

# m. agazin



## Baumschule mit Stammbaum

Die Picards  
und ihre Gärtnerei

*Seite 6*

FÜR SAMMLER

Paralleluniversum  
Mühlheimer Flohmarkt

*Seite 3*

FÜR ALLE

Der Hopper kommt

*Seite 8*

FÜR SPARER

Laden statt tanken

*Seite 10*



## m.ein Wort in eigener Sache

Liebe Leserinnen und Leser,  
liebe Kunden und Noch-nicht-Kunden,

heute halten Sie eine Ausgabe mit relativ vielen Stadtwerke-Themen in Händen, die gleichzeitig auch zwei große Mühlheimer Geschichten enthält. Keine Ahnung, wie uns das gelungen ist.

Wir stellen Ihnen das neue Mobilitätsangebot „Hopper“ vor, die neue flexible Alternative für den ÖPNV in Mühlheim. Und dann informieren wir Sie noch ausführlich darüber, wie Sie die E-Mobilität für sich entdecken und nutzen können.

Was die Mühlheimer Geschichten betrifft:

Wir haben für Sie mit dem Flohmarkt an der Willy-Brandt-Halle so etwas wie ein Mühlheimer Paralleluniversum entdeckt und erzählen die Geschichte der Gärtnerfamilie Picard, die seit drei Generationen in Mühlheim lebt und gärtner.

Dann bleibt mir nur noch, Ihnen wie üblich viel Vergnügen bei der Lektüre zu wünschen, einen schönen Sommer und natürlich schöne Sommerferien.

Ihr Wolfgang Kressel

### Herausgeber

Stadtwerke Mühlheim am Main GmbH  
Verantwortlich: Wolfgang Kressel  
Redaktion: Evelyn Müller, Milena Rastovac

### Kontakt

Dietesheimer Straße 70, 63165 Mühlheim am Main  
Telefon 06108 6005-54, Telefax 06108 6005-55  
magazin@stadtwerke-muehlheim.de

# Inhalt

2  
Editorial

3  
Paralleluniversum  
*Der Mühlheimer Flohmarkt*

6  
Baumschule mit Stammbaum  
*Die Picards und ihre Gärtnerei*

8  
Flexibel, gemeinschaftlich und  
auf Abruf bereit  
*Der Hopper*

10  
E-Mobilität  
*Was sie kostet, was sie bringt*

12  
Wir so  
*Neues von den Stadtwerken*

14  
Dr. Martens  
*Dauerläufer mit Kultfaktor*

15  
Frau Kaweckki kocht  
*Nektarinenpizza*

### Produktion

Layout: Peter Münch Werbeagentur  
Texte: Jochen List, Jörg-Peter Klotz  
Fotos: Katrin Schander (sofern nicht anders angegeben)  
Titelbild: Katrin Schander  
Druck: Gestaltung & Druck Seib GmbH, Mühlheim  
Auflage: 15.600



Foto: Martin Deiß

# Paralleluniversum: der Mühlheimer Flohmarkt

Jeden Mittwoch steht sie nachts um halb zwei auf, fährt dann von Alzenau nach Mühlheim, damit sie gegen halb vier bei Wind und Wetter auf dem Festplatz der Willy-Brandt-Halle ihren Job machen kann.

Nicole Heerdt ist die Betreiberin, Organisatorin und Seele des Mühlheimer Flohmarktes. Sie kennt jeden, der auf den Markt kommt, und jeder kennt sie.

Alles funktioniert unter ihrer Regie reibungslos, meistens jedenfalls. Es ist ein Miteinander, eine gut eingespielte Choreographie. Die Händler können nicht ohne Nicole Heerdt und Nicole Heerdt nicht ohne sie. Fast 30 Jahre macht sie das jetzt schon.

Damals hatte sie noch für Gerhard Willi Schmidl gearbeitet, der die Märkte in der Region in den 80er Jahren, dem „goldenen Zeitalter der Flohmärkte“ aufgebaut und organisiert hat. Nach seinem Tod vor sieben Jahren hat sie dann das Geschäft übernommen und führt seitdem nicht nur die Geschäfte, sondern auch das Vermächtnis von Gerhard Willi Schmidl unter seinem Firmennamen GWS Märkte weiter.

