



HEDRICH HEROLD

Die Zeitung der Tilly Hedrich Energieservices



Volker Loschek ist Designer und hat das neue Logo „Tilly Hedrich Energieservices“ gestaltet. Das steht für die immer größere Vielfalt des Angebotes des Energielieferanten.
Seite 2



Deutlich sind die Spuren der Verwüstung zu sehen, die der Borkenkäfer in den Rinden der hier im Langgönsener „Wehrholz“ einst prächtig wachsenden Fichten hinterlassen – und sie so „getötet“ hat. Die Gemeinde hat sich an die Aufforstung des wichtigen Klimaregulierers gemacht, und Kunden von Tilly Hedrich helfen mit: durch gespendete Bäume.

Seite 7



Silke Weber ist die perfekte Ansprechpartnerin für „Tilly Pellets“.
Seite 3



Sabrina Eckert hat Pellets gewonnen – und durch diesen Umstand auch einen neuen Energielieferanten für ihr Haus gefunden.
Seite 4



Kerstin Weil ist als dritte Generation im von ihrem Großvater gegründeten „Agrarhandel Haus- und Gartenmarkt“ aktiv. Das Unternehmen nutzt den „Tilly Diesel Service“.
Seite 5

ALLE SERVICES AUS LANGGÖNS

NEUE LOGOS VON TILLY HEDRICH ZEIGEN BANDBREITE DES ERWEITERTEN ENERGIE-ANGEBOTES

Tilly Hedrich Energieservices: Der neue Schriftzug zeigt schon, dass das Angebot des Langgönsener Energieversorgers mehr denn je Produkte für jeden Bedarf im privaten wie gewerblichen Bereich umfasst. Um das auch optisch auszudrücken, hat der Designer Volker Loschek eine Reihe Formen und Farben festgelegt und unter der Dachmarke „Tilly Hedrich Energieservices“ passende Signets für alle Sparten kreiert.



Etlichen Menschen zwischen Marburg, Butzbach und Dillenburg ist es in den vergangenen Tagen bereits aufgefallen: An den Fahrzeugen von Tilly Hedrich, die in der Region tagtäglich unterwegs sind, wurden tolle, farbenfrohe, neue Logos angebracht. Rund um das Haupt-Logo „Tilly Hedrich Energieservices“ gruppieren sich diverse andere – von „Tilly Tank“ bis zu „Tilly Schmierstoffe“. Dieser visuelle Wandel trägt der Entwicklung im Unternehmen Rechnung, wie Geschäftsführerin Lena Mehl-Trappmann erläutert, dass



Tilly Hedrich längst mehr sei als ein zuverlässiger Heizöllieferant. „Energie aus Tradition“ habe er dem neuen Logo bewusst als Slogan hinzugefügt, schildert Volker Loschek. „Damit spiegele ich zum einen die Erfahrung, die Hedrich nach über 100 Jahren Dienst am Kunden mitbringt. Zum anderen deckt ‚Energieservices‘ alle Bereiche ab – wer weiß: Vielleicht kommt bald schon wieder eine neue Sparte wie Wasserstoff hinzu“, verrät der Designer die Idee hinter seiner Arbeit für die Langgönsener Firma.



Loschek ist Inhaber von „Pix-FX Design“. Sein in Hanau ansässiges Unternehmen zeichnet verantwortlich für diesen Teil der Außendarstellung Tilly Hedrichs. Zunächst habe er den Auftrag zur Gestaltung einer Urkunde für jene Hedrich-Kunden erhalten, die sich an der Baum-Spendenaktion der Gemeinde Langgöns (siehe Seite 7) beteiligen, erzählt der Grafiker. Die Hedrich-Mitarbeiterin Silke Weber (siehe Porträt Seite 3) kenne er seit 15 Jahren: „Über sie entstand der Kontakt zu mir.“ Und inzwischen hat der gebürtige Kärber eine Reihe weitere Arbeiten für Tilly Hedrich umgesetzt, darunter Anzeigen-Motive oder die werbliche Gestaltung eines Linienbusses im neuen Tilly-Hedrich-Design.

Archäologe

Begonnen hat Volker Loschek seine Karriere vor 36 Jahren, solange ist er als Gestalter aktiv. Eigentlich habe er Archäologe werden wollen, doch begann dann eine Lehre als Druckformhersteller, der heute „Mediengestalter“ heißt. Schon vor der Ausbildungszeit habe er gemalt und sich direkt nach Abschluss der Ausbildung selbstständig gemacht.

Wobei man sagen muss: Der sechsfache Vater hat etliche kreative Talente! Er zeichnet

auch Weihnachtskarten oder Comics, hat bemerkenswerte Illustrationen zu Buchproduktionen beigeleitet, malt in Öl ebenso wie Aquarelle, gestaltet Cover für CDs oder Bü-

chen seine sonstigen Kunden vom Zweckverband für die Wasserversorgung des unteren Niddaltals in Karben, über Messebauer und deren Stände bis zum Grünflä-

tronomie einen weiteren Schwerpunkt hat und etwa Speisekarten entwirft. „Die Gastronomie-Kunden sind ebenfalls breit gefächert – von der Fußballkneipe bis zur Pizzeria“, ergänzt der Gestalter. „Jeder bekommt von mir, was er individuell braucht, denn jeder muss letztlich auch ein anderes Klientel ansprechen.“

Seit drei Jahren lebt und arbeitet Volker Loschek in Hanau. Und oft gehen Beruf und Privatleben ineinander über, eine gezielte Arbeitszeit sei ihm fremd, gesteht der Designer. „Viele können sich nicht vorstellen, dass ich teilweise drei, vier Stunden da sitze und nur über die passende Schrift nachdenke – damit die Schrift hinterher perfekt das Unternehmen repräsentiert, die ich auswähle!“

Partner

Nun: Man möchte anfügen, im Fall von Tilly Hedrich hat Volker Loschek da eindeutig richtig gewählt. Die die neuen Logos – allen voran „Tilly Hedrich Energieservices“ – bislang gesehen haben, zeigten sich angetan. Und vor allem symbolisieren sie jederzeit, dass Tilly Hedrich sich von der einstigen „Kohlenhandlung“ im Dorf Hörnsheim zu einem alle Bedürfnisse erfüllenden Partner in der Energieversorgung weiterentwickelt hat.

Uwe Schmalenbach



cher wie zum Beispiel „Kickbox Mom“ von Katrin und Konrad Gladius.

Wichtig sei ihm stets eine große thematische Breite, hebt Volker Loschek hervor. Seine Kreativität lebe von der Vielfalt. Und so rei-

chenamnt Frankfurt/Main, für das er zuletzt „Corona“-Hinweisschilder für Friedhofsbesucher entworfen hat. „Vom Stempel bis zur Hauswand“ könne man bei „Pix-FX Design“ alles bekommen, schmuzzelt Volker Loschek, der in der Gas-

EDITORIAL

Für die verlässliche Versorgung in Mittelhessen entwickeln wir das traditionsreiche Angebot stets weiter. Neu: Strom und Gas



Liebe Leserin, lieber Leser,

täglich besteht unsere Aufgabe darin, die Bedürfnisse der Menschen in Mittelhessen nach einer kompetenten, hochqualitativen und vor allem verlässlichen Versorgung mit Energie (nötigenfalls selbst am Sonntag) mit höchst möglichem Service sicherzustellen – egal, ob es mit „Tilly Heizöl“ um die „warme Stube“ oder mit „Tilly Tank“ um Mobilität für den Weg zur Arbeit geht.

Da sich der Bedarf unserer Kunden permanent wandelt, sind wir ständig dabei, unser Angebot zu optimieren: Heute braucht der eine Holzpellets in seinem energetisch sanierten Elternhaus, der andere preiswertes Erdgas für sein Mietshaus, der nächste Ökostrom, um eine Wärmepumpe zu betreiben.

Deswegen passen wir unser Portfolio ständig an: Reichte es in unserem traditionsreichen Unternehmen in Gründertagen einst aus, den Menschen Koks und Kohle in den Keller zu tragen, wollen wir heute ebenso andere benötigte Energieträger so gewissenhaft zur Verfügung stellen, wie es unsere Kunden zu Recht von uns erwarten.

