

LESERMEINUNG

Horstsuche
ist sehr schwierig

Zum Artikel „Von Windrädern und Milanen“ vom 4. Juli:

Sie haben Recht, wenn Sie die unaufgeregte Moderation und die durchweg sachlichen Diskussionsbeiträge loben. Die Behauptung des ansonsten sehr sachkundigen Herrn Brinckmeier, der Rotmilan sei nur gefährdet, wenn er etwa durch Balz oder Revierkämpfe abgelenkt ist, ist unzutreffend. Man muss nicht viel Zeit investieren, um sich durch eigene Beobachtung davon zu überzeugen, dass ein im Nahrungsflug befindlicher Rotmilan keinerlei Chance hat, ein wie ein Fallbeil von oben herabsausendes Rotorblatt rechtzeitig zu erkennen und auszuweichen. Sie schreiben, das sei doch ganz einfach – entweder brüte ein Vogel auf dem Baum oder aber nicht. Dabei übersehen Sie, dass Sie den Horst im bei uns meist dichten Fichtenwald zunächst einmal finden müssen. Das ist in der Fläche einerseits ungeheuer anstrengend, und erfordert andererseits tatsächlich fundiertes Fachwissen und viel Erfahrung. Schließlich müssen Sie einen Rotmilan- von jedem anderen Greifvogelhorst, einen frischen, benutzen von einem alten, verwaisten Horst unterscheiden können. Und schließlich sind brütende Vögel von unten oft nicht zu erkennen oder bei Annäherung des Kartierers längst abgeflogen. Die Aussage des Herrn von Aretin von AboWind, man „wolle doch keine schlechten Kartierer, damit würde man bei der Genehmigungsbehörde sofort auf die Nase fallen“, halte ich für scheinheilig. Der Mann dürfte sehr wohl wissen, dass der Windkraftprojektorier RegEn, der die drei bereits vorhandenen Hilpenseberger Windräder nach Fertigstellung schnellstens an Firma VenSol verkauft hat, bei der Genehmigung genau damit durchgekommen ist. Das im gleichen Zeitraum von der Stadt Pfullendorf für einen Flächennutzungsplan Windenergie erstellte Gutachten von besten Artenkennern des Büros Senner ergab hier im Gebiet Milandichten, die eine Genehmigung ausgeschlossen hätten. Sogar der Regionalverband Bodensee-Oberschwaben hatte bereits 2013 das Gebiet Hilpenseger/Rickertsreute aus artenschutzrechtlichen Gründen für Windkraftplanung ausgeschlossen. Was macht man? Man bestellt für den Antrag einen ortsfremden Anbieter aus Darmstadt. Dessen Kartierer wollen keine Horste im 1000 Meter-Umkreis gefunden haben. Und siehe da – man bekommt den Bau genehmigt. Hier hat sich das Landratsamt sicher nicht mit Ruhm bekleckert. Es braucht nun wirklich nicht allzu viel gesunden Menschenverstand, um zu begreifen, dass ein Verfahren, bei dem der Investor selbst den Gutachter bestellt und bezahlt, denkbar ungeeignet ist, zu objektiven, sachlich richtigen Ergebnissen zu führen. Wes Brot ich ess, des Lied ich sing! Warum regen sich unsere Politiker dann aber auf, wenn etwa die polnische PiS-Regierung oder die Trump-Administration nur noch ihr genehme Richter einsetzt?

Peter Roth,
Aftholderberg

Leserbriefe geben die Meinung der Einsender wieder. Die Redaktion behält sich das Recht zum Kürzen von Leserbriefen vor. Leserbriefe werden nur bearbeitet, wenn sie mit vollständiger Absenderadresse und einer Telefonnummer versehen sind.

Und was meinen Sie?

Haben auch Sie ähnliche oder ganz andere Erfahrungen mit diesem Thema gemacht?
Gibt es noch weitere wichtige und bisher nicht berücksichtigte Gesichtspunkte?
Sind Sie von diesem Thema persönlich betroffen?

