „Wir mussten eine Online-Eröffnung organisieren mit einem virtuellen Themenweg beste-

hend aus Audio- und Videosequenzen.“ Danach gilt es, „Lebenswege Schmetterling“ bekannt zu machen, „und den Menschen ihre Scheu vor einem Bestatter zu nehmen.“ Und dies funktioniert am besten im Rahmen persönlicher Gespräche.

Doch weder die geplanten Führungen im Schwenninger Krematorium, noch die Info-Vorträge in Pflegeheimen, Krankenhäuser oder Senioren-Residenzen können aufgrund Corona stattfinden. Werbung läuft ausschließlich über Radiospots und Zeitungsanzeigen. Im Sommer 2020 kommt es dann endlich zu ersten persönlichen Begegnungen. Mutter und Sohn mieten für Vorträge das Rottweiler Café am Känzele: „Die Resonanz war überwältigend. Wir hatten mehr Anfragen als Plätze.“ Endlich können sie sich persönlich vorstellen. Interessante Infos gibt es zuhauf. Wer weiß beispielsweise, dass es erlaubt ist, Verstorbene vor Begräbnis oder Einäscherung nochmals für 36 Stunden nach Hause bringen zu lassen? In der gewohnten Umgebung ist ein anderes Abschiednehmen möglich als an fremden Orten.

Der zweite Lockdown sorgt jedoch wieder für deutlich erschwerte Bedingungen, um sich in der Öffentlichkeit zu präsentieren. Persönliche Kontakte sind erneut kaum noch möglich. Vor Allerheiligen verteilen die beiden vor vielen Friedhöfen in der Region Grablichter und Visitenkarten. Anfang Dezember verschenken sie Schoko-Nikoläuse an Pflegeheime. Noch ist die Auftragslage überschaubar bei laufenden Kosten für gemietete Räumlichkeiten, Büroausstattung, Werbung, Fahrzeug, Versorgungsinstrumente und Muster-Särge.

Besser läuft es mit dem zweiten Geschäftszweig. Neben Bestattungen, Trauerbegleitung und Hospizarbeit bieten Ulrike Lampl und Alexander Kaiser, ein gelernter Bankkaufmann, auch Seniorenassistenten an: „Dies umfasst die Hilfe im Alltag, egal ob Einkaufen, Fahrdienste, Haushaltstätigkeiten oder einfach nur Gesellschaft leisten.“ Die Nachfrage ist enorm. Deshalb sucht das Duo weitere Mitarbeiter mit Erfahrung in der Seniorenarbeit. Gleichwohl soll der Schwerpunkt des Unternehmens auf der Bestattung liegen.

Bleibt immer noch die Suche nach Räumlichkeiten. Gibt es tatsächlich weder in, noch außerhalb der Stadtmauern Platz für einen weiteren Bestatter? Nach fast einem Jahr können Ulrike Lampl und Alexander Kaiser endlich Vollzug melden: bald wird das Unternehmen zentral in der Rottweiler Innenstadt vertreten sein. Wäre ja auch seltsam gewesen. Immerhin ist das Mittelalter schon sehr lange vorbei.

„ONLINE-SEIN BESTIMMT GERADE UNSER LEBEN“

Wäre Corona vor Einführung des Internets ausgebrochen, hätte das Musiker-Paar Renate und Jochen Braun aus Rottweil ein fettes Problem an der Backe: „Ohne den Online-Unterricht wäre es mittelfristig eng geworden.“ Jochen und Renate Braun sind seit vielen Jahren Profis. Er an der Gitarre, sie im Bereich Gesang. Eine große Schülerschar sorgt neben Live-Auftritten und Workshops für die Einnahmen. Kein Wunder, dass es den beiden zu Beginn des ersten Lock-downs etwas mulmig wurde: „Die Angst, dass jetzt alles zusammenbricht, war im ersten Moment schon da. Doch nach dem ersten Schock haben wir uns voll reingehängt.“ Die Botschaft an ihre Schüler war eindeutig: „Wir sind online verfügbar!“

Ihr Unterricht wurde digital. Ob Skype, Zoom oder WhatsApp-Video – Lehrer und Schüler begegneten sich fortan online über Endgeräte – mit schwankender Qualität: „Je nach Verbindung kann es schon mal zu Verzögerungen oder Ausfällen kommen. Auch eignet sich ein Laptop besser als nur ein Handy. Aber die meisten unserer Schüler halten uns die Treue.“ Mehr noch: durch die Verlagerung des Unterrichts ins Netz haben sich einige Interessenten aus ganz Deutschland bei den Brauns angemeldet. Fünf Tage die Woche, in der Regel von 14 bis 20 Uhr, sind die Profi-Musiker somit an ihren Bildschirmen zu finden, um zu unterrichten.

Bis heute experimentieren die beiden mit verschiedenem Equipment, um die Ton- und Klangqualität im Rahmen des Unterrichts zu optimieren. Darüber hinaus bietet Jochen seinen Schülern einen besonderen Service: „Ich produziere nahezu täglich für meinen nicht-öffentlichen YouTube-Channel kurze unterrichtsbezogene Clips. Da sind meine Hände und weitere Details besser zu sehen als über Skype oder Zoom.“ Weit über 300 solcher Clips sind bis heute entstanden. Für den 61-Jährigen bedeutet die digitale Arbeit Fluch und Segen: „Die Distanz zur Arbeit fehlt, da man eigentlich rund um die Uhr irgendwie am Werkeln ist.“ Ob am Wochenende oder zu nachtschlafender Zeit – PC und Internet stehen immer bereit für Korrespondenz, Aufnahmen oder Unterrichtsplanung: „Das ganze Leben wird bestimmt vom Online-sein.“

Als dann im vergangenen Frühsommer wieder mehr Kontakte erlaubt waren, entwickelte der Gitarrist für sein Studio, das gleichzeitig als Unterrichtsraum dient, ein umfassendes Hy-

gienekonzept mit Trennwänden, getrenntem Ein- und Ausgang sowie regelmäßiger Frischluftzufuhr. Auch Renate machte sich Gedanken und hatte Glück. Sie konnte eine ganz besondere Location nutzen: „Durch die Aerosole benötigt man in Corona-Zeiten ja sehr viel Platz beim Singen. Deshalb habe ich mich sehr gefreut, dass mir Bekannte ihr Ladengeschäft in der Unteren Hauptstraße zur Verfügung stellten.“ Der Laden stand leer und die 64-jährige Gesangspädagogin durfte ihn ab Juni 2020 so lange nutzen, bis sich reguläre Mieter fanden.