Wir haben darum „Tilly Strom“ und „Tilly Erdgas“ neu aufgenommen. Diese Sparten, über die Sie mehr auf dieser Seite erfahren, ergänzen das seit Jahrzehnten stark nachgefragte Sortiment.

Um deutlich zu machen, dass wir uns gerne um jede benötigte Energieträgerart kümmern, um Ihre optimale Versorgung zu gewährleisten, haben wir diese „Submarken“ unter „Tilly Hedrich Energieservices“ zusammengefasst und drücken das mit einem erneuerten Erscheinungsbild auch optisch aus.

Dazu ebenfalls mehr auf dieser Seite – viel Freude beim Lesen!

Ihre
Lena Mehl-Trappmann

JETZT AUCH „TILLY STROM“

Seit über 100 Jahren versorgt Tilly Hedrich die Menschen in der Region mit Energie. Neben Heizöl, und Holzpellets bietet das Langgönsener Unternehmen seinen Kunden nun weitere tolle Angebote: Seit Oktober kann man ebenso „Tilly Strom“ und „Tilly Erdgas“ (siehe rechts) beziehen. Und den Strom gibt es sowohl „konventionell“ als auch in der „Öko“-Variante.

Das neue Stromsegment des Langgönsener Energielieferanten kann man als ein „Rundum-Sorglos-Paket“ bezeichnen: Tilly Hedrich hilft bei der Kündigung des alten Stromvertrages und berechnet anhand des vorherigen Jahresverbrauchs den Abschlagsplan. Darüber hinaus steht der Familienbetrieb den Strombeziehern natürlich stets

zur Seite, berät und hilft, wenn es mal ein Problem oder offene Fragen geben sollte.

Für die Jahresabrechnung vereinbart „Tilly Hedrich Energieservices“ zudem gerne einen individuellen Wunschtermin. So wird größtmögliche Flexibilität für den Stromkunden gewährleistet. Er wählt für die Zahlung einfach einen ihm passenden Monat aus.

Ebenfalls kann der Hedrich-Kunde zwischen konventionellem und klimaschonendem Ökostrom wählen. So setzt der Traditionsbetrieb nicht nur bei Holzpellets auf zukunftsorientierte Energieträger, ebenso wird das neue Stromangebot auf die individuellen Wünsche der Kunden angepasst.

Wenn Sie sich für einen Wechsel zu „Tilly Strom“ interessieren, erfahren Sie unter 0 64 03/50 18 Näheres.

NEU: „TILLY ERDGAS“

Wer daheim eine Gasheizung betreibt, kann ab sofort „Tilly Erdgas“ beziehen – so wird ein neues Angebot im breiten Portfolio von „Tilly Hedrich Energieservices“ bezeichnet. Entscheidet man sich für dieses, erhält man nicht nur ein tolles Produkt, sondern zugleich einen verlässlichen Partner, wenn einmal Fragen oder Schwierigkeiten auftreten sollten.

Im Vordergrund von „Tilly Erdgas“ steht der Service-Gedanke. Wie auch beim „Tilly Strom“ (siehe links), hilft und berät Tilly Hedrich Gaskunden in sämtlichen Bereichen, so etwa bei

der Kündigung des alten Gasvertrages. Der Tarif wird individuell an den Kunden angepasst. Hat dieser Fragen, kann der Verbraucher sich stets an den Langgönsener Betrieb wenden.

Darüber hinaus wird das Produkt CO₂-zertifiziert sein: Die Kohlenstoffdioxid-Abgabe, die im Rahmen des Brennstoffemissionshandlungsgesetzes ab 2021 auf Erdgas erhoben wird, wird mit „Tilly Erdgas“ natürlich umgesetzt. Und: Der Kunde kann bei dem neuen Angebot des Energieversorgers auch einen Öko-Tarif für Erdgas in Anspruch nehmen. So wird jeder Wunsch abgedeckt!

Weitere Auskünfte zum „Tilly Erdgas“ gibt Tilly Hedrich unter 0 64 03/50 18.

„MAN MUSS SICH GEDANKEN MACHEN“

BEI SÄMTLICHEN FRAGEN RUND UM „TILLY PELLETS“ IST SILKE WEBER DIE RICHTIGE ADRESSE

Ihr Lebenslauf entspricht so gar nicht den Vorstellungen, die Silke Weber als junges Mädchen hatte. Doch Rückschläge zu meistern, nicht aufzugeben und sich immer wieder neu zu orientieren, sind beeindruckende Fähigkeiten der engagierten Hedrich-Mitarbeiterin. Als sie sich von ihrem einstigen Traumberuf verabschieden musste, begann für die Hüttenbergerin ein neues Kapitel. Dieses hat sie schließlich zu Tilly Hedrich Energieservices gebracht.



In ihrem Büro widmet sich Silke Weber mit viel Hingabe den Pelletkunden. Seit zwei Jahren ist die 53-Jährige in dem Familienbetrieb tätig. Beratung, Akquise und Verkauf gehören zu ihren Aufgabenbereichen. Ursprünglich war sie auch für den Vertrieb von Heizöl zuständig, mittlerweile jedoch nur noch für den der kleinen Holzpresslinge. Ihren Arbeitsplatz möchte Weber nicht mehr missen. Der Umgang untereinander sei bei

Eigentlich hatte sie einst ganz andere Vorstellungen von ihrer beruflichen Laufbahn: „Ich fand Horrorfilme schon immer so cool, und es beeindruckte mich, was da mit Gesichtern gemacht werden kann“, erzählt sie schmunzelnd. Maskenbildnerin zu werden, war daher lange der große Traum von Silke Weber. Dafür legte sich die Kreative zunächst eine Grundlage: Webers Mutter war selbstständige Friseurin, hatte einen eigenen

ihrer Verletzungen nie als Maskenbildnerin arbeiten könnte. Weber musste sich plötzlich umorientieren, einen völlig neuen Lebensweg einschlagen. Nach all der Mühe, die sie auf sich genommen hatte, ein harter Schlag für die damals junge Frau. „Ich war 18, 19 Jahre alt.“

Interesse

Doch Silke Weber ließ sich nicht unterkriegen. Eine neue Ausbildung musste her. Sie entschied sich für eine Lehre zur Bürokauffrau. „Das Büro war schon immer interessant für mich“, hebt die Rechtenbacherin hervor. Bereits im Friseursalon ihrer Mutter hatte sie viele Einblicke in Verwaltungstätigkeiten, die sie sehr ansprachen. „Gerade die Arbeit am PC, das Organisieren – das fand ich schon immer toll und spannend.“

Eine Lehrstelle fand Weber in einem Unternehmen für Jagd- und Forstbekleidung in Wetzlar-Dutenhofen. Nach Abschluss ihrer Ausbildungszeit übte die fleißige Hessin ihren neuerlernten Beruf in verschiedensten Branchen aus. „Ich war immer lange in einem jeweiligen Betrieb“, ergänzt die Mutter

zweier Töchter.

So war sie nicht nur in der Wetzlarer Firma tätig, sondern anschließend auch – bis zu ihrer ersten Schwangerschaft – in einem Marmor- und Granitbetrieb. Später heuerte sie in einer Computerfirma in Linden an, viele Jahre darauf wiederum in einem Elektrofachhandel. Sogar in einem Unternehmen, das Ferngläser herstellt, konnte die Bürokauffrau ihre Berufserfahrung und Kompetenz einbringen. Wenn sie mal einen Jobwechsel vollziehen musste – einmal, erzählt Silke Weber, habe man sie zum Beispiel „weit in die Ferne“ versetzen wollen –, habe sie nie mit ihrem Schicksal gehadert, sondern sich stets eine neue Beschäftigung gesucht. „Ich bin jemand, der immer gerne gearbeitet hat.“

Veränderung

Als sich Silke Weber vor zwei Jahren eine berufliche Veränderung wünschte, wurde sie rasch fündig: Sie erfuhr, „dass Tilly Hedrich jemanden fürs Büro suchte“, bewarb sich umgehend und war erfolgreich. Im November 2018 war es schließlich so weit, Weber fing bei dem Energieversorger an, der damals

noch in Linden ansässig war. Eine Entscheidung, die sie nie bereut habe, lächelt Weber.

