



HEDRICH HEROLD

Die Zeitung der Tilly Hedrich Energieservices

Winter 2023



Wenn David Kuntscher zum Wurf aufs Tor ansetzt, hat die gegnerische Abwehr alle Hände voll zu tun, die Nummer 97 des TV Hüttenberg zu stoppen! Der gebürtige Wiesbadener spielt seit der aktuellen Saison bei dem beliebten Traditionsverein in Mittelhessen, wohnt inzwischen auch in Hörnsheim – und ist „Spieler-Pate“ von Tilly Hedrich Energieservices.

Seiten 4 & 5



Julia Exler mag es, an den Strukturen in einem stark wachsenden Unternehmen zu arbeiten.

Seite 3



Der neue „Pellets Liner“ ist nicht nur überraschend wendig – mit ihm kann auch eine Lagerreinigung erfolgen.

Seite 7



Sein beherzter Einsatz auf dem Fußballplatz hat „Didi“ Schäfer in der Region bekannt und beliebt gemacht.

Seite 8

WENIG LAGERRAUM, VIEL ENERGIE

KOHLE- UND HOLZBRIKETTS SIND GEFRAGT WIE LANGE NICHT – TILLY HEDRICH IST LIEFERFÄHIG

Seit dem vergangenen Sommer steigt die Nachfrage bundesweit spürbar an. „Wer weiß, was noch zu bekommen ist, wenn es erst richtig kalt ist?“ – diese Sorge vieler, die Briketts verwenden, hat offenbar dazu geführt, dass die aus Holz oder Kohle hergestellten „Energiepakete“ inzwischen recht schwer zu kriegen und bei vielen Händlern längst „aus“ sind. Nicht so in Langgöns: Tilly Hedrich Energieservices kann weiterhin sowohl Holz- als auch Kohle-Briketts anbieten, zur Selbstabholung wie inklusive Lieferung!



Sie sind ein „Klassiker“ unter den Brennstoffen: Kohlebriketts. Spätestens seit der Mitte des 19. Jahrhunderts wurde in allen deutschen Revieren an Verfahren getüftelt, um Kohle in diese handliche Form zu pressen. Doch ein „altertümliches“ Heizmaterial sind Briketts damit keineswegs: In vielen sogenannten „Einzelfeuerungen“ verwenden Menschen sie heute noch gerne, wie die Nachfrage da-

nach zeigt. „Fans“ dieses Brennstoffes rühmen die lange Brenndauer, die bis zum Sechsfachen von Brennholz betragen kann.

Glutbildung

Zudem schätzen sie eine gleichmäßige Flamme mit konstanter Wärmeabgabe, die für die Nacht geeignete Glutbildung und nicht zuletzt die Gebrauchsfähigkeit: ohne Füllen, Hacken und Trocknen wie beim

Holz kann man Briketts sofort in den Ofen werfen.

Energiedichte

Dieselben Vorteile sehen ihre Nutzer ebenso in Holzbriketts, die noch dazu aus Holzresten wie Nebenprodukten der Sägeindustrie gemacht werden und zudem eine sehr gute CO₂-Bilanz aufweisen. Gerade ihre hohe Energiedichte macht Holzbriketts einer mit Scheitholz be-

triebenen Feuerung gegenüber überlegen. Sie eignen sich zudem für den Gebrauch in Kachel- und Kaminöfen ebenso wie in Scheitholzöfen. Eine Faustformel besagt, dass eine Tonne Holzbriketts vom Energiegehalt her etwa vier bis fünf Raummeter Brennholz zu ersetzen vermag und im direkten Vergleich, bei gleicher Heizleistung, entsprechend weniger Lagerraum erfordert.

Fragt man bei den Experten von Tilly Hedrich Energieservices nach, scheint es das Nutzerprofil eines „typischen“ Brikettnutzers nicht zu geben: Einige heizen damit ihr gesamtes Haus, manche offenbar nur die Warmwasserbereitung in milderer Monaten. Wieder andere haben durchaus eine Zentralheizung im Einsatz, aber wollen sich mit Briketts für einen etwaigen Ausfall derselben

wappnen oder „zufeuern“ können, sollte es im Winter doch noch einmal längeranhaltend richtig frostig werden.

Egal, was die individuellen Gründe sind: Tilly Hedrich Energieservices hat einen Vorrat beider Brikettarten im eigenen Lager in Langgöns vorrätig, wie Geschäftsführer Sebastian Mehl auf Anfrage des HEDRICH HEROLDs bestätigt.

Henk van Heerden

EDITORIAL

Präsenz in der Region, um den Beratungsbedarf zu decken – und tägliche Arbeit für die Versorgungssicherheit



Liebe Leserin, lieber Leser,

wer hätte vor zwei oder drei Wintern gedacht, dass das Heizen einmal ein so großes Thema wird, die Preise sich derart entwickeln würden und die Energieversorgung in Deutschland zum höchst politischen Thema gerät! Gewiss: Denkt man an das Leid der Menschen in der Ukraine, verblasst unsere Sorge um die nächste Heizkostenabrechnung. Dennoch verstehe ich gut, wenn Menschen sich um ihre „warme Stube“ Gedanken machen.

Bei Tilly Hedrich Energieservices beschäftigen sich darum durchgängig Mitarbeiter damit, günstige Einkaufskonditionen für Heizöl und Pellets zu erspähen! Das Team arbeitet täglich daran, dass die benötigten Mengen lieferbar sind, aber zugleich, dass wir für unsere Kunden einen Preis erzielen, der so niedrig wie möglich ausfällt. Früher, in der Zeit meiner Mutter, gab es bei unseren Lieferanten morgens um 10 einen Einkaufspreis – mittlerweile ändert der sich alle 30 Sekunden. Wir setzen nicht einfach unsere Konditionen für die Lieferung fest, sondern beobachten die Märkte fortlaufend, um das beste Preis-Leistungsverhältnis für die Menschen der Region hinzubekommen, die uns ihr Vertrauen schenken.

Ihre
Lena Mehl-Trappmann

IM HEIZÖLKELLER WACHT DER „OILFOX“

Das Gerät wirkt unscheinbar, gleichwohl ist es eine enorme Unterstützung, wacht es doch darüber, dass der Tank nie versehentlich leer und die Stube plötzlich kalt ist – und wird darum immer beliebter bei Heizölnutzern, wie Lena Mehl-Trappmann berichtet. Der rundliche Kunststoffkasten mit dem Namen „OilFox“ misst nicht nur den Heizölvorrat, er löst auch „Alarm“ aus, wenn neuer Brennstoff geordert werden sollte. Bei Tilly Hedrich können Kunden das „Helferlein“ seit kurzem in zwei neuen Varianten bekommen.

„Die Standard-Version, die es schon länger gibt, wird auf eine Öffnung oben auf den Tank gedreht, misst per Ultraschall und zeigt einen Füllstand von 15 bis zu 300 Zentimeter mit einer Genauigkeit von einem Zentimeter an“, erläutert Mehl-Trappmann. „Wir werden uns zukünftig jedoch stärker auf die zweite Variante fokussieren und unseren Kunden empfehlen – denn sie kann noch mehr: Wiederum ist auch das ‚Fox-Radar‘ benannte Modell an Tanköffnungen anschraubbar. Bei Kunststofftanks kann er allerdings einfach mit einer Klebefolie an die Außenwand geklebt

werden und misst per Radar durch die Wand den Ölstand.“

Das dritte verfügbare Modell „FoxPressure“, führt die Geschäftsführerin von Tilly Hedrich Energieservices weiter aus, sei dann optimal, wenn aufgrund von schrägen Tanköffnungen, Verstreben oder Einbuchtungen der Einsatz von Ultraschall- und Radarsensoren nicht möglich ist. „Denn der ‚Pressure‘ hat eine Sonde, die in den

20.000 Liter fassen.

„Wir versorgen durchaus öfter ältere Kunden, die sich selbst schwertun, die Kellertreppe herunterzusteigen und nach dem Füllstand ihres Heizöltanks zu gucken. Da müssen dann Kinder, Nachbarn, Bekannte aushelfen. Installiert man in einem solchen Fall einen ‚OilFox‘, können wir das übernehmen und den Füllstand aus der Ferne im Auge behalten“, be-



Unscheinbar, doch von großer Wirkung: der „OilFox“.

Tank gelegt werden kann und über ein drei beziehungsweise fünf Meter langes Kabel mit dem ‚OilFox‘ verbunden ist.“ Eine solche Lösung sei oft bei größeren Anlagen wie etwa dem Dieselvorrat eines landwirtschaftlichen Betriebs eine gute Option, wo die Tanks zwischen 3.000 und 10.000 oder gar

schreibt Lena Mehl-Trappmann einen weiteren Vorteil der Technik. „Per App auf dem Handy können ihn ebenso gut weiter weg lebende Verwandte sehen; oder Vermieter, deren Miets- haus in einiger Entfernung liegt: Die müssen dann nicht regelmäßig dort vorbei, um nach dem Heizöl zu schauen.“ Es

lasse sich bei jeder Anwendung ein Mindestfüllstand einstellen. Werde der unterschritten, werde man per E-Mail darauf hingewiesen. „Dabei kann man ebenfalls abrufen, wie viel in welcher Zeit verbraucht wurde und für welche Zeitspanne die noch im Tank vorhandene Restmenge reicht“, betont Lena Mehl-Trappmann.

