



Louis-Wackler-Straße 5 · 73037 Göppingen-Holzheim · Fon: +49(0) 71 61 · 999 10-0

Drei Generationen, ein Meilenstein

Die Schwarz-Gruppe vollzieht in diesem Jahr einen Generationswechsel, der sich seit Längerem abzeichnet.

Günter Schwarz, Jahrgang 1936, überträgt seine letzten Gesellschafteranteile an seine Tochter Gabriele (61) und Beate Schwarz. Parallel tritt Beates Sohn Louis Strenkert, 24, in einer neu geschaffenen Stabsstelle ein. Zudem fallen drei runde Geburtstage zusammen – Günter wird 90, Beate und ihr Cousin Oliver Schwarz werden 60 – und die Firmengruppe bereitet sich auf die nächsten Schritte vor.

Gegründet 1846, seit 1912 in Familienbesitz

Die Schwarz-Gruppe besteht aus zwei operativen Einheiten: der Spedition (L. Wackler Wwe. Nachf., Geschäftsführer Oliver Schwarz) und den Entsorgungsbetrieben ETG, Fetzer, PET und MRG – zusammengefasst unter der Marke **DU: willkommen in der Umwelt**. Zusammen

„Jetzt ist der richtige Moment, den nächsten Schritt zu gehen und es sauber zu übergeben“, sagt Günter Schwarz über die Anteilsübertragung. Für die kommende Generation formuliert er seine Erwartung: „Den Mut, auch außerhalb des Landkreises zu denken – wir werden hier in Göppingen nicht mehr groß wachsen können.“

Neue Gesellschaftsstruktur

Beate Schwarz, seit über 25 Jahren **DU:-**Geschäftsführerin, plant gemeinsam mit Cousin Oliver Schwarz im Zuge der Neuordnung die Gründung einer Familien-KG. Das Konstrukt soll Familienmitglieder, die keine operative Funktion im Unternehmen ausüben, als stille Gesellschafter einbinden – mit Informationsrechten, aber ohne

Einfluss auf das Tagesgeschäft. Hintergrund: In der Generation ihres Vaters führten unklare Gesellschafterinteressen zu Rivalität und über Jahre zu Blockaden bei Investitionsentscheidungen. Der neue Gesellschaftsvertrag wurde erst 1971 unterzeichnet – acht Jahre nach dem Tod des Vaters. „Die, die eine leitende Funktion haben, sind nachher in der GmbH tätig. Die anderen können in der Familien-KG sein. So bleiben alle informiert und eingebunden – ohne dass operative Entscheidungen verwässert werden“, erläutert Beate Schwarz das Modell.

Den Unterschied zur Vorgängergeneration macht sie an der Entscheidungskultur fest. Sie und Oliver Schwarz agieren gemeinsam. Führung basiert auf Abstimmung, Konsens und Vertrauen, nicht auf Hierarchie: „Es geht nie ums Ego – immer um die Sache.“ An die nächste Generation gibt sie eine Priorität weiter: „Fachkompetenz ist wichtig. Aber wenn die sich menschlich nicht verstehen, nützt das alles nichts.“ Mit „Die“ ist die nachfolgende Generation gemeint. Mit Maximilian Schwarz (Sohn von Oliver) und Julia Schwarz sowie Louis Strenkert (Tochter und

Sohn von Beate) sind aktuell drei Vertreter der vierten Generation in der Firmengruppe aktiv.

Die nächste Generation

Der jüngste, Louis Strenkert (24), ist technischer Umweltfachwirt und arbeitet seit Kurzem in einer **DU:-**Stabsstelle, die sich mit Unternehmensentwicklung befasst. Wie schaut er auf seinen Großvater? Er sagt: „Wenn ich mir etwas in den Kopf setze, dann ziehe ich das auch durch und probiere es so lang, bis ich's hinkriege.“ Ausdauer also – und Perfektionismus hat er sich bei ihm abgeschaut. Auch das Netzwerken seines Großvaters, der 15 Jahre IHK-Präsident in Göppingen war und im Speditionsverband auf Bundesebene wirkte, hat ihn geprägt. „Ein Netzwerk ist wichtig, gerade im Mittelstand“, so Strenkert, wenngleich er einräumt, dass sich Märkte und Regeln geändert haben: mehr Wettbewerb, mehr Marktbegleiter, weniger Handschlagkultur als früher. Eines ist ihm dabei wichtig: „Ich sehe meine Tätigkeit hier weniger als Arbeit, sondern mehr als Leidenschaft.“ Klingt nach jemandem, der seinen Großvater gut kennt. Der kommt mit 90 Jahren übrigens bis heute noch täglich in sein Büro in Holzheim. So ganz loslassen kann er das Lebenswerk dann doch nicht.