Aufgabenfeld

Ihre Tätigkeit bei Tilly Hedrich erfülle sie sehr. Natürlich habe sie sich zunächst an so manches Aufgabenfeld gewöhnen müssen, zwinkert die sympathische Vertriebsmitarbeiterin: „Das Heizöl war eigentlich immer einfach, aber bei den Pellets habe ich mich erst einarbeiten müssen. Was für einen Brennwert haben die, Aschegehalt – das muss man sich schon draufschaufen.“

Dass sie mittlerweile nur noch für den Vertrieb von Holzpellets zuständig ist, erfreut Silke Weber. Der klimaschonende Brennstoff sei sehr zukunftsorientiert und nachhaltig. Daher sei es ihr auch eine persönliche Herzensangelegenheit, die „Tilly Pellets“ mehr hervorzuheben. „Das ist eine Herausforderung für mich, diesen Bereich noch größer zu machen. Denn das muss noch stärker werden. Das ist mein Ziel. Ich freue mich über jede Bestellung, die getätigt wird“, lächelt die emsige Bürokauffrau.

Daher schätze sie es sehr,

dass sie sich bei Tilly Hedrich Energieservices aktiv mit einbringen könne. „Man muss sich immer Gedanken machen, auf dem Laufenden bleiben und auf die Leute eingehen.“ So versuche sie beispielsweise stets, neue Anreize für den Pelletkauf zu schaffen, entwickelte etwa Pelletgutscheine. Dass sie eigene Ideen verfolgen und Konzepte entwickeln könne, findet die Vertriebsmitarbeiterin wunderbar. Es sei total schön, dass ihre Meinung im Betrieb geschätzt werde.

Kontakt

Außerdem liebe sie es einfach, Kunden glücklich machen zu können. „Viele, gerade Stammkunden, freuen sich, wenn man ihnen Angebote macht“, betont Silke Weber. Der enge Kontakt zu den Hedrich-Fans sowie zu ihren Kollegen bereichere sie sehr. Aus diesem Grund sei sie froh, dass ihre lange berufliche Reise sie letztendlich zu dem Energieversorger geführt hat. Dieser sei definitiv ihre „letzte Station“, lacht Silke Weber. „Denn hier passt einfach alles. Ich bin zufrieden!“

Andra de Wit



Silke Weber ist glücklich bei Tilly Hedrich, liebt die Bindung zu Kunden und ihren Aufgabenbereich.

Tilly Hedrich überaus freundschaftlich, der Kontakt zu den Kunden ebenso harmonisch. „Es ist einfach ein angenehmes Arbeiten. Es ist richtig familiär bei uns.“ In anderen Betrieben, so die Erfahrung Webers, blieb die Herzlichkeit oft aus. „Da ging es völlig unpersönlich zu.“

Vorstellung

Die in Hüttenberg-Rechtenbach Aufgewachsene hatte vor ihrer jetzigen Tätigkeit schon manch andere Beschäftigung.

Salon. In dem Betrieb absolvierte Silke Weber eine Ausbildung zur Friseurin.

Nach der abgeschlossenen Lehre, die Voraussetzung für alles Weitere war, konnte Weber so auf eine Maskenbildner-schule in Bamberg gehen, pendelte dafür zwischen ihrer hessischen Heimat und der oberfränkischen Stadt. Doch nach einem Jahr nahmen Silke Webers Ambitionen ein jähes Ende: Sie erlitt einen Unfall, und es stand fest, dass sie aufgrund

GEWINNEN SIE EINEN TANKGUTSCHEIN!

Jede Leserin und jeder Leser, die oder der per Post oder per E-Mail bei unserem Gewinnspiel mitmacht, nimmt an der Verlosung von 2 X 3 TANKGUTSCHEINEN À 30 EURO teil, einlösbar an der Tilly-Hedrich-Tankstelle in Weinbach oder Gießen!

Schicken Sie Ihre Einsendung bitte mit dem Kennwort „Tankgutschein“ und unter Angabe Ihrer Wunschtankstelle bis zum 8. Dezember 2020 an folgende Adresse:

Redaktion HEDRICH HEROLD, UPRESS-Verlag, Soesttor 12, 59555 Lippstadt, oder an herold@upress.info

Viel Spaß beim Rätseln und Glück bei der Verlosung!

Teilnahme berechtigt sind alle volljährigen Personen mit Wohnsitz in Deutschland, die sich persönlich an dem Gewinnspiel beteiligen. Teilnahmeschluss ist der 8. 12. 2020. Die Gewinner werden durch die zufällige Ziehung unter allen Einsendungen ermittelt und schriftlich benachrichtigt. Eine Barauszahlung ist ausgeschlossen. Mit der Teilnahme am Gewinnspiel per E-Mail oder schriftlich an die o. g. Anschrift willigen Sie ein, dass Ihre Daten zwecks Benachrichtigung im Gewinnfall verwendet werden dürfen. Wir erheben, speichern und verarbeiten diese personenbezogenen Daten nur zur Durchführung und Abwicklung des Gewinnspiels und um Sie im Falle eines Gewinns zu benachrichtigen. Foto: Zsolnai123rf.com



TOLLE OPTIONEN FÜR JEDEN BEDARF

SELBST ABGEHOLT ODER GELIEFERT – PELLETS GIBT ES AUCH ALS SACKWARE UND AUF PALETTEN

Für viele Menschen, die ihr Zuhause mit Holzpellets beheizen, ist Tilly Hedrich Energieservices ein verlässlicher Lieferant des umweltfreundlichen Brennstoffes. Passende Mengen können mit dem Lkw lose in den Bunker des Kunden geblasen werden. Ebenso gibt es aber auch die Möglichkeit, sich die Presslinge in Säcken – auch auf Paletten – nach Hause liefern zu lassen oder diese in Langgöns selber abzuholen. Ein toller Service, der auch Pelletnutzerin Sabrina Eckert aus Bischoffen überzeugt.



Nicht jeder „Pellet-Heizer“ hat daheim den nötigen Platz, das lose Brennmaterial zu lagern. Auch haben einige Verbraucher statt einer Pelletheizung einen Pelletofen, der nicht das ganze Haus beheizt und für den daher nur kleine Mengen benötigt werden. Unter anderem für solche Menschen ist es naheliegend, sich mit handlicher Sackware zu versorgen. Diese kann man sich bei Tilly Hedrich sowohl am Firmenstandort in Langgöns abholen oder auch liefern lassen. Ein Sack mit „Tilly Pellets“ umfasst 15 Kilogramm, auf einer Palette mit 65 Säcken kommen 975 kg zusammen.

Heizprinzip

Sabrina Eckert ist so eine Nutzerin, für die sich das Hedrich-Angebot lohnt. Sie habe zu Hause eine „dicke Berta“,

ligkeit: „Unser Ofen wärmt schon ziemlich gut, es ist gemütlich durch ihn. Wenn wir dann im einen oder anderen Raum noch ein bisschen die Heizung aufdrehen, haben wir eine wunderschöne Gesamtwärme“, beschreibt die sympathische Hessin ihr Heizprinzip.

Baumesse

Als sich Eckert im Februar 2020 entschloss, die Gießener Messe „BauExpo“ zu besuchen, sollte es allerdings nicht um den Pelletofen gehen. Dort wollte sie sich mit ihrem Mann vielmehr nach Alternativen zu ihrer bestehenden alten Ölheizung umsehen. Doch dann „stolperte“ sie über Tilly Hedrich. Der Energieversorger präsentierte sich an jenem Tag auf dem Messegelände.

Als Eckert an dem Stand des

am Hedrich-Stand die Anzahl an Holzpellets schätzen, die sich in einer Säule befanden.