Den kleinen „hilfreichen Kasten“ schickt Tilly Hedrich Energieservices auf Wunsch zu. „Ebenso kann unser Fahrer einen ‚OilFox‘ mitbringen“, verspricht die Geschäftsführerin des Energielieferanten aus Langgöns. Dort gebe es mehrere Mitarbeiter, die jederzeit auch bei der einmaligen Einrichtung der „OilFox“-App helfen.

MEHR SEHEN

Mit Ihrem Smartphone oder Tablet können Sie im HEDRICH HEROLD noch mehr sehen und erleben!

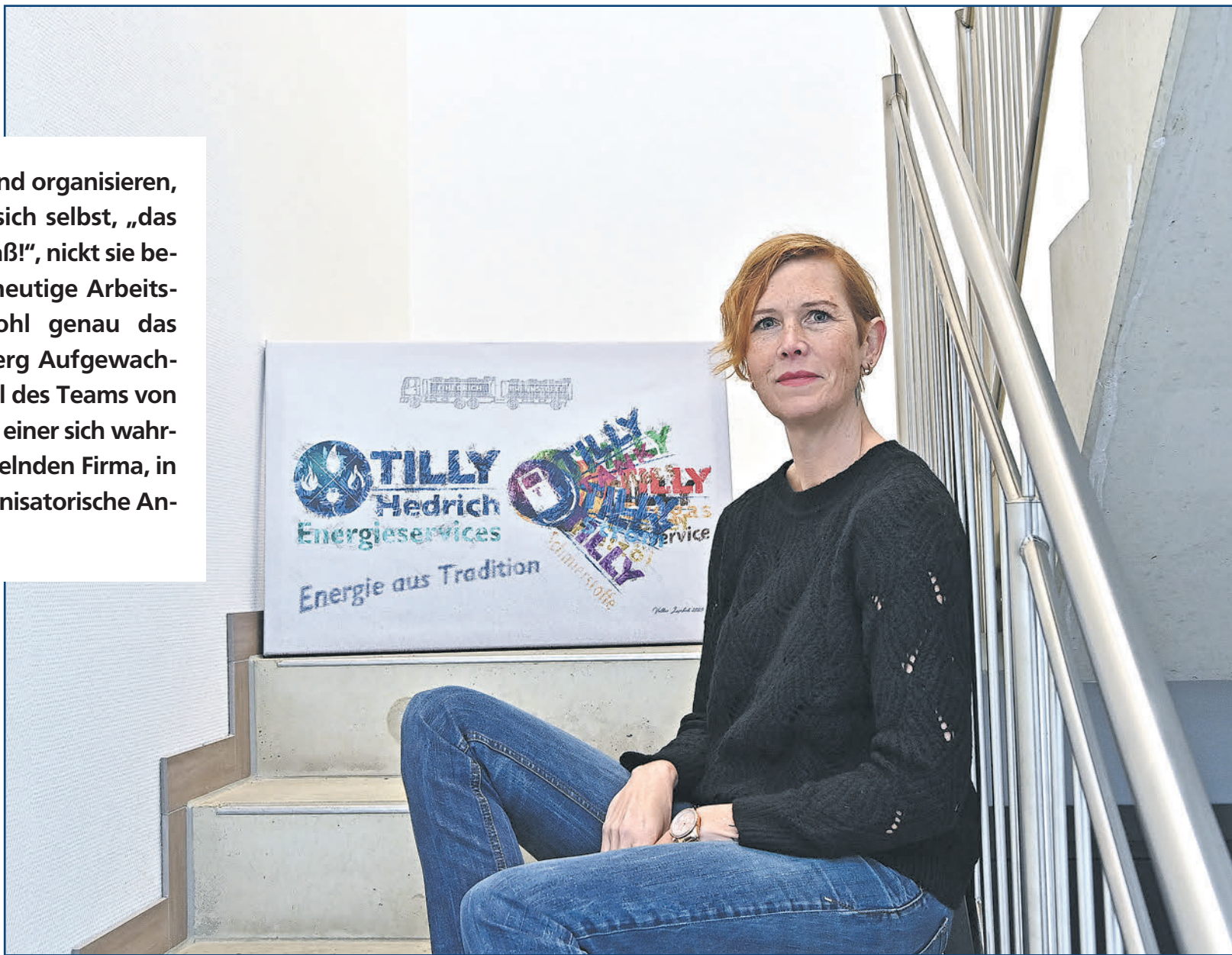
Laden Sie einmalig „PAPER.plus“ im „Google Play Store“ oder „Apple App Store“, starten Sie die App und wählen als Anbieter UPRESS. Dann scannen Sie mit der App Fotos, die dieses Symbol enthalten – und Sie sehen mehr.



GUTER TIPP FÜR DIE GESCHÄFTSLEITUNG

JULIA EXLER KANN MISTEN – UND MIT TOP-MANAGERN SPRECHEN

Sie könne gut planen und organisieren, sagt Julia Exler über sich selbst, „das macht mir wirklich Spaß!“, nickt sie bekräftigend. Und so ist der heutige Arbeitsplatz der Mittelhessin wohl genau das Richtige für die in Hüttenberg Aufgewachsene: Seit Juli 2021 ist sie Teil des Teams von Tilly Hedrich Energieservices, einer sich wahrlich sehr dynamisch entwickelnden Firma, in der es jeden Tag etliche organisatorische Anforderungen zu lösen gilt.



da schon seit 2017 im Energie-Sektor tätig war. Bei Beutlers vorherigem Arbeitgeber waren er und Exler Kollegen, kannten sich, und so konnte der Fahrer seiner jetzigen Geschäftsleitung einen guten Tipp für eine kompetente Mitarbeiterin geben. Denn zusätzliches Personal ist in jüngerer Vergangenheit stets begehrt gewesen bei Tilly Hedrich Energieservices, da der Familienbetrieb sich einer immer größeren Nachfrage sowohl aus dem privaten wie gewerblichen Bereich gegenüber sieht, mehr und mehr Kunden die Produkte und Dienstleistungen anfordern und darum einfach „mehr Leute“ her mussten, will man die vielfach gelobte Service-Qualität beibehalten.

Vorurteile

Nicht immer hat Julia Exler nur derartig positive Erfahrungen gemacht, wie beim Einstieg in Langgöns: Bei der Jobsuche, berichtet sie, habe sie durchaus eine Menge Vorurteile erlebt: „Frau? Und dann noch Mutter?“ Dabei war sie beispielsweise sogar einmal in einem Bauunternehmen tätig – als einzige Frau unter Männern. „Die haben mich erst einmal nicht für voll genommen“, schüttelt sie den Kopf. Umso mehr hätten alle gestaunt, wie schnell sie sich branchenspezifisches Fachwissen „draufschaffte“ und den Material- und Werkzeugeinkauf auf Vordermann brachte – und am Ende mehr über diverse Schraubengewinde und anderes mehr wusste, als die Männer...

Auf dem Land groß geworden, musste Julia Exler früher selbstverständlich im Garten helfen oder beim Zäunesetzen. „Ich bin handwerklich geschickt, kann aber auch kochen und backen“, beschreibt sich Julia Exler selbst. Sie möge ebenso Handarbeiten, hat früher viel gemalt. „Ich kann ohne Probleme im Stall misten – und dann ziehe ich mich um und spreche mit Top-Managern!“

Uwe Schmalenbach

Vertrieb, Marketing, Zertifizierungen zum Beispiel für „Tilly Pellets“, eine Menge Administratives: Dass Julia Exler vielfältige Kompetenzen mitbringt und darum auf all diesen Feldern bei Tilly Hedrich Energieservices aktiv sein kann, verdankt sie ihrem bemerkenswerten Lebenslauf, der sie mit allerhand Rüstzeug für diverse Aufgaben ausgestattet hat! Nach dem Studium neuerer Fremdsprachen in Gießen, wo Exler Englisch im Hauptfach, Spanisch und BWL im Nebenfach belegte, sammelte sie Erfahrungen in vielen Branchen – von der Vermögensberatung über „Human Resources“, als Assistenz der Geschäftsleitung, als Einkäuferin einer Holzfirma. Schon zu Studenienzeiten war sie derartig engagiert, kümmerte sich um die Uni-Bibliothek. „Nebenbei“ wurde Julia Exler zweifache Mutter, ihre Tochter ist heute 21, der Sohn 17 Jahre alt. „Ich ging damals schwanger ins Diplom“, blickt die Hedrich-Mitarbeiterin lachend zurück.

Hüttenberg

Immer ist Julia Exler der Region treu geblieben, hat zu meist in der Gegend gewohnt. Großgeworden und zur Schule gegangen ist sie in Hüttenberg – jenem Ort also, der auch Heimat von Tilly Hedrich Energieservices ist. Zwar lebte sie einmal für fünf Jahre in Wetzlar, verbrachte ein Auslandssemester in Vancouver sowie ein paar Wochen in Madrid und Cannes, doch die übrige Zeit war sie auch privat immer dort, wo die Kunden von Tilly Hedrich Energieservices ihren Lebensmittelpunkt haben.