### Einer der letzten und ein besonderer: der Mühlheimer Flohmarkt

„Schon die Lage des Mühlheimer Flohmarktes unterscheidet ihn von vielen anderen“, sagt Nicole Heerdt. Und sie kann das beurteilen, denn mit GWS hat sie schon viele Flohmärkte organisiert, in Unterfranken und in Hessen.

Der Flohmarkt in Mühlheim liegt direkt an der Durchfahrtsstraße durch Mühlheim, an der Willy-Brandt-Halle. Er hat einen Parkplatz für die Besucher, einen Imbiss-Wagen, und statt eines Dixie-Klos kann man die Toiletten in der Willy-Brandt-Halle nutzen.

Nächstes Jahr im Juli wird er 30 Jahre alt. Und die ganze Zeit über war er auf dem Festplatz an der Willy-Brandt-Halle. Im Sommer direkt auf der Festwiese und im Winter, wenn weniger Händler kommen, auf der asphaltierten Fläche.

Wie viele Händler kommen, ist sehr unterschiedlich. Bei schlechtem Wetter sind es manchmal nur zehn Händler, die dann auch nur zwei bis drei Stunden da sind. Bei gutem Wetter kommen deutlich mehr.



Nicole Heerdt, die Seele des Mühlheimer Flohmarkts

Was auf dem Flohmarkt angeboten wird und vor allem was nicht, ist von Nicole Heerdt ziemlich genau vorgeschrieben: Der Verkauf von Neuware zum Beispiel soll soweit als möglich eingeschränkt werden. 80 Prozent Trödel und Antikes müssen es mindestens sein. Schließlich ist man ja auf dem Flohmarkt.

„Es gibt Märkte, auf denen alles verkauft wird“, erzählt Nicole Heerdt, „auch frisches Obst und Lebensmittel, aber dann verliert der Markt den Charakter eines Flohmarktes.“ Auch selbstgemachte Lebensmittel (z.B. Marmelade) sind nicht erlaubt.

Manche Händler hat Nicole Heerdt durch ihr klar definiertes Konzept auch schon verloren. „Aber der harte Kern ist geblieben“, sagt sie, „und das muss man mit diesem Konzept ohne Neuwaren fast 30 Jahre lang erst mal schaffen.“

#### Es gibt Händler und Händler aus Leidenschaft

Auf die Frage, welche Händler das sind, die nach Mühlheim kommen, stellt uns Nicole Heerdt zwei Händler vor, die, wie sie sagt, quasi schon immer kommen.

Das ist zum einen die Familie Neff, Barbara und Norbert, die jeden Mittwoch 60 km aus Unterfranken angereist kommen. Sie verkaufen alles, von Glas über Bilder bis Porzellan. Früher hatten sie mal ein Geschäft in Aschaffenburg. Und was sie am Mühlheimer Flohmarkt verkaufen, kommt noch aus dem Warenbestand von damals. Auch die beiden machen das Flohmarktgeschäft mit Leidenschaft.



Früher kamen die Händler aus ganz Deutschland und manche sogar aus dem Ausland. Aber diese Zeiten sind vorbei.

„Die ganze Sammler-Generation stirbt aus“, erzählt Nicole Heerdt, „und die Jugend kommt nicht nach. Die sammeln nicht mehr, in einer Zeit, in der man beim Discounter für ein, zwei Euro so gut wie alles kaufen kann und es dann einfach wegwirft, wenn man es nicht mehr braucht.“ Auch das Internet mit den vielen Auktionsplattformen macht den Floh- und Trödelmärkten das Leben schwer, wie Nicole Heerdt erzählt.

Diejenigen aber, die regelmäßig die Flohmärkte besuchen, sind ein ganz eigenes Völkchen. „Entweder man mag es, oder man mag es nicht“, beschreibt Nicole

Heerdt die Grundvoraussetzung, zur Flohmarkt-Community zu gehören.

Darin finden sich viele Händler, die das professionell machen, die z.B. aus dem Antiquitäten-Bereich kommen, und dann gibt es die „Hausfrauen-Stände“, an denen nicht mehr benötigte Sachen des Alltags verkauft werden.