Ihr Mann, lacht Eckert, sei in solchen Aufgaben ziemlich gut: „Er sah sich die Säule an, haute die Zahl raus und sagte zu mir: ‚Los, schreib‘ auf.“ Einige Zeit später kam daheim der Anruf von Tilly Hedrich: Die Bischoffener hatten tatsächlich gewonnen! „Und als Preis gab es Pellets-Sackware.“

Sabrina Eckert interessierte sich sehr für den ihr bislang unbekanntem Anbieter, schaute bald darauf am Firmenstandort in Langgöns vorbei. Der Eindruck, den sie bei Tilly Hedrich Energieservices gewann, überzeugte sie vollauf: Nette Gespräche und ein informativer

Rundgang über das Betriebsgelände sagten der Gewinnerin zu. Am Ende sollte die Besucherin aus Bischoffen mit dem Entschluss heimfahren, sich das Brennmaterial von nun an stets bei Tilly Hedrich zu beschaffen. Denn in dem Langgönser Traditionsunternehmen fand Sabrina Eckert etwas vor, das sie bei ihrem bisherigen Pelletverkäufer vermisste.

Kundenbindung

„Die waren da alle so super sympathisch“, schwärmt sie. Ihrer Erfahrung nach gebe es bei vielen Energielieferanten „für Persönliches keinen Raum“, immer müsse alles schnell gehen, der Kunde werde regelrecht abgefertigt. „Und das

fand ich bei Tilly Hedrich dagegen so angenehm: Wir können uns informieren, austauschen und absprechen.“ Insbesondere von der Wertschätzung und dem Service-Gedanken sei sie nachhaltig beeindruckt gewesen. Sie sei „schon dankbar, wenn ein Unternehmen noch wirklich Kundenbindung betreibt und pflegt“, hebt Eckert hervor. „Was mir gefällt, ist zum Beispiel, dass sie bei Tilly Hedrich immer wieder Angebote machen – und sie halten auch Wort!“ So werde man regelmäßig informiert und verlässlich betreut, freut sich der neue Hedrich-Fan. „Darüber bin ich einfach froh – wenn ich jemanden habe, der mir sagt: ‚Wir haben gerade dieses Angebot, meldet euch, wenn ihr etwas braucht.“

Jene Unkompliziertheit kann sie in ihrem ohnehin schon stressigen Berufsalltag gut gebrauchen. Sabrina Eckert ist in der Gesundheits- und Krankenpflege tätig, hat sprichwörtlich „viel um die Ohren“. Als sie der einst Tilly Hedrich in Langgöns

besuchte, erinnert sich Eckert, kam sie gerade von der Arbeit. „Ich trug noch meine Dienstkleidung. Ich hatte keine Zeit mehr, noch nach Hause zu fahren und mich umzuziehen. Bei uns in der Pflege kann man natürlich nicht sagen: ‚Ich habe heute Nachmittag einen Termin, ich gehe mal ein bisschen früher.“ Umso mehr schätze sie Flexibilität.

Abrieb

Und so hat Eckert seit ihrem Gewinn auch schon einmal als neue Kundin Holzpellets bei Tilly Hedrich bestellt – die wurden ihr in Säcken direkt nach Hause gebracht. Zudem konnte sie den Abrieb von Pellets gut gebrauchen, der ihr bei der Betriebsbesichtigung aufgefallen war: Den benutzt die Hessin nämlich von nun an als Einstreu für ihre beiden Pferde. „Ich habe davon direkt zwei Tonnen genommen. Die wurden mir mit meiner neuen Pellet-Sackware gleich mitgeliefert“, freut sie sich.



Die „Tilly Pellets“ kann man sich bequem mitnehmen oder liefern lassen.



Zubi Özalp lädt „Tilly Pellets“ auf, die der Hedrich-Mitarbeiter anschließend auf Paletten zum Kunden bringen soll.



Helmut Grosse holt mit seinem Transporter ein paar Säcke Pellets ab.

zwickert sie. So nennt die Bischoffenerin scherzhaft ihren Pelletofen. „Der ist Baujahr '79, schnurrt immer noch wie ein Kätzchen und hat weiterhin top Abgaswerte!“ Hauptsächlich versorgt eine Öl-Zentralheizung das 2014 erworbene Zuhause Sabrina Eckerts mit Wärme. Der Pelletofen sorgt aber zusätzlich für eine gute „Portion“ Heime-

Langgönser Unternehmens vorbeiging, wurde sie neugierig. „Denn da dachte ich mir: ‚Ach guck mal, die sind doch ganz bei uns in der Nähe, und die verkaufen auch Pellets.“ Es war allerdings nicht nur das bis dahin unbekannte Angebot, das Eckerts Interesse weckte. Ebenso wurde sie auf ein Gewinnspiel aufmerksam: Besucher konnten

„SCHON IMMER“ HEDRICH-KUNDE

DIE WEIL KG FÄHRT MULCH UND MUTTERBODEN MIT KRAFTSTOFF AUS LANGGÖNS



Kerstin Weil übertreibt nicht. „Wir haben, was man in Haus, Hof, Garten, für Haus- und Nutztiere braucht“, sagt sie, und tatsächlich bietet die „Weil KG Agrarhandel Haus- und Gartenmarkt“ vom Marmeladenglas fürs Einkochen bis zum Ratschenkasten „für Opa“, wie Weil schmunzelt, beinahe alles. Durchaus sogar zwei einzelne Schrauben, die gerade beim Aufbau eines „IKEA“-Regals fehlen. Das Ende der 1960er-Jahre in Langgöns gegründete Unternehmen ist ein gewerblicher Kunde von Tilly Hedrich Energieservices.

„Wie auf Bestellung“ kräht unter Obstbäumen, die an das Weil-Betriebsgelände hinter dem Brauhaus angrenzen, gerade lautstark ein Hahn. Der imposante Turm der evangelischen Jakobuskirche zu Langgöns, dessen Ursprünge 500 Jahre zurückreichen, ragt im Hintergrund in den herbstlich trüben Himmel über dem Großen-Lindener Hügelland. Drinnen im Büro ist Kerstin Weil schon fleißig, lange vor Ladenöffnung um halb neun.

Großvater

Es war ihr Großvater, der das Unternehmen startete, das zunächst am Schmittgraben seine Heimstatt fand; im Jahr 2000 siedelte der Betrieb aus – aus Platzgründen. Und wenn man

rasch zu klein war: Ein Geschenk für die Mama, Futter für die Katze, Rasendünger für den Hobbygärtner? Alles da. Ebenso Nützliches, Nötiges und Schönes von der Backform, über die Keksdose, den Trinkhalm, den Wäscheständer, Mixer, ein Vogelhäuschen, allerhand Sämereien, unterschiedliche Teekannen, Grablichter bis hin zum frischen Apfel aus der Region. Landwirte decken sich hier mit Saatgut ein, Weißbinder, Verputzer oder Fliesenleger besorgen sich bei Weil Werkzeug.

„Der eigene Garten und wieder mehr Lebensmittel selbst machen, Brot backen sind derzeit ein großes Thema“, erläutert Kerstin Weil, „Gemüsepflanzen haben wir dieses Jahr wie verrückt ver-

Wissen, wo etwas herkommt, wer hinter einem Angebot steht. Ohnehin: 90 Prozent der Weil-Kundschaft suche den persönlichen Kontakt zu den zehn Mitarbeitern, wolle das Wissen der Beratern. Und ja, auch die Männer schätzen inzwischen die Kompetenz der Frauen im Haus, lächelt Weil.

Generation

Sie selbst hat vormalig als Industriekaufrau bei einem Energieversorger gearbeitet, zudem BWL studiert, ist Mutter zweier Kinder (sechs und zehn Jahre alt) – und möchte mit ihrem Partner Matthias, der ebenfalls im Betrieb tätig ist, gerne als dritte Generation das Unternehmen des Großvaters fortführen, der inzwischen 97 Lenze zählt.

kauf für den Schulgarten.