Liebe Leser,

es gibt Momente im Leben eines Unternehmers, in denen man innehält und sich fragt: Was bleibt? Was gebe ich weiter – und wie?

Für mich ist dieser Moment gerade jetzt. Drei runde Geburtstage in unserer Familie, ein Gesellschafterwechsel, eine neue Unternehmensstruktur. Von außen klingt das nach Verwaltungsakt. Von innen ist es weit mehr: Es ist die bewusste Entscheidung, Firmenanteile zu übertragen – aber auch eine Haltung.

Denn das Fachliche – Logistik, Wirtschaftsrecht, operative Erfahrung – das lässt sich lernen. Was sich nicht so leicht lernen lässt ist der Umgang miteinander. Die Fähigkeit, das eigene Ego zurückzustellen. Konsens zu suchen, nicht weil man muss, sondern weil die Akteure verstehen, dass gemeinsamer Erfolg mehr wert ist als individueller Triumph.

Das klingt simpel. Ist es aber nicht. Ich kenne aus unserer eigenen Familiengeschichte die andere Seite: drei Gesellschafter, drei Interessen, drei Steuerberater – und immer wieder Reibung, wo eigentlich Richtung gebraucht wurde. Diese Erfahrung hat mich geprägt. Sie hat mir gezeigt, wie zerbrechlich selbst ein gesundes Unternehmen werden kann, wenn das Miteinander verloren geht.

Oliver und ich haben daraus gelernt. Wir haben nie gegeneinander gearbeitet – immer füreinander. Und genau diesen Spirit möchte ich an unsere Kinder weitergeben. Nicht als Anweisung, sondern als Vorbild. Als gelebte Überzeugung, dass Unternehmenserfolg im Kern immer auch menschlicher Erfolg ist.

Familienunternehmen wie unseres stehen für Verlässlichkeit, Verwurzelung und Verantwortung – gegenüber Mitarbeitern, Region und Gesellschaft. Diese Werte vererben sich nicht automatisch. Man muss sie aktiv weitertragen. Das ist die Aufgabe, der ich mich jetzt mit ganzer Kraft widme.

Herzlichst, Ihre

Beate Schwarz

Beate Schwarz, Geschäftsführende Gesellschafterin und **DU:-**Macherin



Familienbetrieb par excellence: Beate und Günter Schwarz mit Louis Strenkert (v.l.).

beschäftigen sie rund 850 Mitarbeitende an den Standorten Göppingen-Holzheim sowie Wilsdruff bei Dresden. 1846 gegründet, erwarb der Großvater von Günter Schwarz es 1912 gemeinsam mit zwei weiteren Gesellschaftern als Fuhrbetrieb mit 31 Zugpferden.

Der Jubilar Günter Schwarz übernahm die Geschäftsführung 1964, nachdem 1963 sein Vater im Alter von 62 Jahren unerwartet starb. „Ich war 28 und hatte keine formale Vorbereitung auf die Rolle“, erinnert sich der heutige Senior.

Der Betrieb bestand aus 40 Mitarbeitenden und war eine klassische Bahnspedition. In den folgenden Jahrzehnten erschloss Schwarz neue Geschäftsfelder: 1969 übernahm das Unternehmen die städtische Müllabfuhr in Göppingen, 1983 wurde die Entsorgungsfirma ETG Entsorgung + Transport GmbH gegründet. Nach der Wende, 1991, folgte der Markteintritt in Dresden, zunächst auf 390 Quadratmetern mit einem Mitarbeiter; das Logistikzentrum Wilsdruff beherbergt heute das größte Gefahrgutlager Deutschlands. 1993 gründete Schwarz die CargoLine mit, ein Stückgut-Netzwerk dem heute 35 Spediteure angehören. Ein beachtliches Lebenswerk.

Traditionsanbieter Thermohaus er steigt in Robotik ein

Gastronomieausstatter aus Udingen wechselt den Eigentümer und will künftig auch Serviceroboter vertreiben.