Deswegen waren ihr ihre heutigen Chefinnen Uta Trappmann und deren Tochter Lena Mehl-Trappmann lange bekannt, bevor sie bei dem Langgönsener Energielieferanten zu arbeiten begann. „Auf dem Dorf kennt man sich eben“, unterstreicht Exler.

Und klar: Wenn man aus Hüttenberg kommt, hat man mit Handball Kontakt gehabt und selbst gespielt. Ohnehin ist die Hedrich-Mitarbeiterin sehr sportlich – Ballet, Basketball, Rennrad, Ski. „Ich habe sportlich so einiges gemacht – es auch mit Tennis versucht, aber das war nicht meins“, schmunzelt sie.

Bewegung

Noch immer ist Julia Exler in ihrer Freizeit gerne in Bewegung. Laufen, Radfahren, Krafttraining und Yoga gehören in ihren Alltag. „Ich sehe schon zu, dass ich mich fit halte“, bestä-

tigt sie. Das sei schließlich auch wichtig, um im Job leistungsfähig zu bleiben. Früher ist Julia Exler zudem begeisterte Reiterin gewesen und würde gerne wieder öfter in den Sattel steigen. Doch für ein eigenes Pferd oder eine Reitbeteiligung fehlt bei dem im Beruflichen wie Privaten ausgefüllten Leben nachvollziehbarerweise die Zeit.

Kollegen

Es war Pellet-Fahrer Sascha Beutler (siehe Seite 7), der seinen Arbeitgeber Tilly Hedrich Energieservices seinerzeit darauf aufmerksam machte, dass Julia Exler sich verändern wolle, die

Bei Tilly Hedrich Energieservices gibt es reichlich Gelegenheit für Julia Exler, ihr Organisationstalent einzubringen, denn das Unternehmen wächst beständig.



IMPRESSUM

Erscheinungsweise
Reichweite
Redaktion & Verlag

Chefredakteur
Druck

Kontakt zu Tilly Hedrich



mindestens zweimal jährlich
mehr als 240.000 Leser
UPRESS
Redaktion HEDRICH HEROLD
Soesttor 12, 59555 Lippstadt
0 29 41/95 89-1 11
hallo@upress.info
Uwe Schmalenbach
Druckzentrum Aschendorff

0 64 03/50 18
info@tilly-hedrich.de



KAMINHOLZ



Kaminholz: Buche, abgelagert in Boxen zu je 1 rm!

Tel.: 06403 77 99 90

Tilly Hedrich GmbH & Co. KG
 Perchstetten 4–6 35428 Langgöns
 06403 77 999-0

info@tilly-hedrich.de
 www.tilly-hedrich.de









DIE HÜTTENBERGER HALLE IST EIN TOLLHAUS

TILLY HEDRICH ENERGIESERVICES UNTERSTÜTZT DEN HANDBALL IN DER HEIMAT DES UNTERNEHMENS



Inzwischen wohnt David Kuntscher auch in der Region, in Hörnsheim sogar – ausgerechnet jenem Dorf also, das seit 1968 zur Gemeinde Hüttenberg gehört. Und in dessen Hauptstraße Georg Hedrich vor über 100 Jahren einen Futtermittel- und Kohlenhandel eröffnete. Nach vielen Wirren und Wandeln der Geschichte wurden daraus die heutigen Tilly Hedrich Energieservices. David Kuntscher ist der „Spieler-Pate“ des Unternehmens beim Handballzweitligisten „TV 05/07 Hüttenberg“, den in der Gemeinde alle nur „TVH“ nennen.

„Der heutige Spieltag wird Ihnen präsentiert von Tilly Hedrich Energieservices!“ Jubel in der Hüttenberger Sporthalle. Die „97“ – David Kuntscher – läuft zum Start der vom heimischen Energieleveranten präsentierten Partie auf, angefeuert von Hunderten Hüttenbergern und von Maskottchen „Rollo“.

Karriere

Der gebürtige Wiesbadener gehört seit dieser Saison zum Team des TVH, spielt im Rückraum rechts. Die Spieltagspräsentation wie das Sponsoring insgesamt sei im modernen Sport ein sehr wichtiges Thema, betont er. Es gehe dabei nicht nur um Geld: Der Verein könne ebenso vom Image eines ihm verbundenen Unternehmens wie Tilly Hedrich Energieservices profitieren, schildert der Wahl-Hörnsheimer. Außerdem könne man womöglich als Spieler ganz individuell Vorteile aus solchen Kontakten ziehen: „Es ist leider nicht so, dass wir nach der aktiven Karriere ausgesorgt haben wie die Profi-Fußballer“, erläutert David Kuntscher. Gute Kooperationen, die über das Sponso-

ring entstanden sind, könnten da mitunter hilfreich sein für die weitere berufliche Zukunft der Handballer.

Dass Tilly Hedrich Energieservices den bekanntesten Sportverein der Gegend unterstützt, hängt zum einen natürlich mit der erwähnten Herkunft des Unternehmens zusammen. Zum anderen wollen die Verantwortlichen mit dem TVH eine Attraktion in der Region ermöglichen helfen, in der die Kunden „vom Hedrich“ wohnen, leben, arbeiten und vielfach ihre Stube mit Brennstoff des Traditionsbetriebs heizen.

Begegnung

Tatsächlich haben Heimspiele in Hüttenberg Volksfestcharakter. Auffallend ist, welcher hohe Anteil junger Zuschauer den Weg auf die Ränge findet! Die Begegnung mit Gleichaltrigen, Nachbarn, Mitschülern, Arbeitskollegen, Freunden vor, während und nach dem Spiel ist den Hüttenbergern offenbar genauso wichtig wie die Tore, die David Kuntscher und sein Team an diesem Abend gegen die Gastmannschaft erzielen können.



Zum vom Unternehmen präsentierten Heimspiel hat Tilly Hedrich originell gestaltete Kartschen mitgebracht...



...die die Hüttenberger gerne nutzen, um ihr Team anzufeuern.



Auch die Bandenwerbung ist ein sichtbares Zeichen der Kooperation mit dem TVH.



David Kuntscher nach dem Spiel am Informationsstand von Tilly Hedrich Energieservices im Hüttenberger Sportzentrum. Der Spieler-Pate diskutiert mit Lena Mehl-Trappmann, Nina Olbrich und Julia Exler (von links) ihre Eindrücke von der Partie.

entwickeln, und dem einheimischen Nachwuchs beim TVH die Chance gibt, wirklich zu spielen – und nicht nur auf der Bank zu sitzen oder in einem „Anschluss-Kader“ in Wartestellung auf der Lauer zu liegen, bis in der ersten Mannschaft vielleicht mal ein Platz frei wird.

Aussicht

So ähnlich erlebte es David Kuntscher in seinem vorherigen Verein: Bei der MT Melsungen war er zwar in besagtem Anschluss-Kader, durfte im Erstligateam „aushelfen“ – die Aussicht auf einen festen Einsatz in der Profimannschaft war indes gering, der 20-Jährige spielte in Melsungen in der vierten Liga.

Als dann vor rund einem Jahr

eine Einladung zu einem Probetraining in Hüttenberg kam, sagte Kuntscher zu und war gleich beeindruckt von der Atmosphäre: „Das Probetraining hat mich direkt überzeugt! Ich fand das Ganze von Anfang an hier herrlich familiär – das ist ja ein Attribut, das sich der Verein zurecht auf die Fahne schreibt.“ Da habe auch er sich „von Beginn an“ wohlgefühlt, erzählt der 20-Jährige, „und sportlich hat es ebenso gestimmt. Ich habe Lust gehabt auf die Herausforderung zweite Liga, so dass das Gesamtkonzept super gepasst hat und ich eine coole Aufgabe habe – in einer tollen Mannschaft.“

Es sind nur ein paar Hundert Meter von seinem aktuellen Zuhause bis zu seinem aktuellen Ar-



David Kuntscher hat Lust auf die Herausforderung, die Begegnungen in der zweiten Liga wie hier gegen den Favoriten HBW Balingen-Weilstetten für ihn bedeutet. Fotos: Schmalenbach



Neben den Kartschen sind diese Kühlschrankschmucke am Spielabend beliebte „Give-aways“.



Der Spieler-Pate von Tilly Hedrich Energieservices läuft auf, angefeuert von Maskottchen „Rollo“ und allen Zuschauern.

Heizöl“ oder „Tilly Pellets“.