Kerstin Weil möchte gemeinsam mit den Landwirten versuchen, mehr und mehr Erzeugnisse aus der Region wieder stärker zu etablieren. Käse und Milch von Schaf und Ziege soll es bald geben, ebenso regional erzeugt, ein entsprechender „Markt-Tag“ ist ein weiteres Vorhaben, ein eigenes Regal mit Regio-Produkten wünscht sich die sympathische Enkelin des Gründers gleichermaßen als feste Einrichtung.

Ein in und mit der Region verwurzelter und mit den örtlichen Partnern verbundener Gewerbebetrieb zu sein, das passe doch ideal zu Tilly Hedrich Energieservices, findet Kerstin Weil. „Schon immer“ sei das Familienunternehmen dort Kunde, er-

innert sie sich: „Wir beziehen den Diesel für unsere LKW bei Hedrich“, schildert sie. Damit würden etwa Rindenmulch oder Mutterboden zu Kunden gebracht. Und der Service des Treibstofflieferanten decke sich mit dem eigenen Anspruch an die Qualität der Arbeit. Umgekehrt kaufe Tilly Hedrich natürlich auch im Markt ein.

Wert

Seit knapp 15 Jahren ist Kerstin Weil im Unternehmen tätig, dessen Spitzname „Kaufhaus am Rande der Stadt“ sei. Direkt vor der Tür kostenlos parken zu können, nicht den Aufwand betreiben zu müssen, erst nach Gießen in die Stadt oder rüber nach Butzbach zu fahren, das schätzen die Langgönser offenbar. „Es ist schön, wenn man mit vielen Leuten zu tun hat“, beschreibt Kerstin Weil ihre Empfindung zum guten Zuspruch der Kunden. Und manches Mal gebe es auch etwas zum Schmunzeln – etwa, wenn der Banker unter der Woche in Schlips und Kragen komme, weil just die Kaffeemaschine für den Konferenzraum der Bank kaputtgegangen sei, „und am

Samstag privat mit Kappe und Jogginganzug, um einen Apfelpflücker für den eigenen Garten zu kaufen.“

So ist die Weil KG ein wunderbares Beispiel für den Wert

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.



inhabergeführter, lokaler Unternehmen und ihre Bedeutung für die Heimat – ebenso wie Tilly Hedrich Energieservices. Dass die beiden Firmen zusammenarbeiten und der Energielieferant, der ebenso in Langgöns ansässig ist, die Mobilität der Firma Weil sichert, passt da bestens.



Luigi Tornello, Außendienstmitarbeiter eines Saatgutproduzenten, stellt Beate Rouso (rechts) und Margot Weil neue Sorten vor.



Regionale Erzeugnisse sollen noch mehr Raum erhalten.



Die Deko-Abteilung, in der so mancher ein hübsches Geschenk findet, ist eindrucksvoll vielfältig.



Viele Bereiche laden zum Stöbern ein.
Fotos: Schmalenbach

sich ansieht, was es „beim Weil“ heute alles gibt, leuchtet sofort ein, warum der frühere Laden

kauft.“ „Corona“ habe hier offenbar bei vielen Menschen andere Schwerpunkte gesetzt:

Dabei schwebt der fleißigen Mittelhessin, die „von klein auf in den Laden hineingewachsen ist“, vor, der Regionalität zusehends noch mehr Raum als bisher schon einzuräumen.

Das Keltermobil auf dem Hof, bei dem jeder den Saft der eigenen Äpfel bekomme (zuletzt wurden sechs Tonnen gepresst), oder Brotbacktage im Kindergarten sind längst ebenso selbstverständlich wie Plätzchen, Marmeladen oder Salate, die „nur einen Steinwurf weit entfernt“ entstanden sind und im Agrar- und Gartenmarkt feilgeboten werden. Landwirtschaftliche Erzeugnisse wie heimischen Weizen für die Mühle oder Raps zur Ethanolgewinnung vermarktet die Weil KG, Kindergärten und Schulklassen kommen zum Pflanzen-



Die Männer akzeptieren inzwischen die Kompetenz der Frauen – auch bei Schrauben und Werkzeugen.



Kerstin Weil beobachtet, dass es wieder weg geht von „Geiz ist geil“ hin zu Qualität „und zur Frage, wo etwas herkommt.“

SAUBERES BILD – SAUBERE LEISTUNG

QUALITÄT DER DIENSTLEISTUNG SPIEGELT SICH IN KLEIDUNG UND ZUSTAND DER FAHRZEUGE

Ö professor“ wurde auf die Jacke von Valerie Kalenik gestickt. Die soeben erneuerte, hochwertige Dienstkleidung für alle Außentemperaturbereiche, individualisiert mit Namen oder auch einmal mit einem solchen Spitznamen, ist nur ein Beispiel, an dem deutlich wird: Für die Ordnung im Betrieb, ein stimmiges, ansprechendes Außenbild sowie den Komfort der Mitarbeiter wird bei Tilly Hedrich Energieservices einiger Aufwand betrieben! Das regelmäßige Waschen der Fahrzeuge gehört ebenfalls dazu.



Jeden Freitag greift Valerie Kalenik zu Hochdruckreiniger und Bürsten. Dann säubert er Fahrzeuge von Tilly Hedrich Energieservices, die stets glänzend beim Kunden vorfahren und so signalisieren sollen: Die Qualität, die das in Langgöns beheimatete Unternehmen seinen Kunden bei der Beratung zu sowie der Belieferung mit Gas, Heizöl, Holzpellets, Schmierstoffen, (Grün-)Strom oder Kraftstoffen fürs Auto bietet, soll auch optisch dokumentiert werden.

Ergonomie

Dieser Anspruch wird jedoch nicht allein in der Außendarstellung gepflegt, sondern ebenso „hinter den Kulissen“. So wurde jüngst in neue Büromöbel oder welche für Küche und Sozialräume investiert – natürlich in der Schmuckfarbe „Hedrich-Blau“. Dabei wurde nicht allein auf eine stimmige Optik geachtet, sondern ebenso auf eine gute Ergonomie.

Die Mitarbeiter in Innen- und Außendienst sollen sich ganz auf ihre Themen und Aufgaben konzentrieren können – dazu bekommen sie viele Hilfestellungen. Sie reichen von einem volldigitalen System, das den Fahrern per Bildschirm alle Informationen zur nächsten Lieferadresse praktisch aufbereitet, bis hin zur Regelung für die Kleidung der Tilly-Hedrich-Mitarbeiter, die ebenfalls bewusst

komfortabel gestaltet worden ist: Hosen, Shirts und Jacken werden zentral über den Betrieb gewaschen, so dass die Familien der Belegschaft entlastet werden und daheim keine einzige Waschmaschine zusätzlich laufen muss.

Investition

Wo an anderer Stelle Leistungsdruck herrscht, belohnt das Langgönser Familienunternehmen Fahrer mit Prämien für eine umsichtige Fahrweise. Und auch der Innendienst in Kundenbetreuung oder Buchhaltung profitiert von den jüngsten Investitionen in Vertrieb und Vermarktung bei Tilly Hedrich Energieservices.



Die neue Arbeitskleidung ist nur ein Zeichen für den Anspruch an die Außendarstellung.



Valerie Kalenik säubert ein Tankfahrzeug. Dafür wurde eigens eine Waschhalle in die neue Firmenzentrale integriert.

BEI JÜRGEN STRACK WACHT DER „OILFOX“

Ich habe keine Lust, alle drei Monate nach dem Stand gucken zu gehen“, lacht Jürgen Strack auf die Frage, warum er einer der ersten Tilly-Hedrich-Energieservices-Kunden geworden ist, die den „Oilfox“ einsetzen. Das Gerät wacht in einem Mietshaus Stracks darüber, wie viel Heizöl noch im Tank im Keller ist – damit die Mieter nicht eines Tages im Kalten sitzen, falls der Hausbesitzer doch einmal vergessen haben würde, rechtzeitig neuen Brennstoff zu bestellen. Mit dem kleinen Apparat und einer zugehörigen App ist das ausgeschlossen.