Die Brauns waren so begeistert von der Lokalität, dass sie beschlossen, diese ab August für kleine corona-gerechte Veranstaltungen zu nutzen: „Wir wollten damit die örtliche Kulturszene unterstützen, sie ein wenig am Leben halten und Künstlern in diesen schwierigen Zeiten eine Plattform bieten.“ Der „Kulturladen“ lief bis in den Dezember hinein wie geschmiert: „Die Leute haben sich nach Kultur gesehnt!“ Trotz Voranmeldung, Registrierung, Maskenpflicht und Abstandsgebot waren die 25 Plätze meistens ausgebucht. Das Eintrittsgeld erhielten komplett die auftretenden Künstler. Auch der im Laden stattgefundene Weihnachtsverkauf der Rottweiler Waldorfschule erfreute sich großer Beliebtheit. Der Erfolg sorgte jedoch letztlich auch für das Ende: „Da der Laden bespielt wurde und im öffentlichen Fokus stand, gab es plötzlich ernsthafte Mietinteressenten.“ Im Dezember mussten Renate und Jochen Braun aus diesem Grund kurzfristig schließen – mit einer guten Bilanz: „Es war für beide Seiten eine Win-Win-Situation.“ Ideen für Veranstaltungen gab es jedenfalls noch zuhauf. Beispielsweise die Präsentation der neuen CD ihres Duos „Acoustic Blue Mama“. Diese war 2019 in Austin/Texas entstanden und im Dezember 2020, kurz vor dem zweiten Lockdown veröffentlicht worden.

Angetan vom Erfolg des Konzepts spukt dem Musiker-Duo seitdem die Idee der „Kultur-Nomaden“ durch den Kopf: „Wir könnten uns gut vorstellen, regelmäßig Leerstände in der Innenstadt auf diese Art und Weise zu beleben.“ Ausstellungen, Kleinkunst, Konzerte – Formate gäbe es genug. Demnächst möchte das Paar sein Konzept dem Kulturrat und der städtischen Wirtschaftsförderung vorstellen. Sie sind sicher, dass das Konzept auch ohne Corona funktioniert. Diese Zeit wird kommen, davon sind Renate und Jochen Braun überzeugt: „Irgendwann beginnt auch wieder ein Leben jenseits von Zoom, Skype und WhatsApp!“



↑ Die Profimusiker Renate und Jochen Braun unterrichten seit über einem Jahr über digitale Endgeräte.

“ Wir machen das Beste aus der Situation ”



↑ Beim Partyservice Mattes wird gekonnt improvisiert. Statt Hochzeiten und Cafeteria heißt es nun: „Schneider bringt's“.
Von links nach rechts: Dominik Schmidt, Koch, Gabriel Schneider, Küchenchef, Lidia Trandafir, Küchenhilfe

Ich hätte mich in den Hintern gebissen, wenn ich seit März 2020 nur auf dem Sofa gesessen wäre!“ Philipp Schneider, Geschäftsführer des Rottweiler Partyservice Mattes, ist ein Mann der Tat. Der Start des ersten Corona-Lockdowns stürzte den 35-jährigen Gastronomen zunächst in ein Tal der Tränen: „Ich habe gedacht, jetzt bricht die Welt zusammen. Die von uns betriebene Cafeteria in der Bildungsakademie geschlossen. Dazu keine Hochzeiten, keine Firmenfeiern und keine Events. Dauernd klingelte das Telefon. Eine Absage nach der anderen.“

Doch dann erwachte sein Kampfgeist. Er erinnerte sich daran, dass seine Firma vor Jahren Mahlzeiten für „Essen auf Rädern“ der Arbeiterwohlfahrt zubereitet hatte. Und schon war die Idee „Schneider bringt's“ geboren: „Wir wollten älteren Menschen, Eltern im Homeoffice oder Firmen von Montag bis Sonntag ein preiswertes Mittagessen anbieten, das kontakt- und bargeldlos bis vor die Haustür geliefert wird.“ Gesagt, getan. Innerhalb weniger Tage ließ Schneider einen entsprechenden Webshop programmieren. Am 23. März 2020 ging dieser unter www.schneider-bringt.de online.

Um das täglich frisch gekochte Essen garantiert heiß auszuliefern, wurden die Zielorte auf Rottweil, Zimmern o. R., Dietingen – alle mit Teilorten –, Deißlingen, Lauffen, Denkingen, Frittlingen und Villingendorf beschränkt. Wer hier wohnt oder arbeitet, kann sich bis 20 Uhr am Vortag online ein Mittagessen bestellen. Für Menschen ohne Internetzugang ist eine telefonische Bestellhotline eingerichtet. Täglich stehen zwei Menüs zur Auswahl: eines mit Fleisch oder Fisch (7,50 Euro) und eine vegetarische Alternative (6,50 Euro). Darüber hinaus gibt es sonntags als Zusatzangebot Suppe, Salat und Dessert. Auch das Thema „Nachhaltigkeit“ war Philipp Schneider wichtig: „Die Mahlzeiten werden durchweg in biologisch abbaubaren Einmalverpackungen ausgeliefert.“