#### Und so funktioniert der Mühlheimer Flohmarkt:

Ab fünf Uhr morgens ist Einlass, als erstes wird gleich die Standgebühr kassiert. Dann kann man sich einen Platz suchen oder wird eingewiesen. Seinen Stand kann man dann direkt am Fahrzeug aufbauen. Platz ist momentan genügend vorhanden, eine Reservierung ist nicht nötig.



Machen sich jeden Mittwoch aus Unterfranken auf den Weg nach Mühlheim: Barbara und Norbert Neff

Auch sie sprechen das veränderte Kaufverhalten der Besucher an. „Es hat sich sehr verändert“, sagt Norbert Neff, „Es gibt fast keine Sammler mehr. Und auch das Internet ist nicht gut für die Branche.“

Was den beiden besonders am Herzen liegt, ist der Kontakt mit den Menschen, den Kunden und auch den anderen Händlern. „Man kennt sich untereinander, sieht sich ja auch regelmäßig und tauscht sich aus.“

Frau Heerdt stellt uns dann auch noch Roland Frettlöhr vor. Er ist professioneller Marktbesucher und Flohmarkthändler und erinnert einen mit seinem weißen Bart

ein wenig an den Weihnachtsmann. Den Mühlheimer Flohmarkt besucht er schon seit 2010. Er hat mehrere Warensortimente. Einmal (natürlich) für die Weihnachtszeit, in der er auch viel auf Weihnachtsmärkten verkauft, und ein weiteres Angebot für das ganze Jahr, das vor allem aus Spielzeug besteht.

Seine Kundschaft hat er genau beobachtet und teilt sie in ganz bestimmte Kategorien ein: „Es sind viele Schichten der Bevölkerung auf den Märkten vertreten“, erklärt er, „Menschen, die ihren Haushalt auffrischen wollen, aber auch Antiquitätenhändler und Sammler. Und dann gibt es noch die durchaus wohlhabenden Leute, die nach „Schätzen“ suchen.“

Auch zu den Händler-Kollegen hat er eine abgeschlossene Meinung: „Das Verhältnis ist gut, manche können sich auch nicht so leiden, und dann stellt man sich halt nicht nebeneinander.“

#### Aus der Zeit gefallen

Was nach unserer Beschäftigung mit dem Mühlheimer Flohmarkt bleibt, ist die Erkenntnis, dass wir eine ganz eigene Welt betreten haben, mit ganz eigenen, sympathischen Menschen.

Alle, mit denen wir gesprochen haben, die Neffs, Roland Frettlöhr und Nicole Heerdt, verbindet eine Leidenschaft für das, was sie jeden Mittwoch teilweise mitten in der Nacht aus den Betten treibt, um sich dann alle auf dem Festplatz an der Willy-Brandt-Halle zu treffen.

Was aber auch bleibt, ist ein bisschen Wehmut und die Befürchtung, dass wir so etwas vielleicht schon in einer Generation nicht mehr haben, sehen oder besuchen werden.

Wir wünschen dem Flohmarkt ein schönes 30-jähriges Jubiläum im nächsten Jahr und können alle Mühlheimerinnen und Mühlheimer nur ermutigen, sich an einem der nächsten Mittwoche einmal zur Willy-Brandt-Halle aufzumachen.

Und auch wenn man nicht gleich ein Riesen-Schnäppchen oder gar einen Schatz entdeckt, man wird eine Welt kennen lernen, die viel mit Erinnerung, Nostalgie und der Freude am Bewahren einfacher Dinge zu tun hat, die wir in unserer Wegwerf-Gesellschaft schon fast vergessen haben.

[www.antikmarkt.net/home.html](http://www.antikmarkt.net/home.html)



Roland Frettlöhr, Marktbesucher und Flohmarkthändler, kommt seit 12 Jahren nach Mühlheim





„Wir sind ein Familienbetrieb, da geht alles Hand in Hand.“

## Die Picards und ihre Gärtnerei

**P**icards Baumschule, wie das Unternehmen heute heißt, kennt wahrscheinlich jeder Mühlheimer. Seit drei Generationen ist das Grundstück am Lämmerspieler Weg 35 der Schauplatz für den Anbau und den Verkauf von Bäumen, Hecken, Büschen und Blumen. Und für das Leben der Familie Picard.