Wer an Thermohauser denkt, denkt an Spritzbeutel, Transportbehälter und Backzubehör. Produkte, die seit 1910 in Bäckereien, Konditoreien und Großküchen ihren Dienst tun. Doch in Udingen bricht gerade eine neue Ära an: Reinigungs- und Serviceroboter aus China halten Einzug ins Sortiment des traditionsreichen Mittelständlers.



Frank Lutz, Geschäftsführer.

Hinter dem Wandel steckt Frank Lutz. Der 57-jährige Stuttgarter ist seit sieben Jahren Geschäftsführer und hat das Unternehmen im Dezember 2025 aus dem Konzernverbund der Henke-Sass Wolf GmbH herausgekauft. Seitdem agiert er als geschäftsführender Gesellschafter. Damit endet eine jahrelange Zugehörigkeit zum Tuttlinger Unternehmensverbund und ein neues Kapitel für die rund 50 Beschäftigten beginnt.

Ein Quereinsteiger übernimmt

Lutz kommt nicht aus der Lebensmittelbranche. Daraus macht er keinen Hehl. Der Betriebswirt, der in Pforzheim studierte, sammelte in mehr als 30 Jahren Vertriebs- und Marketingenerfahrung quer durch viele Branchen: von Schuhen (Salamander) über Mobilfunk (Debitel) und Uhren bis hin zu Büroartikeln (Leitz). Zuletzt arbeitete er für den börsennotierten Weltkonzern Acco Brands.

Was ihn zu Thermohauser zog, war weniger die Produktwelt als das Geschäftsmodell mit Mehrkanal-Vertrieb, E-Commerce und

weltweiter Distribution. Lutz baute das Online-Geschäft in den vergangenen Jahren konsequent aus. „Ich glaube, wir können E-Commerce wirklich gut“, sagt er. Der Anteil des Online-Handels am Gesamtumsatz (knapp 20 Mio. Euro) wachse dabei jährlich um fünf und beträgt derzeit zehn Prozent.

Roboter für Küche, Hotel und Lager

Ein Ausrufezeichen setzt Lutz mit der neu gegründeten Sparte TH Robotics. Ebenfalls seit Ende 2025 am Start, vertreibt eine Tochtergesellschaft Reinigungs- und Serviceroboter für Gastronomie, Hotellerie und Logistik. Dabei ist das Unternehmen Top-Vertriebspartner der chinesischen Marke Keenon in Deutschland, die zu den größten Herstellern von Servicerobotern weltweit gehört.

Der Markt für Serviceroboter im Gastronomie-Bereich sei jung, wachse aber rasant. Und er passe zum bestehenden Kundenstamm: „Wer bereits Speisen transportiert, und Gastronomie betreibt, ist potenziell offen für Automatisierungslösungen im Service oder der Reinigung“, findet Lutz. Neu ist zudem der nachgelagerte Service: Roboter sind keine Standardprodukte, die man einfach verschickt. Sie benötigen Installation, Wartung und Updates. Genau dieses Servicepaket baut TH Robotics gerade auf.

Mehrweg statt Alu-Schalen

Parallel zur Robotiksparte treibt Thermohauser sein Mehrwegsegment voran. Mit den Produktlinien „Dinner Champion“ auf Porzellanbasis und „Good Bowl“ aus Polypropylen bietet das Unternehmen Alternativen zu Einweg-Aluschalen. Sie



Servicerobotern gehört die Zukunft – ob in der Gastronomie ...

sind vor allem für Kitas sowie Alten- und Pflegeheime konzipiert, die täglich große Mengen an Mahlzeiten transportieren.

Den Antrieb dafür sieht Lutz weniger in gesetzlichen Vorgaben als im Kostendruck: Schlupflöcher im Regelwerk ließen Gastronomen nach wie vor auf Einwegverpackungen ausweichen, Kontrollen fehlten. Langfristig aber rechne sich Mehrweg schlicht, so seine Einschätzung.

Firmenprojekte für Mitarbeitende

Mit fast 60 Jahren ein Unternehmen zu kaufen, ist eine bewusste Entscheidung, räumt Lutz ein. Auf die Frage nach seinem persönlichen Plan wird er privat: „Für mich geht es darum, einen Wert für die Familie aufzubauen. Ich habe drei Kinder, drei Jungs – ob die die Firma übernehmen oder nicht, weiß ich jetzt zwar noch nicht, aber die Möglichkeit wäre dann zumindest vorhanden.“



... oder in der Reinigungsbranche. Und sie sind seit Neuestem Teil des Thermohauser-Sortiments.