Das Konzept funktionierte auf Anhieb. Firmen, Stadtverwaltungen, Pflegedienste und natürlich Privatpersonen nahmen das Angebot dankbar an. Bis heute werden täglich 130 bis 140 Essen verkauft. Bei speziellen Gerichten schnellen die Zahlen nach oben: „Unsere Top-Seller sind ganz klar Schnitzel, Cordon

bleu, Fleischküchle und Linsen mit Spätzle. Da sind es dann schon mal 270 Essen pro Tag und mehr.“ Über die Hälfte von Schneiders Kunden sind ältere Leute: „Die lieben besonders Süßspeisen wie Kaiserschmarrn oder Dampfnudeln.“ Da oft die Online-Affinität fehlt, erfolgt in diesem Fall die Bezahlung nicht über PayPal, sondern per Rechnung oder Lastschrift. Für viele Senioren seien Schneider und sein Team während der Lockdowns der einzige Kontakt zur Außenwelt. Dementsprechend münden die telefonischen Essensbestellungen nicht selten in längere Gespräche: „Da sind wir dann auch als Seelsorger gefragt.“

An Weihnachten, Ostern, Muttertag, Pfingsten und natürlich an der Fasnet ließen sich der Gastronom, sein Küchenchef und Bruder Gabriel Schneider sowie seine Frau Julia jeweils etwas Besonderes einfallen: „Über die Fasnet beispielsweise haben wir tatsächlich rund 300 Portionen Kutteln ausgeliefert.“ Natürlich können die Erlöse von „Schneider bringt's“ bei weitem nicht die Einnahmeausfälle durch Corona kompensieren, aber dennoch sieht Philipp Schneider gleich mehrere positive Effekte: „Für unsere Mitarbeiter ist es einfach psychologisch wichtig, während der Kurzarbeit nicht nur zu Hause zu sitzen, sondern zumindest zwei bis drei Tage pro Woche zu arbeiten.“ Zudem bedeute es für die Firma schlichtweg, einigermaßen liquide zu bleiben: „Wir sind derzeit auf staatliche Zuschüsse angewiesen und müssen Steuern stunden. Aber aufgeschoben ist nicht aufgehoben. Irgendwann nach Corona kommt das dicke Ende. Da macht es schon Sinn, das Beste aus der Situation zu machen!“

Mit „Schneider bringt's“ hat sich das Unternehmen ein neues Geschäftsfeld erschlossen, das möglicherweise auch nach Corona bestehen bleibt: „Der Jahresumsatz von durchschnittlich 130 Mahlzeiten pro Tag ist nicht zu verachten. Vielleicht gelingt es uns somit, sogar gestärkt aus der Krise herauszukommen.“ Ohne die Pandemie jedenfalls wäre der Gastronom nicht auf die Idee gekommen, einen Lieferservice zu initiieren. Und es würde ihn schmerzen, die neu gewonnenen Kunden wieder zu verlieren: „Gerade auch gegenüber unseren älteren Kunden fühlen wir uns nicht zuletzt auch aus sozialen Gründen in der Verantwortung.“

„WIR SIND SEHR STOLZ, FÜR DEN FC BAYERN ARBEITEN ZU DÜRFEN“

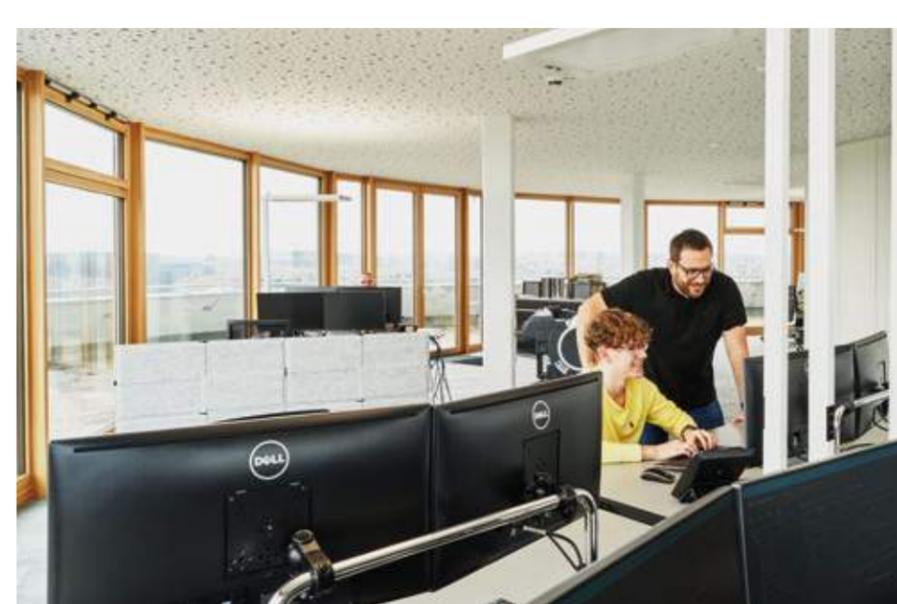
Wussten Sie, dass das Herz des internationalen Fußball-Konzerns FC Bayern München auf dem ehemaligen Wasserturm in Rottweil überwacht wird? Kein Scherz! Das IT-Unternehmen mawa-solutions GmbH ist vom deutschen Rekordmeister seit 2011 damit beauftragt, rund um die Uhr die Rechenzentren am Hauptsitz in der Säbener Straße, am Nachwuchs-Leistungszentrum (Campus) sowie in der Allianz Arena im Blick zu haben und bei Störungen einzuschreiten. Mit „Rechenzentrum“ ist die zentrale IT-Technik eines Unternehmens gemeint. Die Verantwortung ist groß, denn der mit rund 293.000 Mitgliedern mitgliederstärkste Sportverein der Welt operiert in nahezu allen Geschäftsfeldern online – vom Ticketing, über die Mitgliederverwaltung bis hin zu TV-Streams. Die Überwachung umfasst 24 Stunden am Tag, sieben Tage die Woche. Gearbeitet wird mit Bereitschaftsdiensten und Piepser. Alle Rechenzentren sind redundant aufgebaut, will heißen: es gibt alles doppelt. Fällt ein System aus und muss repariert werden, läuft das andere System weiter.