Michael Picard, der heute zusammen mit seinem Bruder Peter die Geschäfte der Gärtnerei führt, hat sich eine Stunde Zeit genommen und uns die Geschichte der Gärtnerei und seiner Familie erzählt. Und er kann auf eine wirklich lange Zeit zurückblicken:

Begonnen hat alles damit, dass Großvater Picard seinem Sohn Christoph, dem Vater von Michael Picard, ein Stück Acker zur Verfügung gestellt hat. Ein kleines Stück Acker, das für die Picards der Beginn von etwas Großem werden sollte: Genau auf diesem Stück Land gründeten Christoph Picard und seine Frau Gerda 1954 ihren Betrieb. Ihre Baumschule und ihr Wohnhaus, in dem wir

uns mit Michael Picard zu unserem Gespräch getroffen haben, stehen noch heute auf diesem Stück Land.

Durch viel Fleiß und Arbeit wurde das Unternehmen immer erfolgreicher. Und bald lief das Geschäft gewinnbringend.

Doch das Schicksal meinte es nicht gut mit der Familie Picard. Der Unternehmensgründer Christoph Picard wurde schwer krank und starb schließlich mit nur 46 Jahren. Für seine Frau Gerda Picard ein herber Schlag. Plötzlich alleine mit vier Kindern und dem Betrieb. Doch den Kopf in den Sand stecken war keine Option. Zusammen mit der Unterstützung der Familie wurde auch diese Hürde gemeistert.

Und wie Michael Picard so erzählt, wie schwierig der Weg der Familie letztlich war, wird einem das Grundprinzip der Gärtnerei mit dem Namen Picard klar: Es geht um Bescheidenheit und Kontinuität, um den Zusammenhalt der Familie und natürlich um die Liebe zum Gärtner-Handwerk, die über

die Generationen nicht kleiner geworden ist. Und das Ganze in einem Umfeld, in dem es immer viel Konkurrenz und wenig Geld für große Investitionen gab.

### Gärtner und Brüder

„Mein Bruder und ich waren beide auf dem Gymnasium, und für uns war es lange Zeit nicht klar, wie es nach dem Abitur weiter gehen soll“, erzählt Michael Picard.

„Das Taschengeld wurde im elterlichen Betrieb verdient, so hatten wir immer ein wenig Geld und erlangten gleichzeitig Kenntnisse über das Gärtnern. Und auch die Leidenschaft dafür hat sich in dieser Zeit entwickelt. Kurz vor dem Abitur war für mich klar, dass ich nicht gleich wieder auf die Schulbank zurück wollte. Daher schloss ich 1976 einen Lehrvertrag in einer norddeutschen Baumschule ab.“

Von links nach rechts – drei Generationen Picards: Pauline Hain, Michael Picard, Gerda Picard, Marc Picard, Peter Picard



Als 1978 unser Vater starb, stand für meinen Bruder und mich fest: Der Betrieb wird durch uns weitergeführt. Zwar wurde mein Bruder schon in jungen Jahren Vater, aber auch hier war wieder die Familie mit tatkräftiger Unterstützung zur Stelle und machte den Spagat zwischen Arbeits- und Familienleben möglich, denn wir sind ein Familienbetrieb und eine Familie, da geht alles Hand in Hand.“

Seit 1999 sind Peter Picard und sein Bruder nun die Geschäftsführer der Baumschule. Michael Picard hatte inzwischen seinen Meister gemacht, nicht zuletzt deshalb, weil er seine Leute selbst ausbilden wollte.

Das hatte dann auch gleich sehr gut geklappt: Der erste Lehrling der Picards ist nun schon 38 Jahre bei ihnen und ein fester Bestandteil des Teams, das ansonsten fast ausschließlich aus Familienmitgliedern besteht: den beiden Brüdern, der Tochter und dem Neffen von Michael Picard sowie einem weiteren Mitarbeiter, der seine Lehre im Betrieb absolvierte und ebenfalls geblieben ist.