Intern hat sich in den vergangenen Jahren ebenfalls etwas getan: Ein Unternehmenskodex wurde entwickelt, Weiterbildungsprogramme eingeführt, die IT-Infrastruktur werde gerade aus der früheren Konzernstruktur herausgelöst. Remote-Arbeit sei längst Usus und die Fluktuationsrate niedrig, sagt der Chef.

Die Produkte des Lebensmittelspezialisten sind nicht im Supermarkt um die Ecke erhältlich, wohl aber bei Edeka Foodservice, Metro Market, bei Selgros und auf Amazon. Das Sortiment umfasst rund 2.500 Artikel, die überwiegend in Europa und zu einem Drittel in Asien von Produktionspartnern gefertigt werden. Thermohauser selbst entwickelt und konstruiert, besitzt alle Rechte an den Produkten und hält die Werkzeuge in der eigenen Hand.

www.thermohauser.de

INFOBOX

DU: der Entsorgungspartner

Wer produziert, muss auch entsorgen – dafür hat Thermohauser in der Region den passenden Partner: DU: Willkommen in der Umwelt. Die Firmengruppe übernimmt für den Udingener Gastronomieausstatter die Entsorgung von Produktionsabfällen, Altwerkzeugen und nicht mehr verkäuflichen Waren aus dem umfangreichen Sortiment.

www.du-willkommen.de

Fotos: Thermohauser, Atelier Busche

Von der Pflege zur Papiertonne

Anrufzentrale und Waage: Wie drei Quereinsteigerinnen Kundenfragen beantworten und Abfallströme lenken.

Wer auf den Betriebshof von **DU: willkommen in der Umwelt** in Holzheim fährt oder die Firmenzentrale anruft, wird empfangen – mit Freundlichkeit, Fachkenntnis und einem Blick dafür, wohin Siedlungsabfälle, Holz oder Sonderabfall gehören.

Organisiert werden geeichte Fahrzeugwaage und Telefonzentrale wechselseitig von einem Duo: Sandra Paganini (41) und Alessandra Milelli (51) wissen Antworten auf die unterschiedlichsten Entsorgungsfragen: Wohin kommen Spraydosen (ins Lager für Sonderabfälle), wo kann ich einen Abfall-Container bestellen (bei mir!) oder wer kann mir helfen, meinen Gewerbemüll besser zu sortieren (unser Vertrieb)?

Vom Handwerker, der seinen Bauschutt abliefern will, bis zur Privatperson, die ihren Keller ausräumt – die beiden Frauen lotsen die Leute über den Betriebshof in Holzheim. Beide sind morgens bzw. am Nachmittag an der Telefonzentrale und der Fahrzeugwaage zu erreichen. Sie wirken so, als ob sie den Job seit Jahren machen. Dabei sind sie Querein-



Alessandra Milelli, Viola Schurr und Sandra Paganini (v.l.), die drei Quereinsteigerinnen kümmern sich um Kunden und lenken Abfallströme.

steigerinnen. Am Standort Eislingen tut es ihnen Viola Schurr (40) gleich: auch sie kam aus dem Einzelhandel – und auch sie wirkt längst angekommen. Was alle drei vereint: der Wunsch und Wille, beruflich noch einmal neu anzufangen.

Neueinstieg nach 23 Jahren im Schuhverkauf

Sandra Paganini ist erst seit Februar bei **DU:** tätig. Davor arbeitete sie als gelernte Einzelhandelskauffrau 23 Jahre in einem örtlichen Schuhgeschäft. Doch irgendwann fand sie, auf der Stelle zu treten. „Ich wollte im Kopf mehr gefordert sein, nochmal etwas Neues lernen.“ Also suchte die Göppingerin eine neue Herausforderung und landete nach einem Probearbeitstag bei **DU:**

Was ihr der Einzelhandel für die Entsorgungsbranche mitgegeben hat? Den sicheren Umgang mit den Menschen. „Ich habe durch den Verkauf gelernt, mit verschiedenen Charakteren umzugehen – und das hilft hier, weil jeden Tag andere Kunden kommen.“ Und es gibt noch etwas, das sie am neuen Job schätzt: die Freude. „Im Verkauf möchte man ja was verkaufen. Das erzeugt Druck. Hier gehe ich viel entspannter in die Arbeit. Es macht richtig Spaß.“