Doch die mawa-solutions GmbH bietet nicht nur Betrieb und Betreuung von Rechenzentren. Auch Software-Lösungen in den Bereichen „Zeiterfassung“ und „Zutrittskontrolle“ sowie Services rund um das Thema EDV gehören zum Portfolio: „Beim FC Bayern beispielsweise sind wir auch bei Erneuerungen oder Events gefragt. Derzeit arbeiten wir beispielsweise gerade am Austausch der kompletten Hardware in der Allianz Arena aufgrund der Europameisterschaft im Sommer“, erklärt Firmengründer Heiko Maier. Die mawa-solutions GmbH betreut jedoch nicht nur Kunden vom Schlage eines FC Bayern: „Wir haben große Kunden wie die Deutsche Post oder Langnese, aber genauso auch das kleine Farbengeschäft um die Ecke.“ Nur Mini-Aufträge wie Notebooks liefern oder Drucker installieren übernehmen die EDV-Spezialisten nicht.



Corona hat das IT-Unternehmen vor ganz besondere Herausforderungen gestellt: „Für uns selbst war es kein Problem. Eine kurze Mitteilung übers Intranet und sofort waren alle Kolleginnen und Kollegen von einem Tag zum anderen im Homeoffice.“ Doch die technischen Voraussetzungen eines IT-Dienstleisters lassen sich nicht mit denen anderer Firmen und Organisationen vergleichen: „Quasi über Nacht haben uns viele Kunden kontaktiert und um eine schnelle Lösung gebeten, damit die Belegschaft von zuhause aus arbeiten kann.“

Im März 2020 musste das elfköpfige Team somit innerhalb kürzester Zeit insgesamt rund 1.000 Heim-Arbeitsplätze ermöglichen: „Wir haben zwei Wochen rund um die Uhr virtuelle Arbeitsumgebungen geschaffen und Netze miteinander verbunden. Dann waren unsere Kunden wieder in der Lage, wirtschaftlich kostendeckend zu arbeiten.“ Bis heute hält die Pandemie die IT-Spezialisten auf Trab: „Die Kunden wünschen weitere digitale Tools, beispielsweise im Bereich der virtuellen Kommunikation oder der Zeiterfassung.“ Um die Arbeitszeiten im Homeoffice digital



zu erfassen, entwickelten Maier und Team eine App fürs Smartphone zum Ein- und Ausbuchen.

Durch Corona reich geworden? Einen gewissen Vorteil streitet der 42-Jährige nicht ab, aber eine goldene Nase habe sich sein Unternehmen durch das Virus auch nicht verdient: „Durch den fehlenden Kundenkontakt mussten wir auch Einbußen hinnehmen. Viele Projekte ergeben sich auch in unserer Branche erst im persönlichen Gespräch.“ Selbst im Kollegenkreis sind persönliche Gespräche seit dem ersten Lockdown Mangelware: „Hier an unserem Firmensitz ist pro Stockwerk immer nur eine Person anwesend. Anders geht es nicht.“ Dies hat mit der besonderen Architektur des Bauwerks zu tun. Seit dem 1. Januar 2020 ist die mawa-solutions GmbH im ehemaligen Wasserturm der ENRW auf der Rottweiler Charlottenhöhe beheimatet: „Es herrscht eine absolut tolle Atmosphäre. Die Aussicht ist gigantisch, aber in den Aufzug passen halt nur zwei bis drei Personen – in Corona-Zeiten eine potentielle Gefahr.“ Aus diesem Grund kam das Team gerade einmal für zweieinhalb Monate in den Genuss des neuen Firmensitzes, dann kam Corona...



Statt Trinkwasser beherbergt der Wasserturm auf der Rottweiler Charlottenhöhe geballte IT-Kompetenz. Die mawa solutions GmbH unterstützt Kunden in ganz Deutschland. Seit Corona gibt es besondere Herausforderungen zu meistern.



„UNSER VERKAUFSAUTOMAT IST HOCHFREQUENTIERT“



Sonntagmorgen, 9.07 Uhr: Julia Balschus' Smartphone meldet per akustischem Signal den Kauf von sechs frischen Eiern am Lebensmittelautomat in der Rottweiler Körnerstraße. Was früher der Zigaretten- oder Kaugummi-automat war, ist heute ein großer Kühlschrank mit regional erzeugten Lebensmitteln, der rund um die Uhr bereitsteht. „Sonntagmorgens ist der Automat hochfrequentiert, da holen viele ihre Frühstückseier“, so Julia Balschus, die den Automaten zusammen mit Ehemann Thomas betreibt. Ihr Smartphone ist per App mit der sogenannten „Foodbox“ verbunden. Heißt, sie kann von überall aus verfolgen, wie der Verkauf läuft.

„Wenn Produkte zur Neige gehen, bekomme ich eine Meldung aufs Handy, was ich wieder auffüllen muss“, berichtet die gelernte Landwirtin. Neben Eiern bilden Kartoffeln, Nudeln und Dosenwurst das Produktsortiment der Foodbox, welches überwiegend aus eigener Erzeugung stammt.

Außerdem variiert das Warenangebot saisonal: Vergangenen Sommer war Grillfleisch der Metzgerei Meier der Renner, im Herbst gab es Schlachtplatte mit Sauerkraut. Damit die Lebensmittel haltbar bleiben, verfügt der Automat über einen Kühlschrank. Dieser kühlt im Sommer und heizt im Winter bei Minustemperaturen konstant auf vier Grad.

Seit Ende Juni 2020 steht der Automat auf einem Privatgrundstück in der Nähe des öffentlichen Parkplatzes „Groß'sche Wiese“. Die innenstadtnahe Lage erweist sich als vorteilhaft. Morgens zwischen sieben und acht Uhr, in der Mittagszeit und zum Feierabend ist der Automat stark nachgefragt, wie die App vermeldet. An Spitzentagen muss der Automat zweimal täglich aufgefüllt werden. Das Prinzip ist einfach: Der Kunde wählt das gewünschte Produkt aus und bezahlt bar, per EC-Karte oder per PayPal-App über sein Handy. Anschließend fährt ein mit Schaumstoff ausgekleideter Aufzug nach oben und transportiert das gewünschte

Produkt nach unten zur Entnahmeklappe. Gerade in Zeiten von Corona erweist sich der Einkauf am Automaten als sicher, da er kontaktlos und mit ausreichend Abstand getätigt werden kann.