In Tiefenbach müssen einstmals schlimme Zustände geherrscht haben: Im Dreißigjährigen Krieg führten Übergriffe von Schweden, Spaniern und kaiserlichen Soldaten gar dazu, dass alle überlebenden Bewohner aus dem Ort flüchteten. Auch Schießscharten im Turm der evangelischen Kirche erinnern noch immer daran, dass es in dem Braunfelder Stadtteil nicht immer so friedlich und idyllisch gewesen ist, wie er sich heute präsentiert.

In direkter Nachbarschaft des besagten Gotteshauses am Tiefenbacher Kreuzbornplatz steht das Elternhaus Jürgen Stracks. Er selbst wohnt heute schräg gegenüber und hat die gepflegte Fachwerk-Immobilie vermietet. „Als Altersvorsorge“, zwinkert der langjährige Obermeister der Innung Elektro- und Informationstechnik Lahn-Dill, zu der 86 Betriebe zählen. Klar, technikinteressiert sei er, nickt Jürgen Strack, was bei dem Beruf nicht verwunderlich ist. Er fährt einen Hybrid-Pkw, hat Photovoltaik-Anlagen und Wärmepumpe im Einsatz, um seine eigene

Energieversorgung möglichst nachhaltig zu gestalten. Doch um den „Oilfox“ zu benutzen, benötige man kein Spezialwissen, winkt er ab: „Das ist ganz einfach – für „Dumme“, betont der gewinnende Tiefenbacher.

In seinem vermieteten Elternhaus bieten drei Wohnungen insgesamt 250 Quadratmeter Platz. Jürgen Strack berichtet, dass er dort zwischenzeitlich ebenfalls eine Wärmepumpe installieren ließ, dazu sogar einen Lichtschacht vergrößert hatte – „doch die funktionierte in diesem Objekt nicht, da mussten wir die vorher genutzte Ölheizung wieder einbauen.“

Und an dieser ist nunmehr der „Oilfox“ montiert, den alle Heizölkunden bei Tilly Hedrich erhalten können: Über WLAN ist der kleine Aufsatz, der anstelle der konventionellen Messuhr in den Tank geschraubt wird, mit dem Internetanschluss des Gebäudes verbunden. „Dann muss man nur die zugehörige App aufs Handy laden, koppeln – das war es“, erklärt Obermeister Strack. Seither messe der „Oilfox“ alle 24 Stunden den Füll-



Mit der App hat der Hausbesitzer den Füllstand im Blick – und mit einem „Klick“ neues Öl bestellt.

eine Bestellung aufgeben. Dies natürlich auch dann, wenn der Füllstand im Tank noch nicht kritisch knapp, der zwischenzeitliche Heizölkauf jedoch besonders günstig ist. „Das Ding kostet gerade mal 89 Euro und eine Jahresgebühr von 20 – bei dem billigen Öl, das es derzeit gibt, habe ich die Kosten mit der nächsten Jahresrechnung fürs Tanken wieder drin“, erläutert Jürgen



In Jürgen Stracks Elternhaus sorgt die Digitaltechnik für einen niemals leeren Tank.

Fotos: Schmalenbach

stand im Heizöltank, „und er gibt mir Alarm, wenn das Öl zur Neige geht.“ Nachbestellen könne man dann einfach „per Knopfdruck“ in der App.

Doch die kann noch mehr: Nicht allein die zentimetergenaue Messung des Tankinhalts zeichnet das System aus. Sobald ein besonders günstiges Heizöl-Angebot vorliegt, erhält der Nutzer eine entsprechende Mitteilung – und kann auf Wunsch sofort

Strack, nach den Aufwendungen für das neue System gefragt.

Laut Tilly-Hedrich-Energieservices, wo man das kleine Gerät bekommen und alle Detailinformationen dazu erhalten kann, ist der „Oilfox“ für jede Tankform und -größe geeignet, kann im Innen- wie Außenbereich verwendet werden und liefert über die App zusätzlich Verbrauchsverläufe und -prognosen, auf Wunsch grafisch dargestellt.

„WIR HALTEN WARM“

Wer Holzpellets braucht oder mehr zu Hintergründen von Fördermöglichkeiten bis zu ihrer Herkunft erfahren möchte, ist auf der neuen Internetseite www.wirhaltenwarm.de gut aufgehoben.

Auf „wirhaltenwarm.de“ finden sich alle wichtigen Kontakte rund um die „Tilly Pellets“, und gibt man Angaben wie Lieferort und Abladezeit ein, berechnet die Internetseite direkt den Pel-

let-Preis. Ebenso sind Links zum „Energieausweis-Rechner“ des Deutschen Pelletinstituts und für Marktdaten zum Pelletpreis auf der Seite platziert.

Darüber hinaus wird auf der Internetseite viel Wissenswertes über das Brennmaterial vermittelt, anschauliche Grafiken inklusive. So erhält der Internetnutzer etwa Einblicke in die CO₂-Bilanz des umweltfreundlichen Brennmaterials oder erfährt, wie Holzpellets hergestellt werden.



IMPRESSUM



Erscheinungsweise
Reichweite
Redaktion & Verlag

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

Chefredakteur
Druck

Kontakt zu Tilly Hedrich 0 64 03/50 18
info@tilly-hedrich.de

„SUPER, WENN MAN ETWAS TUN KANN!“

KLIMAGESCHÄDIGTER WALD WIRD AUFGEFORSTET – MIT HILFE VON „TILLY-PELLETS“-NUTZERN

Hier war früher mal Wald“, seufzt Rolf Krämer, während er mit Hund Basil im „Wehrholz“ unterwegs ist und auf eine gerodete Fläche neben dem Waldweg deutet. Die einst darauf in den Himmel über der Gemeinde Langgöns ragenden Nadelbäume sind der Trockenheit und in der Folge dem durch sie begünstigten Borkenkäfer zum Opfer gefallen. Noch vor Weihnachten jedoch solle diese erste Kulturfläche bearbeitet werden, führt der Förster aus, damit das insgesamt 18 Hektar große Areal bald wieder in einem deutlich besseren Zustand ist. Dazu engagieren sich in der Aktion „Bäume für den Klimaschutz“ viele Bürger, Vereine, Firmen Langgöns'. Zahlreiche Tilly-Hedrich-Kunden machen außerdem mit, und das in der Gemeinde beheimatete Energieservices-Unternehmen unterstützt das Projekt seinerseits erheblich.



Als Förster kennt Rolf Krämer die Gegend bestens. „Wir haben keinen gesunden Fichtenbestand mehr – selbst da nicht, wo sie auf optimalen Böden stehen!“, ist seine erschütternde Bilanz. „Es ist eine Massenvermehrung des Borkenkäfers, wie es sie seit dem Zweiten Weltkrieg nicht gegeben hat.“ Vor allem die Borkenkäferart Buchdrucker habe die Schäden verursacht, erläutert Krämer; in den jüngsten Trockenjahren habe der kleinere Kupferstecher ebenfalls maß-

Klimaschutz“ gehe es gar nicht allein um den jeweiligen, neuen Baum, den Bewohner der Gemeinde spenden, ergänzt Susanne Müller, die Klimaschutzmanagerin von Langgöns: „Die drüber liegende Idee ist, für das Thema zu sensibilisieren. Wir sind alle für den Klimawandel verantwortlich – gerade wir als Industrienation.“ Niemand könne sagen, ihn gehe das Problem nichts an, hebt Rolf Krämer ergänzend hervor: So entziehe jeder Baum der Atmosphäre CO₂ und binde es langfristig. Zudem regulierten die Pflanzen den Niederschlag, können an nur einem Tag bis zu 370 Liter Wasser aufnehmen und in die Atmosphäre freisetzen. Die Verdunstung aufgenommener Regen- und Tautropfen trage zur Wolkenbildung und zu dringend benötigten Niederschlägen bei. Außerdem helfen Wälder, die Erde zu kühlen.

Brombeere

Viele gute Gründe also, Wälder zu erhalten, beziehungsweise, wie im „Wehrholz“ zwischen Langgöns und Niederkleen, wieder aufzuforsten. Doch dafür sind pro Hektar 10.000 Bäume nötig. Zudem sollen um die jungen Pflanzen Zäune gebaut werden, damit die Rehe nicht gleich alles wegfressen. Zwei- bis dreimal müssen Rolf Krämer zufolge die Jungbäume freigeschnitten werden, da die in diesem Gebiet gut gedeihende Brombeere sonst alles „kaputtwachse“.