Die übergroße Sympathie für den Handball in der Gemeinde erlebe er außerhalb der Halle, aber besonders rund um das Spielfeld, wenn eine Heimpartie ansteht: „Die Halle hier ist eigentlich immer ein Tollhaus“, sagt der Rückraum-Spieler. „Ich war letztes Jahr, als ich noch nicht zum Team gehörte, als Zuschauer hier beim Topspiel gegen VfL Gummersbach bereits in der Halle – da hat mich die Atmosphäre ebenfalls gleich begeistert sowie die Tatsache, dass hier wirklich alle Fans sind, von allen Seiten Stimmung kommt. Auch nach dem Spiel ist es so, dass man nicht sofort wieder getrennte Wege geht: Man steht noch zusammen, plaudert, lacht, trinkt etwas gemeinsam. Alle sind hier

nah beieinander – Spieler und Fans, und alles ist sehr greifbar.“ Die „Handballverrücktheit“ in der Gemeinde, die den bundesweit sonst so beliebten Fußball hier weit hinter sich lässt, beeindruckt David Kuntscher. „Ich wusste vorher schon, dass Handball hier eine enorme Tradition hat.“ So wie Tilly Hedrich Energieservices. Deshalb findet der TVH-Neuzugang, der wie beschrieben aktueller Spieler-Pate für das Unternehmen ist, dass diese Kooperation wunderbar passe. Zwischenzeitlich ist er ebenso in Langgöns gewesen, um sich dort die heutige, moderne Zentrale des Energieleveranten anzusehen, der aus dem Wohnort des Handballers, Hüttenberg-Hörnsheim, stammt. Uwe Schmalenbach

„OHNE SPONSOREN KEINE GEHÄLTER FÜR DIE SPORTLER“

Tilly Hedrich Energieservices fördert seit Generationen regionale Projekte und bringt sich in der Heimat ein. So auch als Sponsor des „TV 05/07 Hüttenberg“. Für die Zweitligamannschaft des Vereins ist die Unterstützung des Langgönscher Familienunternehmens jedoch nicht nur „schmückendes Beiwerk“, sondern unerlässlich für den Betrieb. Was von solch einer Partnerschaft abhängt und warum Werbung für Sportvereine so wichtig geworden ist, verdeutlichen TVH-Geschäftsführer Fabian Friedrich und Trainer Johannes Wohlrab im Interview mit Uwe Schmalenbach.

Zu dem Job eines Sportlers gehören heutzutage weitaus mehr Aufgaben als in früheren Zeiten. So muss er inzwischen auch Ansprechpartner für Sponsoren sein. Beeinträchtigt diese Notwendigkeit den sportlichen Aspekt?

Johannes Wohlrab: Nein, das stört absolut nicht. Es besteht ein Geben und Nehmen zwischen Sponsoring und Sportler. Die Präsenz von Sportlern gegenüber ihren Sponsoren gehört zum Alltagsgeschäft dazu, und ich denke, es ist für die Spieler eine gute Möglichkeit, auch etwas zurückzugeben. Denn wir leben von diesen Partnerschaften. Es ist bei uns leider nicht so wie beim Profifußball.

Inwiefern?

Johannes Wohlrab: Dort beenden Sportler im Schnitt mit 35 Jahren ihre Karriere, haben sich neben dem Profigeschäft ein zweites Standbein aufgebaut und konnten viel zurücklegen. Die können sich dann sagen: „Alles klar, das läuft, ich muss nichts mehr machen.“ Das ist in unserer Branche eben nicht der Fall, also müssen wir andere Möglichkeiten suchen. Da geht es zum Einen um Bildung. Studium, Abitur: Es liegt uns am Herzen, dass die Jungs in der Hinsicht gut beraten sind. Und dann ist es aber auch wichtig, mit den Sponsoren gemeinsam zu schauen, wie die Spieler wirklich den Fokus auf den Sport legen und ihn professionell betreiben können, und wie es danach weitergeht: Da kann man dann vielleicht überlegen, ob bei dem ein oder anderen Sponsor die Möglichkeit besteht, im Anschluss einen Einstieg in das Berufsleben zu finden. Insofern ist es verdammt wichtig und überhaupt kein Stress, für den Sponsor da zu sein. Mittlerweile hat man sich daran gewöhnt, dass Sponsoren Termine unmittelbar mit dem Sport zusammenhängen. Das ist eine positive Entwicklung aus meiner Sicht. Man sollte wissen: Wenn viel gegeben wird, muss man auch immer etwas zurückgeben.

Wie schwer ist es, Sponsoren für sich zu gewinnen? Muss man ihnen dieses Verhältnis von Geben und Nehmen deutlich machen?

Fabian Friedrich: Nein. Generell ist im Vorfeld erst einmal wichtig, welche Werte man überhaupt nach außen transportieren will, das nimmt einen maßgeblichen Anteil an den Gesprächsverläufen ein. Und dann kommt es zudem immer darauf an, wie die Firma aufgestellt ist, welche Synergien man wecken möchte und wie man miteinander kooperieren kann. Das hat sich mit den Jahren komplett gewandelt. Es geht viel mehr um das Miteinander. Es ist also keine „Einbahnstraße“ – jemand gibt Geld und präsentiert sich werblich. Stattdessen kommt es darauf an,



David Kuntscher hat sich die Firmenzentrale des Sponsors in Langgöns angesehen.

dass die Unternehmensphilosophie zu der Philosophie des Vereins passt: Sieht man sich in diesem Sportsponsoring? Prinzipiell ist es wesentlich schwieriger geworden, Unterstützer zu finden. Und alle, die auf der Suche nach Sponsoren sind, schöpfen aus dem gleichen Pool an regional ansässigen Partnern.

Wie hebt man sich von den anderen ab?

Fabian Friedrich: Man muss schon eine gute Geschichte haben. Und ich glaube, wir haben eine wahnsinnig gute zu erzählen. Da wären zum Beispiel unsere Kampagnen für Gleichstellung und für Nachhaltigkeit. Man sollte versuchen, ein Vorreiter zu sein.

Da passt die Zusammenarbeit mit Tilly Hedrich Energieservices tatsächlich sehr gut, denn das Unternehmen setzt sich ebenfalls für soziale und nachhaltige Projekte in der Heimat ein. Wie ist die Kooperation entstanden?

Fabian Friedrich: „Tilly Hedrich“ ist schon seit mehreren Jahrzehnten im Sponsoring tätig. Im Leistungssport, in der Vereinsarbeit, und somit haben wir miteinander Kontakt aufgenommen. Damals bin ich dafür noch nach Linden gefahren (Anm. d. Red.: In Linden befand sich einst der Firmensitz des heute in Langgöns beheimateten Energieleveranten). In dem Unternehmen hat sich seither viel getan, und es expandiert noch weiter. So war es für uns alle eine gute Möglichkeit, zu überlegen, wie wir es schaffen, den Betrieb mehr in die Außendarstellung zu rücken. Wir hatten ein sehr, sehr gutes Gespräch mit der

Geschäftsführung, und alles war so, wie auch wir es uns vorgestellt haben. Ich denke, wir konnten einander mit den Leistungen, die wir anbieten, überzeugen. Und das ist das Maßgebliche.

Wie kompliziert ist es im laufenden Sportbetrieb, Sponsoren-Bedürfnissen gerecht zu werden?

Johannes Wohlrab: Termine wahrzunehmen geht mit einer sehr guten Kommunikation zwischen Geschäftsführung, sportlicher Leitung und Trainer in der heutigen digitalen Welt relativ simpel. Wir haben natürlich leichte Kommunikationswege mit Smartphones, Dienstprogrammen und so weiter. So ist klar, wann sportliche Termine stattfinden, und Spieler dann auch die Sponsoringtermine für die Partner „dranhängen“ können. Wichtig ist die Kommunikation auf allen Ebenen, damit es keine terminlichen Überschneidungen gibt. Aber im Regelfall ist das noch nicht eingetreten.

Ein Sportverein ist also heutzutage auch immer mehr ein Kommunikationsunternehmen, anders als früher. Die Vereinsführung ist komplexer geworden, richtig?

Fabian Friedrich: Ja, absolut. Ich habe irgendwann mal in die Runde geworfen, dass die Arbeit, die wir machen, ungefähr noch zu zehn Prozent damit zu tun hat, was auf dem Spielfeld oder unter der Woche im Trainingsbetrieb stattfindet. Es geht viel, viel mehr darum, zu kommunizieren, Themenfelder abzustechen. Das ganze professionelle Sportmanagement hat sich komplett geändert.

Seit dieser Saison ist David Kuntscher Spieler-Pate von Tilly Hedrich Energieservices. Wie wird entschieden, welcher Sportler sich für welchen Sponsor einsetzt?

Johannes Wohlrab: Die Patenanteile werden durch die Geschäftsführung und manchmal auch durch die Sponsoren. Die nimmt man mit ins Boot. Ich als Trainer habe relativ wenig Einfluss darauf. (lacht)

Fabian Friedrich: Jede Firma hat eine Affinität zu bestimmten Spielern. Hier in Hüttenberg möchten die ansässigen Unternehmen natürlich gerne Hüttenberger Spieler unterstützen. Und das weckt glücklicherweise mittlerweile so eine Begehrlichkeit, dass wir im Vorfeld meistens schon alle Spieler „untergebracht“ haben und dann bei den Gesprächsterminen gucken müssen, wen wir überhaupt noch frei haben. Das ist eine sehr, sehr gute Sache. Und so kreieren wir Mehrwert, die für Firmen wirklich von Vorteil sind.

Johannes Wohlrab: Und eben auch für uns. Denn wir wissen, dass wir davon abhängig sind: Ohne Sponsoren gäbe es keine Gehälter für die Sportler. Es steht und fällt also alles mit Förderern wie Tilly Hedrich Energieservices, und das Engagement ist verdammt wichtig.