Julia und Thomas Balschus haben 2014 den Moritzhof im Rottweiler Ortsteil Hausen eigenständig aufgebaut. Mittlerweile nennen sie 600 Hühner ihr Eigen, die dank drei mobiler Hühnerställe mal in Rottweil, mal in Rottweil-Hausen stationiert sind. 50 Mutterschafe mit ihren Lämmern tragen zur Landschaftspflege im Umland bei. Zudem betreuen die beiden in ihrer Pension 20 Pferde. Schon lange vor der Corona-Pandemie spielte das Paar mit dem Gedanken, eine Foodbox aufzustellen. Doch die Investition wollte gut überlegt sein, immerhin kostet ein Automat rund 15.000 Euro. Mit der Pandemie sahen sie ihre Chance gekommen: „Wenn wir es jetzt nicht machen, dann machen wir es nie!“

Nachfragen von interessierten Spaziergängern, die wissen wollten, wo sie denn die Eier der glücklichen Hühner kaufen können, taten ihr Übriges. Nachdem die Stadt Rottweil ihre Genehmigung erteilt hatte, konnten sie den Automaten aufstellen. Ein kleines Holzhäuschen schützt diesen vor Witterungseinflüssen. Apropos Schutz: Opfer von Vandalismus wurde der Automat bislang glücklicherweise noch nicht. Die Foodbox ist nicht der erste Verkaufsstand, den die Balschus betreiben. Auf ihrem Hof haben sie seit 2016 ein Selbstbedienungs-Häusle mit Kasse, das auf Vertrauensbasis geführt wird. Mittlerweile hat sich der Direktverkauf gut etabliert: „Wir haben bis zu 100 Kunden am Tag.“ Balschus hofft, dass auch der Verkauf durch die Foodbox in den kommenden Jahren noch steigt. Die Erfahrung zeigt, dass „die Leute sich erst daran gewöhnen müssen, dass es den Automaten gibt.“ Eine weitere Foodbox wird es vorerst aber nicht geben: „Da würden unsere Hühner mit dem Legen nicht mehr nachkommen.“





EIN NEUBAU FÜR DIE ENRW

**DER REGIONALE ENERGIEVERSORGER
PRÄSENTIERT
ERSTE PLANUNGEN ZUM NEUEN
BETRIEBSSTANDORT IN NEUFRA**

Die Neubau-Pläne der ENRW im Industriegebiet des Teilorts Neufra werden konkreter. Während von städtischer Seite an den erforderlichen Voraussetzungen in Bebauungs- und Flächennutzungsplan gearbeitet wird, präsentierte die Geschäftsführung des regionalen Versorgungsunternehmens nun erste grobe Pläne und Ansichten des neuen Standorts. Ihr bisherige Heimat In der Au im Neckartal muss die ENRW aufgeben, da dort 2028 große Teile der Landesgartenschau stattfinden werden.

Eine Standortanalyse hatte ergeben, dass mit Neufra der zentrale Standort im Versorgungsgebiet des regionalen Energieversorgers gefunden wurde. Insbesondere vor dem Hintergrund jüngster Konzessionsvergaben gewährleistet Neufra demnach die bestmögliche Erreichbarkeit für die acht Konzessionsgemeinden der Sparte Strom und die 13 Konzessionsgemeinden der Sparte Erdgas in den Landkreisen Rottweil, Tuttlingen und Schwarzwald-Baar. Durch die Zusammenführung von bisher unterschiedlichen Unternehmensstandorten können die betrieblichen Abläufe künftig deutlich effizienter und wirtschaftlicher gestaltet werden.

Um die Bedenken der Anwohner ernst zu nehmen, wurde in der Bauplanung insbesondere eine verträgliche verkehrliche Erschließung berücksichtigt. So erfolgt eine logistisch optimierte Be- und Entladung von Anlieferungen über die Stuttgarter Straße. Darüber hinaus berücksichtigt die Anordnung der Betriebsgebäude sowohl Lärmschutz als auch Sichtschutz zur Wohnbebauung. Das neue ENRW-Gebäude wird in die Geländetopologie einge-

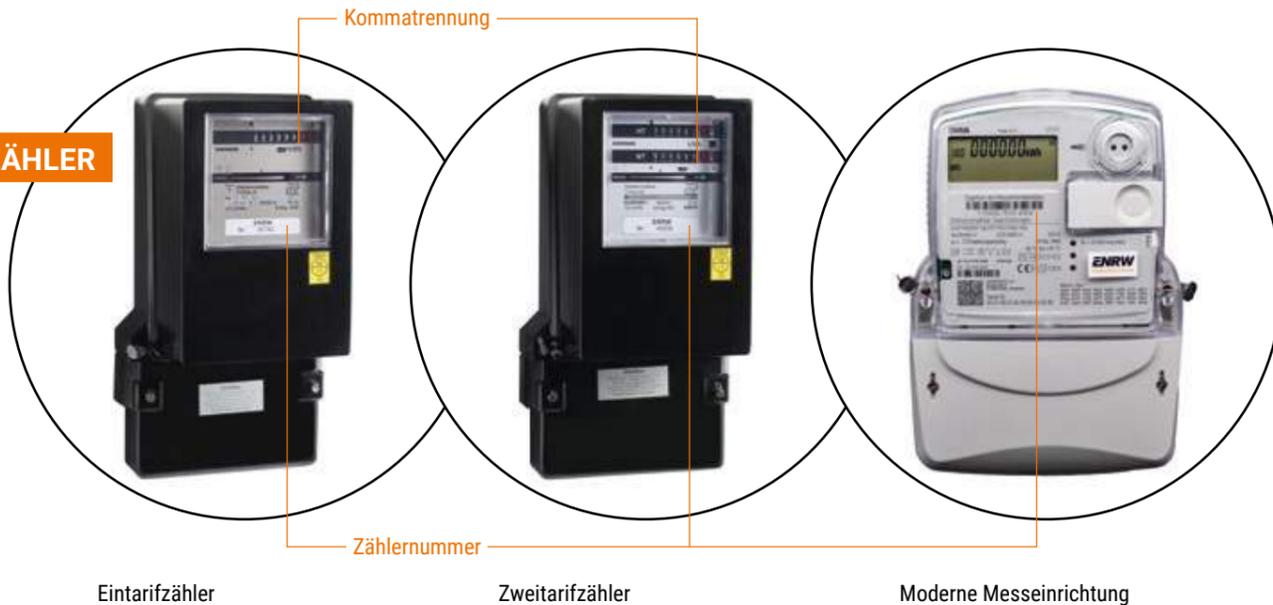
bettet. Die bebaute Fläche wird rund 11.500 Quadratmeter umfassen. Im Gegenzug sind am alten Standort am Neckar erhebliche Flächen für die Renaturierung vorgesehen.