Von Norditalien nach Holzheim

Auch Alessandra Milelli stammt aus Göppingen. Doch mit Anfang 20 zog es sie in die Heimat ihrer Eltern. In Italien arbeitete sie viele Jahre als Hotelfachfrau und bereiste das Land von Norden bis Süden. Irgendwann fehlte ihr das vertraute Leben in Deutschland. Um das Jahr 2000 kehrte sie zurück ins Filstal. Es folgen fast zwanzig Jahre in der Pflege. Doch irgendwann machte der Rücken nicht mehr mit. Sie wechselte in die Verwaltung eines Altenheims, führte Aufnahmegespräche, koordinierte den Kontakt zu Krankenkassen und Sozialträgern. Sie entwickelte jedoch den Wunsch nach einem beruflichen

Von der Pflege zur Papiertonne

Neustart: „Ich habe frische Luft gebraucht“, sagt sie. Nach einer kaufmännischen Weiterbildung kam sie zu **DU**: und ist seit drei Jahren Teil des Teams.

Milelli hat inzwischen eine weitere Aufgabe übernommen: die Betreuung der blauen Papiertonne. Täglich gehen etwa zwei bis fünf Neubestellungen ein. Und wer eine Reklamation hat und beispielsweise wissen will, wo seine Tonne nach der Leerung geblieben ist – landet bei Milelli. Die Spurensuche geht elektronisch: Jede Tonne trägt einen Chip, der beim Leervorgang gescannt wird; fällt eine Tonne in die Müllpresse, was vorkommen kann, lässt sich der Vorgang lückenlos nachvollziehen.

Vom Einzelhandel an die Papierwaage

Viola Schurr kennt den Handel ebenfalls aus dem Effeß – und hat ihm trotzdem den Rücken gekehrt. Fast 20 Jahre arbeitete die Süßenerin als Einzelhandelskauffrau, davon allein dreizehn Jahre in einem Schuhgeschäft. Den Anstoß zum Wechsel gab eine Bekannte, die ihr **DU**: empfahl.

Ihr Arbeitsplatz ist die Fahrzeugwaage in Eislingen. Wenn LKWs auf den Hof fahren, wiegt Schurr diese – erst leer, dann voll beladen mit Kartonagen und Papier. Sie stellt die Begleitpapiere aus, die anschließend mit in die Papierfabrik gehen. Einmal im Monat ist sie zudem samstags in Holzheim bei den Kolleginnen im Einsatz.

Ein Vorteil gegenüber früheren Zeiten: Als Süßenerin hat Schurr kurze Wege zu beiden Standorten in Eislingen und Holzheim. Privat hält sie es mit der Natur und der Tradition – seit 25 Jahren ist sie beim Albverein aktiv und tanzt immer mal wieder in der Volkstanzgruppe ihres Heimatorts.

Was alle drei für das Aufgabenfeld in einem Entsorgungsbetrieb mitbringen, lässt sich auf einen Nenner bringen: jahrzehntelange Erfahrung im Dienst am Menschen. Ob im Schuhgeschäft, in der Hotellerie oder in der Pflege – der Kern ist derselbe: zuhören, verstehen, helfen. „Das sind wohl unsere Stärken“, sagen die Frauen – und lachen.



INFOBOX

Öffnungszeiten
Betriebshof Holzheim

Annahme von Wertstoffen:
Montag bis Freitag
von 7:30 bis 16:45 Uhr
Samstag 8 bis 13 Uhr

Sonderabfälle und asbesthaltige Abfälle:
nur Montag bis Freitag
von 7:30 bis 16:45 Uhr

Telefonisch erreichbar
Montag bis Freitag
von 8 bis 17 Uhr

Anfangen, wo andere aufhören

MUT Mihai Umwelttechnik hat sich auf Schadstoff-Rückbau spezialisiert und löst Probleme, für die es bundesweit kaum Konkurrenz gibt.

Wer in Ebersbach an der Fils auf der B10 im Stau stand, hat von ihrer Arbeit profitiert, ohne es zu wissen. Die Schallschutzwand entlang der Bundesstraße wurde unlängst zurückgebaut, auf Schadstoffe untersucht und in Teilen entsorgt. Mit dabei war ein Unternehmen aus der Nachbarschaft: die Mihai Umwelttechnik GmbH, kurz MUT, mit Standorten in Ebersbach und Wäschenbeuren.



Sohn und Vater, Jan-Benjamin und Cornel Mihai (rechts), beschäftigen 30 Mitarbeitende.