Sämtliche Aufwendungen summieren sich so auf zehn Euro je Baum – mithin Kosten von 100.000 Euro pro Hektar! Allein für die Begrünung eines Hektars benötige man 20.000 Euro. „Wir haben darum überlegt, dass es schön wäre, die Bevölkerung zu beteiligen“,

anteil wird ‚bis zur gesicherten Kultur‘ zugrundegelegt.“ Das bedeute, dass noch acht Jahre nach der Pflanzung geprüft werden könne. „Und wenn dann hier von der Seite Douglasie und Lärche ‚einfliegt‘, der Nadelholzanteil dadurch höher wird, muss die Gemeinde das Geld zurückbezahlen.“

Langgöns ist inzwischen eine „Klima-Kommune“. Vor einem Jahr wurde Susanne Müller als Klimaschutzmanagerin eingestellt. Sie schildert, dass die Gemeinde dabei sei, die eigenen Liegenschaften „grüner“ zu betreiben. Das Rathaus etwa werde energetisch saniert, LED sollen die Räume erhellen, eine Wärmepumpe für angenehme Temperaturen sorgen. Auf dem Bauhof wird demnächst eine Biomasse-Heizung laufen, in der Kita „Regenbogen“ in Cleeburg werkelte im denkmalgeschützten Gebäude bald sogar eine Brennstoffzelle. Letztlich finden alle Heizwärmetechniken in der Gemeinde Verwendung. Jeder kann sie ansehen und sich Fördermöglichkeiten aufzeigen lassen.

Öko-Strom

Für die Langgönser Kläranlage soll eine möglichst hohe Autarkie, also Unabhängigkeit von von außen zugeführter Energie, erreicht werden. Dazu werden künftig Photovoltaik nebst Stromspeicher sowie ein kleines Windrad eingesetzt oder das Belüftungssystem angepasst und Pumpen gegen energiesparendere Modelle ausgetauscht. Schon jetzt, betont Klimaschutzmanagerin Susanne Müller, mache Öko-Strom ein Fünftel des Verbrauchs der Gemeindeverwaltung aus.

„Ich finde, man muss mit dem Thema Klimawandel und der Frage, was wir tun können und müssen, offensiv umgehen – dann weckt man auch die Bereitschaft, mitzuwirken“, sagt Marius Reusch (CDU), Bürgermeister von Langgöns. Dabei müsse die Verwaltung versuchen, der Bevölkerung und ortsansässigen Unternehmen ein Vorbild zu sein, weshalb man sich um ein ökologischeres Wirtschaften beispielsweise bei der Energieversorgung des Rathauses bemühe, begründet er: „Dann kann man allen zeigen: es geht!“ Zudem bringe der Umbau hin zur Klima-Kommune einen doppelten posi-

ven Effekt: „Dadurch gehen wir mit Ressourcen klüger um und sparen Geld, wenn wir weniger verbrauchen, zugleich reduzieren wir den CO₂-Ausstoß.“

Unterdessen sind Susanne Müller, Rolf Krämer und Basil im „Wehrholz“ an der Fläche angelangt, auf der bald schon die Bäume gedeihen sollen, die von Tilly Hedrich kommen. Eiche und Hainbuche wolle er verwenden, erklärt der Förster, „am Rand Elsbeere. Denn dieser Waldkomplex ist – obwohl wir hier in der Gegend sonst eher devonischen Schiefer haben – eine Kalkinsel, auf der die Elsbeere gut wächst.“ Sie werde gemeinsam mit der Vogelkirsche für eine „großzügige Waldrandgestaltung“ verwendet. Die Pflanzen bieten Nahrung und Unterschlupf für Vögel und fördern so die Biodiversität.

Doch zunächst muss die abgeholzte Fläche „aufgeräumt“ werden: Dazu wird alles gehäckselt, auch die Stöcke, was mittels eines schweren Forstmulchers geschehe, damit sämtliche Reste beseitigt werden. „Denn in diesen ganzen Nadelholzkulturen brütet der Große Braune Rüsselkäfer – und das Lieblingsessen vom Großen Braunen Rüsselkäfer ist die Rinde von kleinen Bäu-

laut Rolf Krämer und Susanne Müller erheblich weitergehen. Der Förster wünscht sich, dass es Pflanzaktionen gibt – etwa mit Schulklasse oder Vereinen –, bei denen jeder seinen Baum selbst in die Erde bringen könne. Susanne Müller erzählt, dass bereits etliche Langgönsler nach der Möglichkeit dazu gefragt hätten. Die, die seit dem Kampagnenstart im Dezember 2019 mitgemacht haben, erhalten eine Urkunde, aus der hervorgeht, wo der gespendete Baum steht und was er für den Klimaschutz bringt.

Spende

Tilly Hedrich hat eine eigene Version dieser Anerkennung aufgelegt, denn auch die Kunden des traditionsreichen Energielieferanten in der Region helfen mit, den Langgönser Gemeindeförster aufzuforsten, der in Sichtweite des Firmensitzes liegt: Allein bisher sind über 150 Bäume zusammengekommen, die quasi eine Spende von Pellet-Nutzern und Tilly Hedrich sind. Denn für je zwei Tonnen bestellte „Tilly Pellets“ wird im Wehrholz eine weitere Pflanze gesetzt. Geschäftsführerin Lena Mehl-Trappmann findet das sehr passend: Der natürliche,



Rolf Krämer zeigt Susanne Müller Borkenkäferspuren in Rindenstücken.

men...“ Anstelle des schweren Gerätes könne man auf Begiftung zurückgreifen, doch das „richtig fiese Zeug“ will der Gemeindeförster in Langgöns keinesfalls einsetzen.

Die ersten Schritte sind also gemacht. Aber die Initiative soll

CO₂ speichernde Rohstoff Holz komme aus dem Wald, und so gebe man als Pelletnutzer dem Wald anschließend wieder etwas zurück, damit er seine wichtige Klimaschutzfunktion weiterhin erfüllen könne.

Uwe Schmalenbach

MEHR SEHEN

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

Laden Sie einmalig und kostenlos „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.



geblich zum Absterben großer Fichtenbestände beigetragen. Der Experte bückt sich, hebt ein Stück Rinde auf und zeigt das „Fraßbild“ darin: Dutzende Kanäle durchziehen sie, hier ist der Borkenkäfer eingedrungen, hat Brutgänge für seine Nachkommen angelegt.

Wer den Klimawandel angesichts dieser Schäden noch immer leugne, sei „mit der Muffe gepufft“, mahnt Förster Krämer: „Das ist alles nicht mehr zu übersehen! Das Klima nimmt Fahrt auf, das macht mir richtig Angst. Wenn man etwas dagegen tun kann, ist das super!“

Doch bei „Bäume für den



Das Herbstlaub benachbarter Buchen weht über die Fläche, auf der bald die über Tilly Hedrich gespendeten Bäume wachsen werden.

ES PASST GUT

IM „HÜTTENBERGER OFENSTUDIO“ STEIGT DIE NACHFRAGE NACH PELLETÖFEN

Gut und gerne 100 Kamin- und Pelletöfen sind auf 450 Quadratmetern im „Hüttenberger Ofenstudio“ zu bestaunen. Wer die Qual der Wahl hat oder Informationen benötigt, wird in dem Fachgeschäft perfekt beraten. Bleibt natürlich noch zu klären, woher das Brennmaterial kommt, wenn man sich denn für den Kauf eines Pelletofens entscheiden sollte. Inhaber Ralf Burckart hat in solchen Fällen gleich einen Namen parat: Mit Tilly Hedrich Energieservices ist der Lindener Betrieb eine tolle Partnerschaft eingegangen, die sowohl Hedrich-Kunden als auch denen des „Ofenstudios“ hilft.