Der Bau selbst wird über eine umweltschonende und effiziente Energieversorgung verfügen: „Stichworte in diesem Zusammenhang sind PV-Anlagen zur Eigenstromerzeugung auf Dach und eventuell auch Fassade sowie eine CO₂-reduzierte Heizanlage“, berichtet Holger Hüneke, technischer Leiter der ENRW. Nachhaltiges Bauen erfolge weiterhin durch Dachbegrünung und der sinnvollen Verwendung nachhaltiger Baustoffe. Das Betriebsgelände erhält zudem eine Infrastruktur zur Betankung von E-Mobilen und E-Bikes sowie ausreichend Parkraum für Besucher und Belegschaft. Die gute Versorgung mit Tageslicht wird eine wichtige Voraussetzung sein, um moderne und komfortable Arbeitsplätze zu schaffen.

Derzeit gehen die Verantwortlichen davon aus, dass der Spatenstich voraussichtlich im Oktober 2022 erfolgt. Nach der Bauzeit in den Jahren 2023 und 2024 sind dann 2025 Umzug und Betriebsverlagerung vorgesehen. „Der neue Unternehmensstandort in Neufra bietet die Möglichkeit, mittelfristig alle wesentlichen Unternehmensfunktionen an einem Standort zu bündeln und die Effizienz unserer betrieblichen Abläufe deutlich zu steigern“, freut sich ENRW-Geschäftsführer Christoph Ranzinger. Durch moderne Kundenshops in den Innenstädten von Rottweil und Spaichingen solle zusätzlich die Nähe zu den Kunden noch stärker in den Fokus rücken.



STROMZÄHLER



Eintarifzähler

Zweitarifzähler

Moderne Messeinrichtung

STROMZÄHLER

Die abgebildeten Ein- und Zweitarifzähler sind sogenannte Ferraris-Zähler, benannt nach Galileo Ferraris. Die elektrische Energie wird dabei elektromechanisch gemessen. Diese Zähler werden nun schrittweise durch digitale Stromzähler – moderne Messeinrichtungen (mME) und intelligente Messsysteme (iMSys) – ersetzt.

MODERNE MESSEINRICHTUNG (mME)

Kunden, die weniger als 6.000 kWh Strom jährlich oder eine kleine Erzeugungsanlage mit weniger als 7 kW Leistung betreiben, erhalten in der Regel eine moderne Messeinrichtung. Allerdings kann im Einzelfall anstelle einer modernen Messeinrichtung auch ein intelligentes Messsystem installiert werden. Der Einbau der modernen Messeinrichtungen wird schon seit Jahresbeginn 2020 im Rahmen des altersbedingten Austauschs Ihres bisherigen Zählers (Turnuswechsel) von uns durchgeführt.

Im Gegensatz zu den herkömmlichen Ferraris-Zählern können Sie Ihren Stromverbrauch mit einer modernen Messeinrichtung bequem auf einem digitalen Display ablesen und Ihren Verbrauch sogar bis zu zwei Jahre rückwirkend ansehen. Moderne Messeinrichtungen verfügen jedoch über keine Kommunikationseinheit und können daher keine Daten versenden. Der Zählerstand muss wie gehabt einmal pro Jahr abgelesen werden.

INTELLIGENTES MESSSYSTEM (iMSys)

Liegt Ihr jährlicher Stromverbrauch bei mehr als 6.000 kWh, werden wir Ihre Stromzähler in Zukunft gegen ein intelligentes Messsystem – auch Smart Meter genannt – austauschen. Aktuell liegen hier die endgültigen gesetzlichen Freigaben noch nicht vor. Dank des Smart Meter müssen Sie Ihren Stromverbrauch nicht mehr manuell ablesen. Das intelligente Messsystem kann nämlich aus der Ferne ausgelesen werden und Verbrauchsdaten senden. Ihre Daten können Sie dann über eine Schnittstelle auf einem digitalen Endgerät, beispielsweise auf Ihrem Smartphone, ansehen.