Jan-Benjamin Mihai (37) ist das Gesicht der nächsten Generation im Familienunternehmen. Sein Vater Cornel (68) ist Bauingenieur mit rumänischen Wurzeln und hatte die Firma 2012 gegründet – nach einer bunten Unternehmerbiografie, die vom Hochbau über verschiedene Bausparten bis hin zur heutigen Nische führte. „Er hat vieles

ausprobiert“, sagt der Sohn, „aber das, was am besten funktioniert hat, ist das aktuelle Unternehmen.“

Spezialist für das Unsichtbare

Heute beschäftigt MUT 30 Mitarbeitende. Das Leistungsspektrum klingt nüchtern: Rückbau, Demontage, Sanierung, Verwertung. Doch was sich dahinter verbirgt, ist hochspezialisiert. Etwa die Hälfte des Umsatzes entfällt auf den Schadstoffbereich – Asbest, KMF, PCB und andere Altlasten, die in Bauwerken schlummern.

„Wir gehen dahin, wo andere aufhören oder überfordert sind“, erklärt Jan-Benjamin Mihai. Das Unternehmen arbeitet eng mit der Gewerbeaufsicht und dem Regierungspräsidium zusammen und hält alle notwendigen Zertifizierungen nach den einschlägigen Technischen Regeln für Gefahrstoffe, etwa der TRGS 519 für Asbestarbeiten, bereit.

Die körperlichen Anforderungen an die Mitarbeiter sind erheblich: Sie müssen einen Vollschutzanzug und eine Atemmaske tragen und sich regelmäßigen arbeitsmedizinischen Vorsorgeuntersuchungen unterziehen.

„Man muss körperlich in der Lage sein, das zu leisten – das stellt ein Arzt fest“, so Mihai. Hinzu kommen fachliche Schulungen. Zwar gibt es einen eigenen Ausbildungsberuf zum Abbrecher, zwingend vorgeschrieben ist dieser bei MUT aber nicht. Wichtiger sind Erfahrung und Zuverlässigkeit.



Demontage und Transport einer Wasserrutsche mit MUT-Ladekran nach Leipzig zum Wiederaufbau.

Innovation im Tunnel

Jan-Benjamin Mihai ist vor allem stolz auf eine Entwicklung, die das Unternehmen derzeit vorantreibt: die Untersuchung von Tunnelbauwerken auf asbesthaltige Abstandshalter. Im Straßentunnel auf der B10 bei Göppingen werden beispielsweise Betonwände saniert. Dabei kann es vorkommen, dass die Armierungsabstandshalter, die beim Bau eingesetzt wurden, Asbest enthalten. Werden sie beim

Die Auftragslage führt MUT weit über den Landkreis hinaus: In Frankenthal bei Mannheim baut das Unternehmen derzeit für den Pumpenhersteller KSB eine über 60 Meter gespannte Technikbrücke ab. In Landshut und Dortmund arbeiten die Ebersbacher für Energieversorger. Das ist ein Bereich mit hohen Anforderungen, da oft in noch aktiven Umspannwerken gearbeitet wird. Regional bleibt MUT gleichwohl stark präsent. Zu den Kunden zählen Architekten, Ingenieurbüros und große Abbruchunternehmen.

Wachstum ja – aber mit Maß

Wachsen will Jan-Benjamin Mihai – aber klug. „Wir wollen den Umsatz steigern und die Qualität verbessern, aber nicht die Mitarbeiterzahl verdoppeln“, sagt er. Bei rund 30 Leuten kenne er jeden persönlich, könne flexibel und schnell reagieren. „Wenn ich die Namen meiner Leute nicht mehr weiß, dann haben wir etwas falsch gemacht. Das ist nicht unsere Philosophie.“

Der Name ist dabei Programm: „Umwelttechnik schreiben wir uns auf die Fahne – und wir leben es“, sagt Mihai. Denn beim Schadstoffabbau geht es immer um zweierlei: die Gesundheit der Menschen, die die Arbeit machen, und den Schutz der Umwelt, in der wir alle leben.

www.mihai-umwelttechnik.de



INFOBOX

Zwei Spezialisten, ein Ziel
Mihai Umwelttechnik und DU: verbindet eine langjährige Zusammenarbeit. MUT übernimmt dabei Demontagen und den Schadstoffabbau, stellt Fachpersonal, schweres Gerät und die Expertise. DU: sorgt für den Abtransport und die fachgerechte Entsorgung der Materialien. Für Jan-Benjamin Mihai ist dabei eines entscheidend: Verlässlichkeit. „Wenn ich auf der Bundesstraße arbeite und eine Sperrung habe, muss der Container pünktlich kommen und abgeholt werden – sonst funktioniert die gesamte Baustelle nicht.“ Neben der Logistik schätzt er an DU: die menschliche Qualität des Miteinanders, sowie einen festen Ansprechpartner, kurze Reaktionszeiten und verbindliche Absprachen.