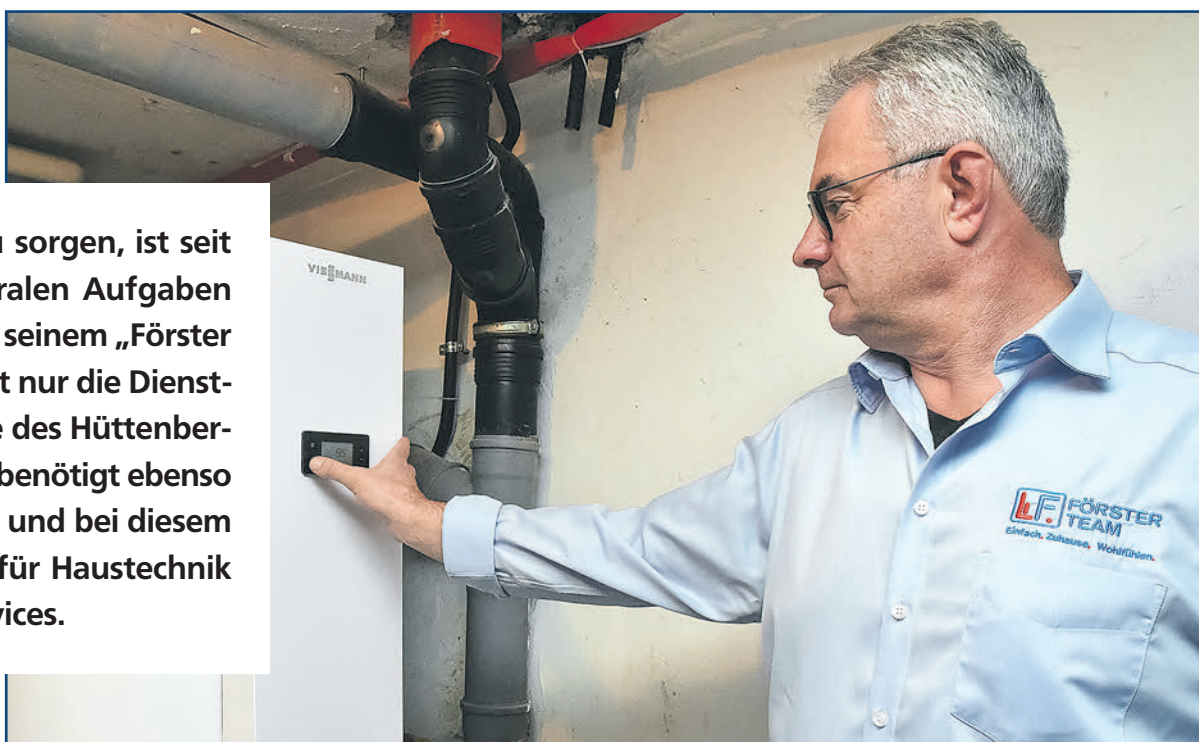


Trainer Johannes Wohlrab (links) und Geschäftsführer Fabian Friedrich (rechts) mit Ralf Inderthal, heute Mitarbeiter von Tilly Hedrich Energieservices und einst selbst Handballer.

GEWACHSEN UND GESICHERT

DAS „FÖRSTER TEAM“ BIETET SERVICELEISTUNGEN MIT UNTERSTÜTZUNG AUS LANGGÖNS

Für „warme Stuben“ zu sorgen, ist seit langem eine der zentralen Aufgaben von Reiner Förster und seinem „Förster Team“. Doch dafür sind nicht nur die Dienstleistungen und die Expertise des Hüttenberger Fachbetriebs nötig, man benötigt ebenso den passenden Brennstoff – und bei diesem vertraut das Unternehmen für Haustechnik auf Tilly Hedrich Energieservices.



Das „Förster Team“ – die Reiner Förster GmbH & Co. KG – ist ein breit aufgestellter Fachbetrieb, etwa für Heizungs- und Sanitärinstallationen. Jenes Team, das von Reiner Förster, seinem Sohn Kevin sowie Uwe Schachta geleitet wird, versteht sich als „Komplettpartner für die gesamte Haustechnik“ – vom Fliesenlegen bis hin zu Licht- oder Klimatechnik in Hüttenberg, Wetzlar, Gießen, Butzbach und der Umgebung.

Tankanlage

Im Bereich „Wärme“ setzt das „Förster Team“ auf bewährte Unterstützung von Tilly Hedrich Energieservices. „Wenn wir Wärmepumpen einbauen und dabei eine Öl- oder eine Gasheizung demontieren, dann muss in dem Zug ja auch die Tankanlage stillgelegt und abmontiert werden – und das ist etwas, das Tilly Hedrich anbietet“, beschreibt Kevin Förster.

Der Anlagenmechaniker verweist auf eine besondere Dienstleistung des Energielieferanten aus Langgöns, den „Tilly Tankschutz“: Mit diesem Serviceangebot werden nicht nur Öltanks gereinigt, das spezielle

Tankschutz-Team rückt ebenso an, wenn alte Behälter demontiert und entsorgt werden müssen. Und auch die Zwischenlagerung von bereits gereinigtem Heizöl gehört zu dieser Dienstleistung. Wenn also das „Förster Team“ bei einem Kunden neue Energietechnik verbauen will und dafür zuvor noch eine alte Anlage „im Weg ist“, dann verständigen die Hüttenberger Handwerker ihren Partnerbetrieb aus Langgöns.

Dass möglichst alle Leistungen aus einer Hand kommen, wie es bei Förster als auch bei Tilly Hedrich Energieservices der Fall ist, sei Kunden heutzutage wichtig, hat Kevin Förster festgestellt. Der Servicegedanke habe eine hohe Priorität, besonders Beratung und Erreichbarkeit. Anonymität schrecke viele Verbraucher ab: Kunden wissen es zu schätzen, dass sie bei Förster oder Tilly Hedrich Energieservices stets einen Ansprechpartner haben, „der dann auch Entscheidungen treffen kann und greifbar ist“, stellt der 30-Jährige heraus. „Das ist doch das Schöne: Wenn Sie anrufen, wird Ihnen wirklich geholfen.“

Man setze auf Hedrich, weil

man diese Philosophie teile, erläutert Reiner Förster. Beide Betriebe seien inhabergeführte Familienunternehmen, stehen für „kurze Wege und schnelle Entscheidungen“. Daher empfiehlt der Fachbetrieb Tilly Hedrich Energieservices auch als

reits vor vielen Jahren begonnen, als noch Hans Hedrich Geschäftsführer des Energielieferanten war, erzählt Reiner Förster. „Mit dem war ich sehr innovativ unterwegs, wir haben in der Gegend quasi die ersten alten Ölheizungen auf Pellet-



Mit dem „Saug-Druck-Fahrzeug“ werden Öltanks gereinigt und geleert.

verlässlichen Brennstofflieferanten, sei es von „Tilly Heizöl“ oder „Tilly Pellets“.

Die Kooperation habe be-

feuerungen umgestellt.“ Auch später, als er zunehmend mit Kesseln vieler verschiedener Fabrikate arbeitete, sei „die Firma Hedrich schon immer der Lieferant für die Pellets“ gewesen. Mit der Nachfolge-Generation rund um Sebastian Mehl und Lena Mehl-Trappmann kommen nun neue Ideen und Impulse hinzu, lobt der Handwerker.

Gründung

Als er seinen Betrieb 1991 gemeinsam mit seinem Kollegen Jörg Luh gründete, war Förster 28 Jahre alt und bereits eine ganze Weile in seinem Job tätig. „Ich hatte schon zwölf Jahre in dem Beruf gearbeitet, ehe ich mich selbstständig gemacht habe“, schildert der Anlagenmechaniker. Seine Ausbildung hatte der Hesse zuvor bei einem Fachbetrieb in Dudenhofen absolviert. Gemeinsam mit Luh hatte er die Meisterprüfung abgelegt. „Doch es hatte sich nicht ergeben, dass wir beide als Meister in dem damaligen Unternehmen anfangen konnten. Somit haben wir uns dann selbstständig gemacht.“ 2007 verließ Jörg Luh den gemeinsamen Betrieb.

Dieser hatte sich in der Zwischenzeit ausgedehnt. Zu Beginn befand sich der Firmensitz noch in Gießen-Allendorf, das Lager wiederum in Wetzlar-Münchholzhausen. Doch die Auftragslage stieg, und so erwarb das Unternehmen 2001 ein Grundstück in der Frankfurter Straße in Hüttenberg, ließ

darauf einen größeren Firmensitz errichten und zog 2002 dorthin um. Also in die angestammte Heimat von Tilly Hedrich Energieservices – der Traditionsbetrieb wurde nämlich einst in Hüttenberg-Hörnsheim gegründet. 2017 wuchs das „Förster Team“ abermals um einen Anbau.

Berufswunsch

Kevin Förster hatte diese Entwicklung zunächst nicht mitvollzogen, er hatte ursprünglich einen anderen Berufswunsch: „Ich habe zwar früher in den Ferien schon immer hier mitgearbeitet, aber dann habe ich mir gesagt: ‚Nein, ich muss noch mal etwas anderes sehen, ich kenne das alles schon. Und so habe ich Koch gelernt.‘“ Nach der Lehre ging er zum Arbeiten nach München und Österreich.