ERDGASZÄHLER

Zählernummer

Kommatrennung

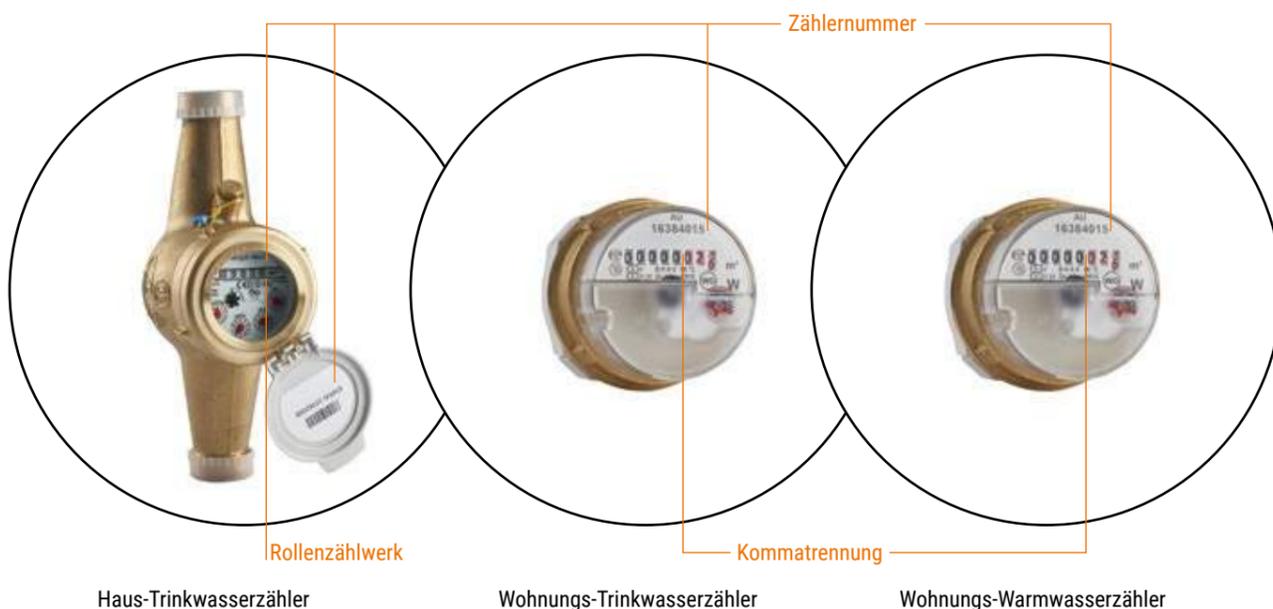


**WIR MESSEN MIT
LEIDENSCHAFT**

IHRE VERBRAUCHSDATEN SIND BEI UNS IN BESTEN HÄNDEN.

Die ENRW hat in ihrem Netzgebiet um die Städte Rottweil und Spaichingen insgesamt rund 50.000 Zähler eingebaut. Davon über 26.000 Stromzähler, knapp 12.000 Gaszähler, über 9.000 Wasserzähler und über 2.000 Wärmemengenzähler. Damit Sie sich als Endkunde im Zähler-Dschungel gut zurechtfinden, bieten wir Ihnen hier die gängigsten Zähler auf einen Blick.

TRINKWASSERZÄHLER



Rollenzählwerk

Haus-Trinkwasserzähler

Wohnungs-Trinkwasserzähler

Wohnungs-Warmwasserzähler

HAUS-TRINKWASSERZÄHLER

Die Zählernummer eines Haus-Trinkwasserzählers finden Sie auf dem Deckel des Zählers. Ist diese nicht vorhanden, so gilt die eingestanzte Nummer auf dem Ring. Abgelesen wird beim Haus-Trinkwasserzähler das Rollenzählwerk. Die zusätzlichen Zeiger werden ausschließlich für Wartungszwecke benötigt.

WÄRMEMENGENZÄHLER

Zählernummer



MIT UNS BEKOMMEN SIE KEINE KALTEN FÜSSE

FERNWÄRME UND WÄRMEANLAGEN SIND UNSERE SPEZIALITÄT.

LINNS KALTE FÜSSE

SCHREIBWERKSTATT FÜR HIERBLEIBER-LESER

Linn friert. Sie hat kalte Füße und Hunger. Eigentlich wollte die Norwegerin jetzt in der Karibik die Sonne genießen. Mit wenig Geld um die Welt zu reisen war der Plan. Couch-Surfing hieß das Zauberwort. Online werden ausschließlich private Wohnungen oder Wohnräume vermittelt, in denen Couchsurfer kostenlos übernachten können. Dann kam Corona. Und Linn ist schon wieder auf dem Heimweg. Heute Abend ist sie in Rottweil gestrandet. Eine Kleinstadt zwischen Stuttgart und Bodensee. Als geübte Couchsurferin hat sie eine Bleibe für die Nacht gefunden. Die Wohnungsbesitzerin ist trotz Pandemie die ganze Woche geschäftlich verreist und hat ihr den Schlüssel unter der Fußmatte deponiert. Eine wahre Menschenfreundin. Draußen schneit es. Der Winter bäumt sich noch einmal auf. Doch die Wohnung ist eiskalt. Der Kühlschrank ist leer. Linn spricht nur Englisch. Ihr letztes Geld benötigt sie für die Zugfahrkarte. Was nun? Linn überlegt.

JETZT SEID IHR DRAN! WIE GEHT DIE GESCHICHTE WEITER?

Mailt uns Eure Vorschläge (maximal 1.500 Zeichen mit Leerzeichen):
hierbleiber@enrw.de

Einsendeschluss:
Montag, 31. Mai 2021

Mit Einsendung eines Textes erklärt sich die/der Autor/in mit der unentgeltlichen Veröffentlichung im nächsten HIERBLEIBER-Magazin inklusive Nennung des Namens einverstanden.