Dann schreiben Sie uns!

Wir sammeln und veröffentlichen weitere Meinungen.

Am schnellsten per E-Mail an
pfullendorf.redaktion@suedkurier.de

Post: SÜDKURIER Medienhaus
Lokalredaktion
Hauptstraße 47
88630 Pfullendorf
Fax: 0 75 52/92 29 62 90

Familienunternehmen läuft gut



Aktuell arbeiten rund 140 Beschäftigte bei Tegos in Ostrach, der sich als Zulieferer für Wohnmobile einen Namen gemacht und seine Produktionsfläche in den vergangenen Jahren enorm erweitert hat. BILD: FIRMA

- Tegos beschäftigt aktuell 140 Mitarbeiter
- Wohnmobilmobilzulieferer ist zweitgrößter Arbeitgeber
- Sicherheitssysteme für Türen sorgen für Aufträge

VON SIEGFRIED VOLK

Ostrach – Vor fast drei Jahrzehnten gründete der Ingenieur Günter Wichelhaus in Ostrach das Unternehmen und in den vergangenen 20 Jahren etablierte sich Tegos mit den Produktschwerpunkten Türen, Klappen und komplexe Kabelbäume zu einem Systemzulieferer der Hersteller von Freizeitmobilen. Im Jahr 2009 wurde das Unternehmen in die tegos GmbH & Co. KG umfirmiert und im Februar 2012 mit seinen damals knapp 60 Mitarbeitern vom heutigen geschäftsführenden Gesellschafter, Peter Müller, übernommen. Der 60-Jährige war einer dualen betriebswirtschaftlichen Ausbildung unter anderem bei mehreren mittelständischen Unternehmen in Baden-Württemberg in der Geschäftsleitung tätig. In den vergangenen Jahren formte der aus Stuttgart stammende Müller, der in mehreren Großunternehmen beschäftigt war, mit Ehefrau Ilona ein mittelständisches Familienunternehmen. Aufgrund der positiven Entwicklung und des kontinuierlichen Wachstums be-

Produktion

140 Mitarbeiter stellen jährlich 15 000 Türen, 20 000 Klappen sowie 10 000 Kabelbäume und 10 000 Insektenschutzsysteme für Wohnmobile her. In einem Wohnmobil sind durchschnittlich 800 Meter Kabel verbaut und bei Tegos werden binnen eines Jahres 9000 Kilometer Kabel benötigt. Die Produktionsfläche beträgt aktuell 6500 Quadratmetern, wobei nach dem enormen Größenwachstum der Vergangenheit jetzt Konsolidierung angesagt ist.

schäftigt Tegos aktuell rund 140 Mitarbeiter. Unter der Marke „outly“ wurde vor drei Jahren das Geschäftsfeld um Insektenschutzsysteme für Immobilien erweitert. Auch die nächste Generation hat sich im Familienunternehmen erfolgreich etabliert. Die Söhne Matthias und Christopher sowie Tochter Stephanie Scheld und Schwiegersohn Alexander Scheld bekleiden im Unternehmen wichtige Führungspositionen.

Der Expansionskurs der Firma wird an einer enormen Vergrößerung der Produktionsfläche auf nunmehr 6500 Quadratmeter deutlich. Zuletzt kaufte man eine Halle vom Firmennachbar Wimatec, der selbst einen riesigen Anbau an seine Fertigungsstätte erstellte. Jetzt setzt Firmenchef Müller auf Konsolidierung, auch weil die

Matthias Müller hat im Familienunternehmen wie sein Bruder Christopher und Schwester Stephanie Scheld sowie Schwiegersohn Alexander Scheld schon eine wichtige Führungsposition inne.