Rückbau, Demontage, Sanierung und Verwertung sind die Geschäftsfelder der Firma MUT Umwelttechnik.

Abstrahlen der Betonschicht verletzt, drohen giftige Fasern in die Umwelt zu gelangen. „Soweit ich weiß, gibt es in Deutschland noch eine Firma, die diese Arbeiten fachgerecht ausführen kann“, sagt Mihai. MUT hat dafür ein Untersuchungskonzept entwickelt, das mit speziellen Messsystemen arbeitet.

Kannst du helfen, den Müll zu sortieren?

Weißt du, welche Tonne welchen Müll bekommt? Schau dir die Gegenstände unten an und ordne sie den richtigen Tonnen zu. (Auflösung: siehe unten)

A

RESTMÜLL

B

RECYCLING

C

PAPIERTONNE

1

2

3

4

5

6

7

8

9

DU:DOKU Füllen Sie die leeren Felder so aus, dass einmal - in jeder Zeile - in jeder Spalte - in jedem 3x3 Kästchen alle Zahlen von 1 bis 9 stehen. (Auflösung: siehe unten)

							6	
			5	1	8			
5	4	3						
		4			2			3
	8	9	7	4	3			
			1	9	5			2
		8	3	5	9	4		
6		5						
				2		9	8	

Eine GUGG* für alle Fälle

Die Alternative zum Container!

Die **DU: XXL-GUGG** für bis zu einem Kubikmeter Bauschutt oder Baustellenabfälle

DU: XXL-GUGG zur unkomplizierten & schnellen Entsorgung von Bauschutt, Renovierungs- und Baustellenabfällen. Ein komfortables, handliches Abfallbehälternis,

- kann bis zu 1 cbm aufnehmen

- aus stabilem und reißfestem Material

- mit großer Einfüllöffnung

- für Kleinmengen geeignet

- mit geringem Platzbedarf

Abholung der XXL-Gugg:

ETG Entsorgung + Transport GmbH
Louis-Wackler-Straße 5
73037 Göppingen-Holzheim

weitere Infos und Bestellung unter www.du-willkommen.de

*Die hochdeutsche Übersetzung für Gugg ist Tüte/Tasche/Beutel

„Ich möchte bessere Bedingungen für die Sportlerinnen schaffen, als ich sie als Spielerin hatte“

Birute Schaich ist bei Frisch Auf Frauen zuständig für den Sport, Sponsoring, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit. Die ehemalige litauische Leistungshandballerin brennt für ihren Sport und kämpft dafür, dass der Frauenhandball endlich die Anerkennung erhält, die er verdient.



Gabriele und Beate Schwarz unterstützen die Frisch Auf Frauen um Birute Schaich (v.l.).

Frau Schaich, Frauensport hat lange im Schatten des Männersports gestanden. Spüren Sie, dass sich das gerade verändert?
„Auf jeden Fall. Ein echter Wendepunkt war die Handball-Weltmeisterschaft im eigenen Land: Die deutsche Nationalmannschaft holte Silber und die Hallen in Dortmund und Stuttgart waren voll. Das hat gezeigt: Wir Frauen können auch vermarkten und Zuschauer begeistern. Das wirkt sich bis in die Vereine aus. Mehr Mädchen fangen mit Handball an, weil sie Vorbilder haben. Das merken wir auch bei Frisch Auf Frauen.

Wie hat sich das konkret bemerkbar gemacht?
Als ich hier angefangen habe, kannte ich fast alle der rund 500 Zuschauer persönlich – das war überschaubar. Dann kam Corona, dann der Abstieg in die zweite Liga und wir haben bei null angefangen. Seitdem haben wir Schritt für Schritt aufgebaut: Schulkoooperationen, Hallenaktionen, Netzwerkveranstaltungen. Heute ist die Halle mit 2 500 Fans besser gefüllt, und das ist harte Arbeit.