Wenn Menschen bei ihm im Laden einen Pelletofen kaufen, komme natürlich meistens auch die Frage auf, woher man sich denn am besten den dafür benötigten Brennstoff beschaffen könne, berichtet Ralf Burckart. In diesen Fällen empfiehlt der Geschäftsführer der „Hüttenberger Schornsteinbau & Ofenstudio GmbH“ dann gerne den Energieversorger aus dem benachbarten Langgöns. „Werden

tiges Monopol in der Gegend“, hebt der Gründer des Ofengeschäfts hervor.

Partnerschaft

Umgekehrt begrüße er in seinem Betrieb häufig Verbraucher, die von Tilly Hedrich zu ihm „gesandt“ wurden. Denn in dem Langgönser Traditionsbetrieb wenden sich Menschen, die gerne einen Pelletofen kaufen möchten, häufig ratsuchend

Schon seit vielen Jahren unterstützt man sich gegenseitig, erläutert Burckart. „Das sind gute Netzwerke.“

Sein Geschäft im Lindener Gewerbegebiet Lückeabachtal ist modern eingerichtet, zudem mit manchen gemütlich-rustikalen Elementen ausgefallen gestaltet. Zahlreiche Menschen lassen sich hier beraten, wenn sie über die Anschaffung eines Ofens für die eigenen vier Wände nachdenken. Das Ofenstudio verkauft nicht nur etliche Produkte verschiedener Hersteller, ebenso werden diese geliefert und installiert. Auf Wunsch übernimmt die Firma zudem die Wartung für den Kunden.

Schornsteinbau

Darüber hinaus ist das Unternehmen auch im Schornsteinbau tätig. Die Leistungspalette beinhaltet neben dem Schornsteinbau ebenso die Sanierung vorhandener Schornsteine sowie Schornsteinkopfpräparaturen. Gleichfalls bietet das Geschäft im Industrieschornsteinbau seine Expertise an.

Sein Betrieb sei einzigartig in der Region, führt Ralf Burckart aus. Andere Ofengeschäfte

suche man in der Gegend vergebens. „Wir sind schon ein bisschen der Platzhirsch hier“, lacht der freundliche Unternehmer. Oftmals kommen Menschen von weiter her zu Ralf Burckart und seinen zwölf Mit-

arbeitern, sogar aus anderen Bundesländern.

Private, gewerbliche sowie industrielle Kunden werden im „Hüttenberger Ofenstudio“ bedient. Gegründet hat Burckart seine Firma in Rechtenbach, einem Ortsteil der Gemeinde Hüttenberg. Nach fünf Jahren zog er mit seinem Geschäft nach Linden um, wo er im Gewerbegebiet Lückeabachtal geeignete Verkaufsräume fand. Übernächstes Jahr feiert der Betrieb bereits sein 20-jähriges Bestehen.

Bewusstsein

Der Markt und die Produktauswahl werden immer größer, hat der Geschäftsführer beobachtet. Angefangen habe er noch mit dem „Schornsteinsegment“. „Irgendwann kamen die Holzöfen, und dann später, schon nach den ersten Jahren, die Pelletöfen dazu.“ Insbesondere bei deren Bedeutung für die Verbraucher habe er eine interessante Entwicklung festgestellt: „Pelletöfen sind die Sparte, die in den letzten zehn Jahren einen ständigen Zuwachs hatte. Sie sind eine gute Investition. Die Leute fragen stärker danach, informieren sich mehr, entwickeln ein größeres Bewusstsein für Nachhaltigkeit und Umweltschutz“, so die Einschätzung des Inhabers, der ausgebildeter Schornsteinfegermeister ist. „Und das ist das Produkt, das im Bezug auf Schadstoffausstoß einfach punkten kann.“

Die Partnerschaft mit Tilly Hedrich ist dem Geschäftsführer sehr wichtig. Insbesondere Regionalität habe einen hohen Stellenwert für ihn. „Ich bin ein

Freund von natürlichen, kurzen Wegen. Das macht einfach Sinn für mich – natürlich nur, wenn auch die Qualität stimmt“, lächelt Burckart. Bei Tilly Hedrich sei dies zum Beispiel der Fall. Daher sei es umso schöner, „wenn sich die Betriebe in der Gegend gegenseitig unterstützen“. Dies, unterstreicht der 52-Jährige, sei schließlich auch bereichernd für die regionale Wertschöpfungskette. Gerade inhabergeführte Betriebe böten oftmals mehr Kompetenz und Kundenbindung als Großkonzerne, findet Burckart.

Auch deshalb empfehle er seinen Kunden guten Gewissens Tilly Hedrich als Pelletlieferanten. Wie in seinem Geschäft, messe der Langgönser Energieversorger gleichermaßen dem Service-Gedanken einen hohen Stellenwert bei. Dies sei heutzutage keineswegs selbstverständlich, merkt Ralf Burckart an. Gerade im Handwerksbereich sträubten sich zum Beispiel viele Wettbewerber, dem Kunden mit Zuwendung und Hilfestellung entgegenzukommen. Eine Haltung, die man sich eigentlich nicht leisten könne.

Grundsatz

Freundlichkeit, guter Service und eine hohe Beratungskompetenz seien wichtige und unerlässliche Schlüssel für den Umgang mit Kunden, betont Ralf Burckart. Bei Tilly Hedrich gebe es den gleichen Grundsatz. Und daher, verdeutlicht der Leihgesterner, „passt das auch so gut“ zwischen dem Ofenstudio und dem Energieversorger aus Langgöns.

Andra de Wit



gute Pellets gesucht, bietet sich Tilly Hedrich toll an. Für guten Brennstoff ist die Firma ein rich-

an das Hedrich-Team. So unterhalten die beiden Unternehmen eine harmonische Partnerschaft.



MITMACHEN LOHNT SICH: 20 GLÜCKLICHEN WINKEN TOLLE GEWINNE

Für Jene, die ihr Heim mit Öl oder Holzpellets warm halten, könnte die Teilnahme an unserem Gewinnspiel vielleicht ein „Weihnachtsgeschenk“ der besonderen Art bringen. Denn unter allen richtigen Einsendungen verlosen wir je zehn Gutscheine, mit denen bei Ihrer nächsten Bestellung von Heizöl oder Holzpellets bei Tilly Hedrich Energieservices die Logistikkpauschale wegfällt. Also am Besten gleich mitmachen!

Um teilzunehmen, lösen Sie bitte das Kreuzworträtsel und setzen Sie alle

Buchstaben aus jenen Kästchen, die mit der kleinen blau-grünen Flamme gekennzeichnet sind, in der richtigen Reihenfolge zusammen. So erhalten Sie den Lösungsbegriff. Diesen schicken Sie bitte mit Angabe der Heizungsart bis zum 11. Dezember 2020 (Einsendeschluss) an:

**Redaktion HEDRICH HEROLD
UPRESS-Verlag
Soesttor 12
59555 Lippstadt oder an
herold@upress.info**

Viel Spaß beim Rätseln und Glück bei der Verlosung!
(Der Rechtsweg ist ausgeschlossen;
eine Barauszahlung ist nicht möglich.)

Firmensitz von Tilly Hedrich	Frauenname	Farbe beim Roulette	Erbträger	Spange, Schmuck	Gesuch	westl. Weltmacht (Abk.)	ein Branntwein	Telefonate	EDV-Begriff (Netzwerk)	Speisefisch	flüchtiger Brennstoff	Grafenschaft in Nordirland
unerzogenes Kind				griechischer Buchstabe	7	Edelgas	Kyklandinsel				Originalton (Kw.)	5
Insel im Bodensee		2	chem. Zeichen für Aluminium	ungarische Airline	10		span. Doppelkonsonant	Muse der Lyrik		Fluss in England	englisch: oder	
Brennstoff aus Holz (Mz.)	dumm, abern					intell. Füllstandsmesser f. d. Öltank				französische Verneinung	Abk.: Neubeschreibung	
					1	weit entfernt von allem, fernab						

Mit der Teilnahme am Gewinnspiel per E-Mail oder schriftlich an die genannte Anschrift willigen Sie ein, dass Ihre Daten zwecks Benachrichtigung im Gewinnfall verwendet werden dürfen.