Doch irgendwann kam er ins Grübeln: „Nachdem ich eine gewisse Zeit gearbeitet hatte, wollte ich mich gerne selbstständig machen und habe überlegt: ‚Naja, jetzt fängst du bei Null an. Dabei ist zu Hause eigentlich ein Betrieb, für den

ob ich wirklich den Küchenmeister machen soll oder nicht doch lieber umschule – und letztlich habe ich mich fürs Umschulen entschieden. Ich bin mit 21 zurückgekommen und habe mir gesagt: ‚Jetzt lerne ich Anlagenmechaniker.‘“

Den Einstieg seines Sohnes habe er natürlich sehr begrüßt, lächelt Reiner Förster: „Damit war der Fortbestand des Unternehmens gesichert, was auch für die Mitarbeiter und die Kunden sehr wichtig ist.“ Die Firma in die Hände der nächsten Generation geben zu können, sei eine „Herzensangelegenheit“.

Apropos nächste Generation: Zehn der insgesamt 57 Förster-Beschäftigten sind Lehrlinge. „Wir haben von Anfang an sehr viel Wert auf die Ausbildung gelegt, hatten in der Region immer einen sehr guten Namen, was die Lehre junger Menschen angeht“, schildert Reiner Förster. „Ich bin auch schon über viele Jahre Vorsitzender des Prüfungsausschusses in Wetzlar – das heißt, alle Auszubildenden, die den Beruf erlernen, müssen irgendwann bei mir die Prüfung ablegen“, schmunzelt der Anlagenmechaniker. Außerdem ermögliche der Hüttenberger Betrieb Schulpraktika.

Andere Menschen in der Region zu fördern, sei wiederum eine weitere Parallele zwischen Förster und Tilly Hedrich Energieservices, merkt Kevin Förster an. Denn beide Unternehmen setzten sich für heimische Vereine ein, „zum Beispiel im Handball.“ Der Fachbetrieb für Haustechnik ist seit zehn Jahren Förderer eines „Spieler-Paten“ des „TV 05/07 Hüttenberg“. Tilly Hedrich Energieservices bringt sich auf die gleiche Weise bei dem Sportverein ein (siehe Seiten 4 & 5). „Wir versuchen schon, die ortsansässigen Vereine zu unterstützen, so weit uns das möglich ist – ob das jetzt Fußball ist oder der Gesangverein oder eine Spende an das Kinderheim“, nickt Reiner Förster. Man sei stets darauf bedacht, sich für Aktive in der Heimat zu engagieren.



Kevin Förster ist froh, dass er sich für die Umschulung und den elterlichen Betrieb entschieden hat.

Anzeige



HERMIT DER KOHLE

Tel.: 06403 77 99 90











Wir haben Kohlebriketts, zur Selbstabholung oder Lieferung, für Sie auf Lager.

Tilly Hedrich GmbH & Co. KG
Perchstetten 4–6 35428 Langgöns
06403 77 999-0

info@tilly-hedrich.de
www.tilly-hedrich.de

18 TONNEN AUF VIER AchSEN

DER NEUE „PELLETS LINER“ ARBEITET MIT NIEDERDRUCK UND KANN AUCH LAGER REINIGEN

Es ist wahrlich keine ganz einfache Anfahrt zur nächsten Lieferstelle: Sascha Beutler muss einen recht steilen Hang im Hochtaunus hinauf fahren, rückwärts und zwischen parkenden Autos hindurch, um dann in eine schmale Einfahrt zu einem Mehrfamilienhaus in Schmitten einzubiegen – und das mit 18 Tonnen „Tilly Pellets“ im Silo und einem Gesamtgewicht von 32 Tonnen! Doch mit dem neuesten Lastwagen im Fuhrpark von Tilly Hedrich Energieservices gelingt das Unterfangen präzise bis genau vor die Einfüllstutzen, die silbrig blitzend aus der Kellerwand des Gebäudes ragen. „Die letzte Achse lenkt mit“, verrät der Pelletfahrer zwinkernd das „Geheimnis“ hinter der Wendigkeit des 10,60 Meter langen Gefährts.



Eine halbe Stunde früher: Von unterwegs ruft Sascha Beutler den Hausverwalter des Objekts in Schmitten an und teilt ihm mit, dass er etwa 30 Minuten später da sein werde. „Das mache ich immer rechtzeitig vor dem Eintreffen“, erklärt er, „denn die Pelletheizung sollte beim Befüllen stets abgeschaltet sein, dann kann das schon erfolgen.“

Inzwischen hat der Hedrich-Mitarbeiter die Abladestelle mit der (für einen großen Silo-Lkw)

„die Tilly Hedrich Energieservices vom Deutschen Pelletinstitut (DEPI) bekommen hat. Um das Gütesiegel zu erhalten, ist es erforderlich, dass zunächst der Hersteller der Pellets eine Reihe an technischen, physikalischen und chemischen Grenzwerten jedes einzelnen Pellets einhält. Ebenso sind Faktoren wie Qualitätsmanagement oder Mitarbeiter-Schulungen verpflichtend vorgegeben. Von „ENplus“-Händlern wie Tilly Hedrich Energieservices wird die

kommen.

„Es handelt sich bei unserem neuen ‚Pellets Liner‘ um ein ‚Niederdruckfahrzeug‘“, schildert der Fahrer, während er zwei Schläuche zusammenschraubt, um die Distanz vom Lkw zu den Einfüllstutzen am Gebäude zu überbrücken. Das

MEHR SEHEN

Mit Ihrem Smartphone können Sie im HEDRICH HEROLD noch mehr sehen und erleben!

Laden Sie einmalig „PAPER.plus“ im „Google Play Store“ oder „Apple App Store“, starten Sie die App und wählen als Anbieter UPRESS. Dann scannen Sie mit der App Fotos, die dieses Symbol enthalten – und Sie sehen mehr.



Besondere an diesem „Niederdruckfahrzeug“ sei, „dass die Pellets so maximal schonend eingefüllt werden hier beim Kunden. Es kommt im Lager nur ein geringer Druck von 0,25 Bar an!“ Das und eine Teflonbeschichtung im Inneren der Schläuche Sorge dafür, dass die längenoptimierten Pellets diese Länge behalten – und nicht durch zu rohe Kräfte „zerbrö-

seln“. Aus demselben Grund nutzt Sascha Beutler beim Befüllen nicht die maximale Förderleistung des Lkw von 360 Kilogramm Pellets je Minute. „Ich befülle nur mit 220 bis 280 Kilo pro Minute“, führt er aus.

Sieben Schläuche à sieben Meter Länge führt der „Pellets Liner“ in eigens dafür konstruierten Fächern mit, so dass das schonende Befüllen auch dann möglich ist, wenn es auf-

grund baulicher Gegebenheiten einmal nicht gelingt, so nah an die Einfüllstutzen heranzurangeren wie hier.

„Tilly Pellets“ sind ein gefragter Brennstoff, der Fahrer hat an diesem Morgen bereits bei anderen Abladestellen angeliefert, hat in Privathaushalte zweimal sechs und einmal fünf Tonnen „Tilly Pellets“ für den nahenden Winter gebracht. Danach gings zum erneuten Beladen des „Pellets Liners“ zur Tilly-Hedrich-Zentrale in Langgöns, im Anschluss folgte die Fahrt nach Schmitten.

Platz

„Pferds-“, „Feld-“ und „Judenkopf“, der „Große Eichwald“: Den Luftkurort am Nordhang des Großen Feldbergs umrahmen einige zwischen 540 und über 660 Meter hohe weitere Erhebungen. Derweil stoppt plötzlich der Kompressor im „Pellets Liner“, der den geringen Druck zum Einblasen der „Tilly Pellets“ durch die Schläuche erzeugt. Kein Platz mehr im Lager des Mehrfamilienhauses in Schmitten! Zwar hatte der Hauseigentümer 20 Tonnen bestellt, doch von den 18 von Sascha Beutler mitgebrachten gehen am Ende nur gut 15 in das Lager. Darum beendet die Technik im Lkw den Einblasvorgang automatisch.

„Voll“, murmelt Sascha Beutler noch einmal. Wie gut, dass der neue „Pellets Liner“ ein „Saug-Druck-Fahrzeug“ ist: „Man kann somit nach wenigen Handgriffen nicht nur Pellets einblasen, sondern die Schläuche auch wie einen überdimensionalen Staubsauger benutzen“, erläutert der Fahrer. Die Pellets, die jetzt nicht mehr in das Lager des Zwölffamilienhauses passen, ohne Schaden anzurichten, jedoch bereits in den Schläuchen sind, kann er so einfach wieder in sein Silo zu-

sichergestellt, dass möglichst wenig Abrieb mit ins Lager befördert wird. Denn schon beim „Betanken“ des Lkw in der Ladestraße von Tilly Hedrich Energieservices in Langgöns sorgen ein Rüttelsieb und eine Absaugung dafür, dass von vornherein nur äußerst wenig Abrieb oder Staub in die Silos gelangen kann. Das Absieben der losen Ware sei eine weitere Voraussetzung für „ENplus“, betont Beutler. „Es ist genau vorgeschrieben, an welchen Stellen die Absiebung erfolgen muss und welches Ergebnis dabei herauskommen muss. Also, wie viel Feinanteil die Ware maximal enthalten darf. Wir nehmen von jeder Lieferung Rückstellproben, anhand derer das überprüfbar ist.“

An der Abladestelle wird zusätzlich – „grundsätzlich als erstes!“, wie Beutler mahnt – ein mobiles Gebläse aus dem „Bauch“ des „Pellets Liners“ an einen Einfüllstutzen des Pelletlagers im Haus angeschlossen,



Auch ein Lieferprotokoll, das alle Details der Befüllung festhält, ist Pflicht bei „ENplus“.

das während der gesamten „Betankung“ läuft und so etwaig noch vorhandenen Abrieb einsaugt.