Was tun Sie konkret, um neue Fans und Partner zu gewinnen?
Jedes Jahr besuchen wir vier Schulen, bieten Handballkurse an und bringen unsere Spielerinnen als Vorbilder in den Unterricht. So holen wir das junge Publikum in die Halle. Außerdem veranstalten wir Afterworks, eine Netzwerkveranstaltung, bei der sich unsere Partner vorstellen und ins Gespräch kommen können. Sponsoring bedeutet nicht nur, Logos aufzukleben, sondern echte Verbindungen zu schaffen: Die Menschen machen miteinander Geschäfte und Freundschaften entstehen.

Was motiviert Sie, jeden Morgen mit vollem Einsatz in diesen Job zu gehen?
Meine Leidenschaft ist der Sport, ich bin mit Handball aufgewachsen. Ich komme aus Litauen und habe mir alles selbst erarbeitet. Als sich mir hier die Chance bot, hauptberuflich etwas aufzubauen, habe ich sie ergriffen. Bis vor zwei Monaten habe ich parallel noch als Dozentin an der Volkshochschule gearbeitet. Jetzt mache ich nur noch Frisch Auf Frauen – und das mit voller Überzeugung, denn ich sehe, dass wir wachsen.

Sie waren selbst Nationalspielerin, was brauchen die heutigen Spielerinnen?
Ich weiß, wie es sich anfühlt, achtmal die Woche zu trainieren, Bundesliga zu spielen und trotzdem nebenbei studieren oder arbeiten zu müssen, weil das Gehalt nicht reicht. Einige unserer Spielerinnen sind U20-Europameisterinnen und befinden sich trotzdem noch in Ausbildung oder Studium. Das ist bewundernswert, aber es sollte nicht so bleiben müssen. Mein Ziel ist es, die wirtschaftlichen Bedingungen so zu verbessern, dass die Mädels irgendwann wirklich von ihrem Sport leben können.

Wie sieht Ihre Vision für die Zukunft aus – wo soll Frisch Auf Frauen in fünf Jahren stehen?
Sportlich wollen wir uns im Mittelfeld der Bundesliga etablieren und perspektivisch die Play-offs erreichen – nach oben, nicht nach unten. Wirtschaftlich wollen wir gesund wachsen. Wir haben unsere Schulden bereits abgebaut und setzen weiterhin auf eigene Talente. Wir haben 15 Spielerinnen aus Baden-Württemberg im Kader und investieren stark in die Jugend. Unsere ehemalige Spielerin Annika Rohm leitet die Jugendabteilung und der Weg, eigene Talente bis in die



Die Handballbegeisterung hier ist außergewöhnlich, das spüren alle in der Halle sofort.

Bundesliga zu bringen, ist unsere Philosophie. Natürlich brauchen wir daneben auch erfahrene Profis, aber die Identifikation mit dem Verein und das Verwurzelte in der Region sind unser Fundament.

Göppingen gilt ja als Handball-Hauptstadt Deutschlands. Hilft das den Frauen?
Absolut. Die Handballbegeisterung hier ist außergewöhnlich, das spürt man sofort. Auch wir als Frauenmannschaft profitieren davon, dass Handball in dieser Stadt einfach gelebt wird. Gleichzeitig darf man nicht denken, dass sich das von selbst trägt. Wir müssen unsere Halle zu einem Erlebnis machen: Wir brauchen Halbzeitshow, Aktionen während des Spiels und verschiedene Stände, damit die Menschen sagen: Da will ich wieder hin.

IMPRESSUM

Herausgeber: DU: ETG, FETZER, MRG, PET Recycling
Konzept & Layout: Fabrice Koch
Redaktion: DU:, der-medienberater.de
Anzeigen: DU:
Druck: offsetdruck-nagel.de
Auflage: 118.000 Stück

5 8 6 2 9 1 8 7

2 1 8 7 5 6 9

9 1 7 6 5 8 2 4

2 7 8 5 6 1 9 3

1 5 9 8 7 4 6 3

8 6 2 9 8 7 5 1

8 2 1 9 4 6 8 5

7 2 8 1 5 2 9 6

6 9 5 7 8 2 4 1

DU:DOKU

A: 1, 2, 7 B: 3, 5, 6, 8 C: 4, 9

Wir nehmen Gras, Grünschnitt und Wurzeln an.

Auskunft unter 07161 99910-0

Grüngut, Schnittholz/Bäume + Sträucher < 20 cm, Wurzelstöcke + Starkholz > 20 cm, Gras, Laub und krautiges Grüngut