Die drei besten Texte werden in der nächsten HIERBLEIBER-Ausgabe (Juli 2021) veröffentlicht und mit folgenden Preisen honoriert:

1. Platz:

50-Euro-Gutschein Ralf Graner Photodesign, Rottweil und eine CD „Big Sky – The Austin Tapes“ des Duos „Acoustic Blue Mama“ (Renate und Jochen Braun)

2. Platz:

50-Euro-Gutschein Neukauf Maier Culinara Rottweil

3. Platz:

25-Euro-Gutschein Lederfachgeschäft Spitznagel, Rottweil



spitznagel

JOBS BEI DER ENRW: KRISENSICHER UND LUKRATIV



WIR SUCHEN:

Mediengestalter (m/w/d)

in Teilzeit (50%)

Ingenieur, Informatiker, Wirtschaftsingenieur (m/w/d)

Einführung und Betreuung neuer Technologien

Bauingenieur (m/w/d)

Planung und Betrieb Kanalnetz

Gas-/Wassermonteur (m/w/d)

für das Netzgebiet Rottweil

Projektingenieur/-techniker
Planung Energienetze (m/w/d)

Elektromonteur Messstellen-
betrieb/MSR-Technik (m/w/d)

Der direkte Kontakt zu uns:

Ottmar Schäfer, Leiter Team Personal
Tel.: 0741/472-251
Mail: ottmar.schaefer@enrw.de

Die ausführlichen
Stellenausschreibungen
gibt's unter
www.enrw.de/jobs

Obendrauf gibt's attraktive Zusatzleistungen

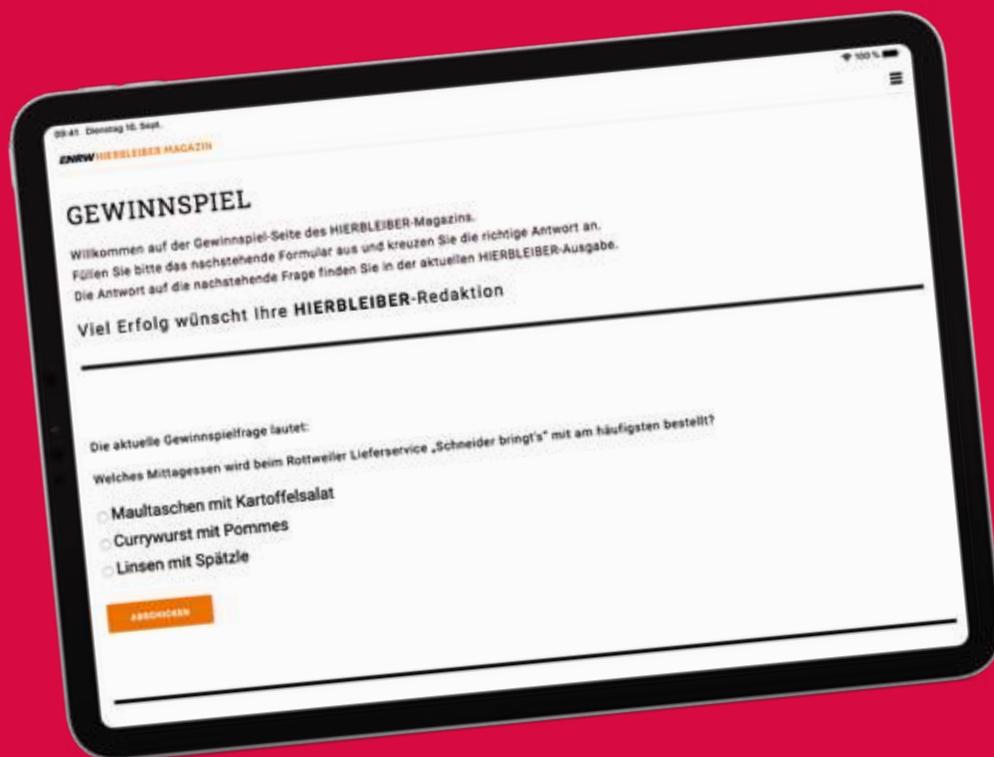
Unser Unternehmen zeichnet sich durch flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege aus. Wertvollstes Kapital sind dabei unsere über 200 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die wir in ihrer beruflichen und persönlichen Entwicklung vielfältig unterstützen und fördern.

Ob Weihnachtsfeier, närrische Mittagspause, Sommerfest oder Betriebsausflug – wir entwickeln auch außerhalb des Alltags ein „Wir-Gefühl“.

Doch von einem tollen Betriebsklima allein kann man natürlich nicht leben. Deswegen bieten wir neben attraktiven Tarifverträgen mit einer guten betrieblichen Altersversorgung weitere interessante Zusatzleistungen an:

- flexible Arbeitszeiten mit Arbeitszeitkonten
- Zielsystem mit jährlichen Erfolgsprämien
- umfangreiche innerbetriebliche Weiterbildungsmaßnahmen
- Unterstützung bei der beruflichen Qualifizierung (z. B. Meisterkurse)
- Unfallversicherung
- Gesundheitsmanagement
- Betriebssport
- Freizeitangebote
- Mitarbeiter-App
- Fahrrad- und E-Bike-Leasing
- Zuschuss zum ÖPNV

ENRW ONLINE-GEWINNSPIEL



Unser Gewinnspiel zur aktuellen HIERBLEIBER-Ausgabe finden Sie auf unserer Website: www.hierbleiber.de/gewinnspiel

Einfach bis spätestens **Freitag, 14. Mai 2021** die richtige Antwort anklicken, das Adressformular ausfüllen und auf „Senden“ drücken.

Viel Glück wünscht Ihnen Ihre HIERBLEIBER-Redaktion

Unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir

- 1. Preis:** Feuerlöscher Schnapsbar „Firebar“ im Wert von 132 Euro von MyEngele, Rottweil
- 2. Preis:** 75-Euro-Gutschein Gent. Anziehend männlich, Rottweil
- 3. Preis:** 30-Euro-Gutschein Bunte Truhe, Rottweil
- 4. Preis:** 25-Euro-Gutschein Mebold Getränkefachmarkt, Rottweil
- 5. Preis:** CD „Big Sky – The Austin Tapes“ des Duos „Acoustic Blue Mama“ (Renate und Jochen Braun) sowie das „Große Buch der Stimme“ von Renate Braun
- 6. - 10. Preis:** 15-Euro-Gutschein von „Schneider bringt's“
- 11. - 13. Preis:** Ein Nudelgeschenkkorb des Moritzhofs Hausen im Wert von 11,50 Euro
- 14. - 16. Preis:** CD „Big Sky – The Austin Tapes“ des Duos „Acoustic Blue Mama“ (Renate und Jochen Braun)