BILD: SIEGFRIED VOLK



Entwicklung in den vergangenen Jahren rasant verlief. So verzeichnete man im ersten Quartal 2018 gegenüber dem Vergleichszeitraum 2016 ein Umsatzwachstum von 93 Prozent. Das Ostracher Unternehmen profitiert von der boomenden Reisebranche und innovativen Entwicklungen. So hat Tegos die Lösung für eine Schwachstelle bei Wohnmobilen gefunden. Selbst Fahrzeuge, die mehr als 100 000 Euro kosten, wiesen bei der Sicherheit der Türen eklatante Mängel auf, wie Müller bei einer Betriebsführung zeigte. Mit einem einfachen Schraubenzieher öffnete er binnen Sekunden die Tür des Wohnmobils. Als der Hersteller Fendt Caravan auf die mit einem Schließsystem und Zuziehhilfen ausgestatteten Tegos-Türen aufmerksam wurde, änderte

das 1922 in Mertingen gegründete Unternehmen binnen eines Monats seine Türenmontage und vertraut seitdem dem Sicherheitssystem aus Ostrach. Für das aktuelle Geschäftsjahr peilt Firmenchef Peter Müller einen Umsatz von 18 Millionen Euro an, was gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von 12,5 Prozent wäre. Als mittelfristiges Ziel sieht er einen Jahresumsatz von 22 Millionen Euro als erreichbar an. Klar ist, dass man dazu bis zu drei Dutzend neue Mitarbeiter benötigt und so beteiligt sich Tegos als viertes Unternehmen im Landkreis am Projekt „Fünf-Sinne-Tour“, das von der Wirtschaftsförderung initiiert wurde. Dabei erhalten Interessierte eine besondere Betriebsführung und lernen dabei den Arbeitsalltag kennen.

Blick hinter die Kulissen der Eismacher

Der SÜDKURIER öffnet Türen bei Eis Gentile in Markdorf. Die Firma beliefert Kunden in ganz Deutschland

Markdorf – Eis von Gentile schmeckt nicht nur in Markdorf oder an den Uferpromenaden des Bodensees, sondern auch unter dem Kölner Dom oder an der Münchner Isar. 15 Mitarbeiter verarbeiten in der Robert-Bosch-Straße in Markdorf 10 000 Liter Milch und hunderte Kilo frische und gefrorene Früchte pro Woche, darunter alleine 500 Kilo Erdbeeren, zu Speiseeis. In den Sommermonaten stehen die Mitarbeiter bis tief in die Nacht, bis 3 Uhr, manchmal auch bis 4 Uhr, an den Eismaschinen. Das Geschäft mit den eiskalten Köstlichkeiten brummt, der Name Gentile ist inzwischen eine etablierte Marke und das längst nicht mehr nur in der Bodenseeregion. In einem Radius von rund 200 Kilometern beliefert Gentile die Eiscafés und Supermärkte selbst, für alle weiter entfernten Orte in Deutschland, in denen man Gentile-Produkte bekommt, wenn man Eis bestellt, beauftragt das Unternehmen Expeditionen. Vor 19 Jahren gründete Pino Gentile seine Firma, die seitherige Geschichte ist die eines erfolgreichen Wachstums vom kleinen Familienbetrieb zum bundesweit agierenden Komplettanbieter nicht nur für Eis, sondern auch für Eisdielen-Einrichtungen, den Import italienischer Spezialitäten und eigenen Kaffeevariationen. Wie Speiseeis produziert wird, welche Zutaten nötig sind, wie der Weg von der Rezeptur in die Eisbehälter aussieht und welche strengen

So können Sie teilnehmen

Wer an der Führung bei Eis Gentile in Markdorf teilnehmen möchte, wählt die Telefonnummer der SÜDKURIER-Hotline, 013 79/370 500 26 (ein Anruf aus dem Festnetz der Deutschen Telekom kostet 50 Cent). Auf dem Band bitte den Namen, die Adresse und die eigene Telefonnummer hinterlassen und das Stichwort „Gentile“ nennen.