Dennoch: Es sei durchaus empfehlenswert, das Pelletlager



Der neue „Pellets Liner“ ist mit allen Sicherheitseinrichtungen ausgestattet – vom Abbiegeassistenten, über die Rückfahrkamera bis zu Seitenkameras.

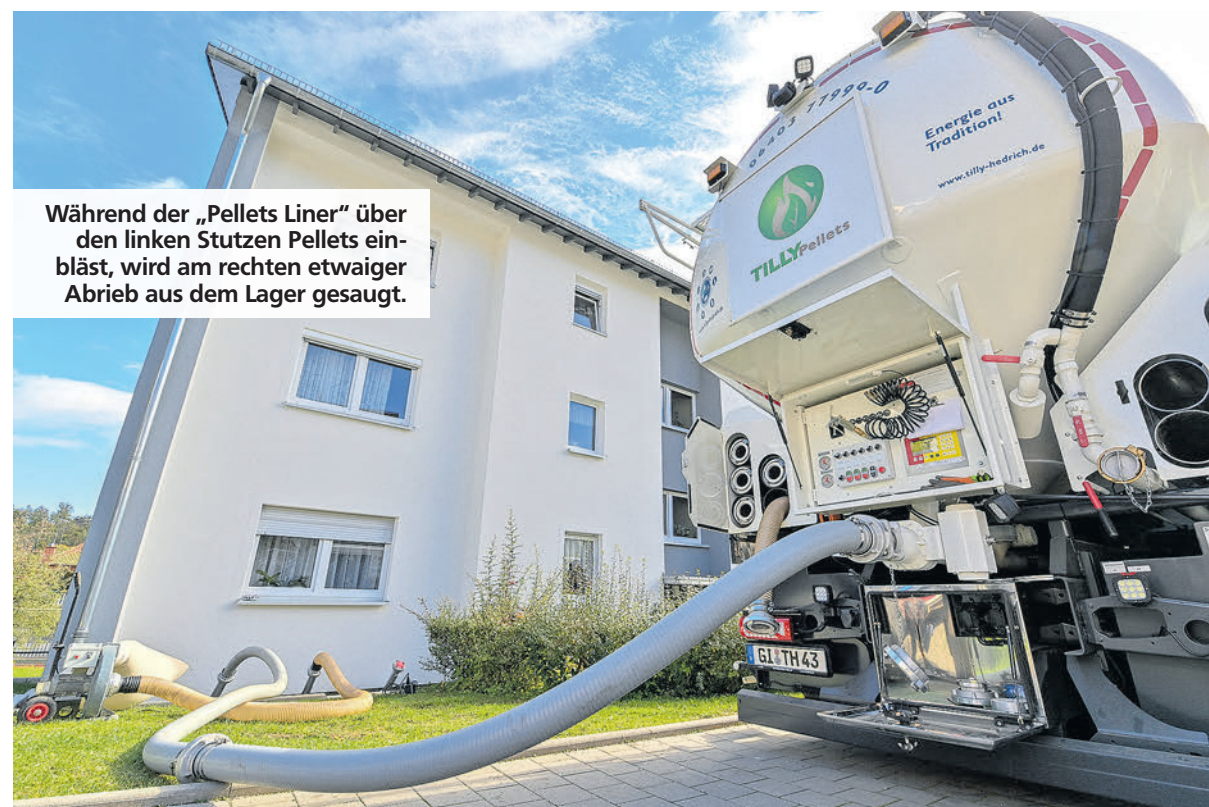
anspruchsvollen Zufahrt also erreicht, den neuen, vierachsigen „Pellets Liner“ von Tilly Hedrich Energieservices sicher abgestellt und möchte zunächst einen Blick auf die Heizungsanlage werfen. „Wir kontrollieren grundsätzlich insbesondere den Lagerraum für die ‚Tilly Pellets‘: Ist die Prallmatte darin okay? Ist eventuell eine Pellet-Restmenge vorhanden? Gibt es Nässebeschäden?“ In letzterem Fall befülle er das Lager nicht, hebt Sascha Beutler hervor. Denn dann müsse zuerst die Feuchtigkeit beseitigt werden, ehe die hochwertigen „ENplus“-„Tilly Pellets“ eingelagert werden und womöglich Schaden nehmen.

Die Kontrolle ist fester Bestandteil einer Belieferung im Rahmen der „ENplus-Zertifizie-

Erfüllung weiterer strenger Qualitätskriterien für Lager, Lieferfahrzeuge und die Ausbildung der Fahrer erwartet. Die Umsetzung der Vorgaben wird von unabhängigen Auditoren laufend überprüft.

Austausch

Das Haus in Schmitten, dessen Lager sich Sascha Beutler gerade gemäß der „ENplus“-Richtlinie prüfend ansieht und das künftig mit „Tilly Pellets“ geheizt werden soll, ist jüngst aufwendig saniert worden. Die Maler sind an der Außenfassade sogar noch fleißig. Im Zuge des Umbaus wurde eine alte Ölheizung gegen eine moderne Pelletfeuerung ausgetauscht. Sascha Beutler ist also zur sogenannten „Erstbefüllung“ ge-



Während der „Pellets Liner“ über den linken Stutzen Pellets einbläst, wird am rechten etwaiger Abrieb aus dem Lager gesaugt.



Das Silo des „Mercedes-Benz Arocs 3246“ ist in vier Kammern unterteilt, die jeweils zwischen viereinhalb und sechs Tonnen „Tilly Pellets“ Platz bieten.

rück befördern.

Der Grund, dass sein Fahrzeug mit dieser Technik ausgestattet worden ist, sei allerdings ein anderer, fügt Sascha Beutler an, der sich mit Pellets erstklassig auskennt, nachdem er mit dem umweltfreundlichen Brennstoff bereits zehneinhalb Jahre in Mittelhessen unterwegs ist: „Mit einem Saug-Druck-Fahrzeug wie diesem kann ich jederzeit eine Lagerreinigung durchführen!“

Zwar werde – ebenfalls unter Berücksichtigung der bereits erwähnten „ENplus“-Norm – beim Befüllen mit „Tilly Pellets“

im Keller „alle fünf Befüllungen einmal reinigen zu lassen“, erläutert Sascha Beutler. Diese Maßnahme garantiere, dass nie etwaige Rückstände zum Brenner gelangen und dessen Betriebssicherheit beeinträchtigen können. Die Lagerreinigung sei dabei schnell und kostengünstig machbar, denn das Saug-Druck-Fahrzeug werde zum Befüllen ohnehin an die Einfüllstutzen angeschlossen, und so könne man vor dem abermaligen Einblasen etwaige Rückstände zunächst herausaugen, empfiehlt der Fachmann.

Carola Nimischk

NACH DEM SALTO GAB ES EINE RUNDE

ALS FUSSBALLER BEGEISTERTE „DIDI“ SCHÄFER DIE FANS, ALS HAUSHERR HEIZT ER MIT TILLY HEDRICH

Dietmar „Didi“ Schäfer blickt auf eine Veröffentlichung aus der Zeit nach seinem ersten Jahr als Fußballer des VFB 1900 Gießen in der Landesliga, in der er als „begabtester Spielgestalter“ derselben beschrieben wird. An die mitreißende Spielweise des heutigen Tilly-Hedrich-Kunden denken auch drei Jahrzehnte später noch immer viele Fans begeistert zurück. Dabei hatte seine erste große sportliche Leidenschaft überhaupt nichts mit der runden Lederkugel zu tun.



Er habe das Glück gehabt, dass in seiner Kindheit und Jugend noch nicht der Computer und das Handy alle Freizeit ausgefüllt haben, „und das Fernsehen ging auch erst 17 Uhr los“, schmunzelt Dietmar Schäfer. Stattdessen sei man eben draußen herumgesprungen. „Das hat mir gelegen – der Baum konnte nicht hoch genug sein, und nicht gefährlich genug... Ich habe schon so einige Dinger gedreht...“ Und da der Vater ebenfalls sportlich, die Mutter sogar Übungsleiterin beim Turnen war und die zwei älteren Geschwister gleichermaßen aktiv, entdeckte der gebürtige Allendorfer recht rasch für sich, wie viel Freude Sport machen kann.

Wechsel

Weil das Turnen beim SV Allendorf/Lahn schon immer einen hohen Stellenwert hatte, stieg „Didi“ Schäfer ebenso ein. Doch auf dem Dorf spielt man ebenfalls begeistert Fußball – so auch Schäfer. „Und dann hat das ganz gut geklappt“, sagt er nur in der ihm eigenen Bescheidenheit. „Dann hat man mal Kreisauswahl gespielt, und irgendwann im zweiten Jahr in der A-Jugend habe ich einen Anruf bekommen, ob ich nicht Lust hätte, zum VFB Gießen zu kommen. Das daheim durchzusetzen, war allerdings ein Ding“, erinnert sich der Sportbegeisterte. Zwar habe keiner seiner Eltern den Wechsel verboten, doch die Frage, ob ihr Sohn nicht (mehr) für Allendorf spielen wolle, wo dessen Bruder ebenfalls auf dem Platz stand, fiel durchaus. „Aber ich habe mich irgendwann durchgesetzt beziehungsweise so entschieden, weil ich das in Gießen gerne probieren wollte.“ Gießen trat damals mit der Ersten Mannschaft in der Hessenliga an, und die Jugend-Kicker spielten Oberliga, seinerzeit die

höchste Klasse.