20 Plätze stehen zur Verfügung, die Teilnehmer werden ausgelost. Wer noch eine Begleitperson mitnehmen möchte, bitte dies ebenfalls angeben. Die Hotline ist freigeschaltet bis Montag, 16. Juli, 12 Uhr, die Gewinner werden benachrichtigt. Treffpunkt ist Donnerstag, 19. Juli, um 15.30 Uhr. Die Firma Eis Gentile befindet sich in der Robert-Bosch-Straße 3 in Markdorf, in Nachbarschaft des Schneider Baumarkt und der Firma Weber Automotive.



Cleber Cittadin, Capo in der Eisproduktion bei der Firma Gentile in Markdorf, verarbeitet die Eisbasis aus der Eismaschine. Am 19. Juli können Leser einen Blick hinter die Kulissen werfen. BILD: EIS GENTILE/INGO RACK

Vorschriften die Mitarbeiter beachten müssen, dies erfahren 20 SÜDKURIER-Leser am Donnerstag, 19. Juli, bei der nächsten Leserführung „Der SÜDKURIER öffnet Türen“. Wer mit dabei sein möchte: Wie man sich bewirbt, ist im Info-Element dieses Artikels beschrieben. Christian Scaletta, Vertriebsgeschäftsführer von Eis Gentile, und Claus Vechet, Marketingleiter des Unternehmens, freuen sich bereits auf interessierte Gäste. Selbstverständlich gibt es für die Gewinner der Führung

nicht nur einen exklusiven Blick hinter die Kulissen inklusive Frage- und Antwortrunde, sondern auch ein leckeres Gentile-Eis zum Probieren frisch aus der Eismaschine.

70 Eissorten in sieben verschiedenen Gebinden hat Gentile in seinem Programm, darunter neben den Klassikern wie Vanille und Schokolade auch exotische Kreationen wie die aktuelle Sommersorte Buttermilch-Zitrone oder „Weihnachtsorten“ wie Glühwein oder Pflaumentorte. Ganz klar sei das Eis-

geschäft noch immer ein klassisches Sommergeschäft, sagt Scaletta. Doch längst sei es nicht mehr so, dass man im Winter dichtmachen müsse – im Gegenteil: Immer mehr Hotels als Kunden sorgen auch für eine Winterauslastung. Wetterabhängig ist es dennoch. In einer kühlen, verregneten Sommerwoche wird deutlich weniger verkauft (und somit auch produziert) als in einer Hitzewoche. Neben der Eisproduktion haben sich Scaletta und Pino Gentile, Geschäftsführer und Chef der Produktionsgesellschaft, mit den Café-Einrichtungen noch ein zweites Standbein geschaffen. Alle Cafés und Hotels bekommen auf Wunsch auch die Truhen und Vitrinen von Gentile, gekauft oder gemietet.

Gibt es noch ein Geheimnis hinter dem Erfolg der Markdorfer Eismacher? „Wir arbeiten mit extrem wenig Luft“, sagt Scaletta. Aus einer Ein-Liter-Schale Eis könne man dadurch bis zu fünf Kugeln mehr gewinnen als bei Produkten anderer Anbieter, sagt der Vertriebschef. „Frische Milch, frische Sahne“, antwortet er auf die Frage nach der Rezeptur. Und: Auf die Qualität werde viel Wert gelegt, die Zutaten wo immer möglich von regionalen Erzeugern bezogen. Mittlerweile gibt es Gentile-Eis auch im Handel zu kaufen: Seit zwei Jahren beliefert das Unternehmen inzwischen rund 100 Edeka- und Rewe-Märkte in der Region mit seinem Qualitäts-Eis im 500-Mililiter-Becher. Ihren Sitz hat die von Pino Gentile gegründete Firma im Gewerbegebiet Negelsee. Dort wurde in diesem Jahr auch erweitert: Vertrieb und Verwaltung sind nun in der gegenüberliegenden Halle zu Hause.