Dem Turnsport blieb Dietmar Schäfer bis zum 16., 17. Lebensjahr treu, doch dann trat bei ihm Morbus Scheuermann auf, eine Wachstumsstörung der Wirbelsäule, die lebenslange Fehlhaltungen und Schmerzen zur Folge haben kann. „Da musste ich mich also sowieso entscheiden, wie es sportlich weitergehen sollte – und habe mich für Fußball entschieden. Das lief dann ganz gut“, erzählt „Didi“.

Wahrhaftig: In seiner ersten „richtigen“ Saison 1983/84 stand er als einziger bei allen 32 Spielen auf dem Platz, schoss 14 Tore, nachdem er im Jahr zuvor, noch im Jugendbereich, erste Erfahrungen in Gießen gesamt-

melt hatte. Dort kam er auch beim Publikum sofort bestens an. Er habe von einigen Fans Sätze gehört wie: „Didi, ich bin nur wegen dir zum VFB gucken gegangen.“

Parallel schloss Dietmar Schäfer eine Lehre als Industriekaufmann ab. Seit 1991 arbeitet er in Wetzlar in der Sozialversicherung im Bereich Pflegeversicherung. Vielseitig und umfangreich sei dieser Tätigkeitsbereich, schildert der Mittelhessen, „ständig Änderungen seitens des Gesetzgebers, viele Anträge, Bewilligungen, Gutachten. Das ist echt interessant.“

Wetten

Doch natürlich war immer der Sport seine eigentliche Lei-

denschaft. Schon als Turner startete „Didi“ in der Landesliga an den Ringen oder am Reck. Das Turnen habe ihn geprägt und ihm körperlich vieles mitgegeben, das ihm im Fußball nützlich gewesen sei, die Körperbeherrschung etwa. „Ich hatte als 16-, 17-Jähriger deswegen viel Kraft, das war schon verrückt. Es gab eine Zeit, da habe ich in 40 Sekunden 60 Liegestütze gemacht – da haben in der Kneipe Wetten stattgefunden!“, lacht er. So sei es durchaus vorgekommen, dass er vor der Theke – in Jeans – einen Salto rückwärts sprang – „und das gab dann die nächste Runde...“

Eine der nächsten Stationen des begeisterten Fußballers war

der FSV Frankfurt. Als Mittelfeldspieler schoss er in der Halbsaison dort sechs Tore. Es kam zu einem Gespräch mit Dragoslav Stepanovic, zu jenem Moment designerter Trainer der Saison 85/86 und 86/87. Der wollte Schäfer gerne behalten, doch dieser sah, dass der Verein in einer großen Unruhephase steckte, und er suchte außerdem einen Job mit besseren Konditionen.

Es kam zu Probetrainings in Uerdingen, Köln oder Dortmund. „Die haben damals Bundesliga gespielt, ich Landesliga. Aber wenn man da mal ein halbes Jahr mitgezogen hätte, das hätte alles ganz anders weitergehen können...“, sinniert der Allendorfer heute. Selbst mit Schalke 04 hatte er Kontakt. Der Verein stieg damals gerade von der Zweiten in die Erste Bundesliga auf.

Radsattel

Für Dietmar Schäfer folgte ein Engagement in Haiger, darauf erneut in Gießen. Er dribbelte und schoss an einer Reihe weiterer Stationen, beispielsweise Burgsolms sowie Fernwald, wo er 1998 seine Karriere auch beendete. „Ich hätte noch weiter kicken können, habe dann aber ein Haus gebaut, Kinder bekommen und so weiter“, lacht der sympathische Sportler, „das Leben geht weiter. Und ich hatte auch später andere Interessen.“ So sitzt Dietmar Schäfer mittlerweile gerne im Radsattel. Tour-de-France-Pass-Legenden wie den Col de Galibier, Alpe d'Huez, Col de la Madeleine überquerte er bereits mit dem Rennrad. „Ich hatte beim Radfahren auch schon wieder Lunte gerochen“, gesteht der 58-Jährige, der ebenfalls gerne Ski unternimmt.

„Didi“ war, das erzählen weiterhin Fans in der Region, für viele der eleganteste Fußballer, der in Mittelhessen gespielt hat. Und drehte immer mal wieder einen Salto, wenn er „getroffen“ hatte. „Das war mein Markenzeichen“, nickt der Sportler, der in Wetzlar schon gegen Bayern München auf dem Platz stand und mit Augenthaler, Scholz und Co. um den Ball kämpfte. „Das waren tolle Erlebnisse.“

Nicht nur als Aktiver, ebenso

als Fan hat das Herz des Allendorfers stets für Sport geschlagen. Bereits in seinem zehnten, elften Lebensjahr ist er am Samstagabend mit seinem Onkel nach Hüttenberg zum Handball gegangen und war als Zuschauer begeistert: „Da habe ich damals Großwallstadt oder Gummersbach gesehen, die ganzen Top-Stars wie Wunderlich, Klühspies, das war schon schön.“ Bis heute ist Schäfer beim TV Hüttenberg gerne als Zuschauer in der Halle.

Und damit zu Gast beim von Tilly Hedrich Energieservices unterstützten Verein (siehe Seiten 4 & 5). Das Familienunternehmen kennt Schäfer gleichwohl erheblich länger, aus einem anderen Grund: „Wir haben früher, in den 1960er-Jahren, bereits in Allendorf Öl bekommen von Hedrich. Das hat mir meine Mutter jüngst noch bestätigt, die habe ich einmal danach gefragt.“ Dietmar Schäfer wohnt in seinem 1964 gebauten Elternhaus, das er zwischenzeitlich aufgestockt hat und weiter mit Heizöl des langjährigen Lieferanten wärmt. Demnächst möchte sich „Didi“ den neuen Firmensitz in Langgöns gerne selbst einmal ansehen: „Da passiert echt viel, es ist ein sich toll entwickelndes Unternehmen!“

Stammtisch

Über den Sport habe er „super nette Leute“ kennengelernt. „Das ist es vor allem, das mir im Nachhinein Bestätigung gibt, dass sich das alles gelohnt hat. Sigi Weber zum Beispiel hat einst in Burgsolms gearbeitet, dort Landesliga im Fußball gespielt und stand zudem in der Handball-Bundesliga in Hüttenberg auf dem Spielfeld. Dem habe ich dort schon vor 40 Jahren beim Handball zugeguckt“, erzählt Dietmar Schäfer, „und heute sitzt er mit an unserem Stammtisch!“

Im vergangenen August machte der Fußballer jedoch noch einmal eine ganz andere Bewegungserfahrung: Seine Frau schenkte ihm zum 58. einen Fallschirmsprung – zusammen mit Turnerlegende Eberhart Gienger. Klar, dass die zwei im Salto rückwärts aus der Springermaschine hüpfen...

Anzeige



EXKLUSIVES HEDRICH HEROLD GEWINNSPIEL!

Sie Gewinnen - wir machen sauber!

Gewinnen Sie eine von drei kostenlosen Pellet-Lagerreinigungen!

Bestellen Sie im Zeitraum vom 01.01.2023 – 31.03.2023 bei uns mindestens 3 Tonnen Pellets und geben Sie unserem Lieferfahrer den ausgefüllten Gewinncoupon mit. Mit etwas Glück können Sie eine von drei kostenlosen Lagerreinigungen gewinnen, die wir dann bei Ihrer nächsten Bestellung direkt vor der Lieferung ausführen.



Tilly Hedrich GmbH & Co. KG
 Perchstetten 4-6
 35428 Langgöns
 06403 77 999-0
 info@tilly-hedrich.de
 www.tilly-hedrich.de

Vor-, Nachname _____

Straße, Nr. _____

PLZ, Ort _____

Telefon _____

E-Mail _____

☐ Ich möchte zukünftig den Tilly Hedrich Newsletter empfangen.

Datum _____ Unterschrift _____

Teilnahmeberechtigt sind alle volljährigen Personen mit Wohnsitz in Deutschland, die sich persönlich an dem Gewinnspiel beteiligen. Teilnahmechluss ist der 31.03.2023. Die Gewinner werden durch die zufällige Ziehung unter allen Einsendungen ermittelt und schriftlich benachrichtigt. Eine Barauszahlung ist ausgeschlossen. Wir erheben, speichern und verarbeiten diese personenbezogenen Daten zur Durchführung und Abwicklung des Gewinnspiels, soweit sie das Feld Newsletter ankreuzen auch zum Newsletterversand. Eine Weitergabe der Daten an Dritte findet nicht statt. Sie können Ihre Einwilligung jederzeit durch Nachricht an uns (info@tilly-hedrich.de) widerrufen und Ihre Daten löschen lassen. Durch die Teilnahme am Gewinnspiel werden unsere Bedingungen akzeptiert. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.