„Irgendwann“, berichtet Michael Picard, „wurde die Ausbildung zum Gärtner immer umfangreicher und mein Unternehmen immer spezieller.“ Und wenn ich meinen Schü-

lern nicht alles bieten und beibringen kann was dazu gehört, dann lass' ich es lieber ganz sein. Nur durch SEHEN und beGREIFEN kann man produktiv lernen, so die Devise von Michael Picard.

Ihr Kerngeschäft ist mittlerweile der Handel, die Kundenberatung und zu einem Teil die Eigenproduktion. Aber auch dieses Kerngeschäft hat sich immer wieder weiter entwickeln müssen.

Michael Picard: „Von Beginn an bis jetzt hat sich einiges gewandelt, der Bedarf an Pflanzen ist ein ganz anderer. Es wird zwar immer noch gebaut, aber meist sind die Grundstücke kleiner als früher, also wird auch eine andere Bepflanzung benötigt. Auch die wechselnden Trends erfordern von uns eine gewisse Flexibilität.“

Und natürlich hat auch Corona Veränderungen in unsere Branche gebracht. Der Drang nach Selbstversorgung ist wieder gewachsen. Immer mehr Menschen legen Wert darauf, dass auch bei ihnen im Garten Obst oder Gemüse wächst, auf das man in schlechten Zeiten zurückgreifen kann. Aber auch die dekorative Ader scheint Corona bei einigen geweckt zu haben. Durch das eingeschränkte Leben, keine Reisen, kein Urlaub,



Bescheidenheit und Kontinuität: seit 44 Jahren kümmert sich Michael Picard um die Gärtnerei



haben viele begonnen, es sich zu Hause so gemütlich wie möglich zu machen. Und womit klappt das besser, als mit schönen Pflanzen und Blumen?“

### Wie es ist und wie es wird

Werbung müssen die Picards für ihre Baumschule nicht machen, Rezensionen im Internet und die Mundpropaganda zufriedener Kunden reichen aus, um die Familie und ihre Mitarbeiter auf Trab zu halten.

„So richtig gut zu tun haben wir meist von Anfang März bis Ende Juni“, erzählt Michael Picard. „In dieser Zeit ist nicht nur am meisten Betrieb durch die Laufkundschaft, es müssen auch jede Menge Kulturarbeiten verrichtet werden. Und nicht zu vergessen das Bewässern – solange es nicht ergiebig regnet, muss alles auf dem 1,2 Hektar großen Gelände gewässert werden. Und nicht alles können die Sprinkleranlagen für uns übernehmen.“

Wie es denn mit der Work-/Life-Balance aussieht, wollten wir von Michael Picard wissen. Und da sieht es für einen kurzen Urlaub im Winter offensichtlich deutlich besser aus als im Sommer. „Aber ich bin meiner Frau schon sehr dankbar, dass sie die langen Arbeitszeiten nicht nur toleriert, sondern mir auch immer zur Seite steht“, sagt Michael Picard.

Und während seine Mutter mit ihren 88 Jahren morgens immer noch in der Baumschule mithilft, ist auch für die Zukunft schon gesorgt. Als Nachfolger stehen sein Neffe Marc und seine Tochter Pauline in den Startlöchern und werden die Tradition der ewigen Gärtner fortsetzen.

# Flexibel, gemeinschaftlich und auf Abruf bereit

## Das Mobilitätsangebot Hopper

**S**ie müssen zur Arbeit, wollen schnell mal was einkaufen oder haben einen dringenden Behördengang – aber kein Auto? Da haben Sie bislang die Wahl zwischen Bus, Taxi oder Fahrrad. Oder warten.

Und demnächst einem völlig neuen Mobilitätsangebot für Mühlheim: dem kvgOF-Hopper.

Der Hopper ist bereits ein fester Bestandteil des öffentlichen Nahverkehrs im Kreis Offenbach. Dort wird er im Ostkreis (Seliengstadt, Mainhausen und Hainburg) eingesetzt und das erfolgreich seit mittlerweile drei Jahren.

Er ist ein ÖPNV-Angebot mit einer deutlich höheren Flexibilität als zum Beispiel Linienbusse, da er weder einen festen Fahrplan noch eine feste Route vorgegeben hat. Er ist ein On-Demand-Service für die Bürgerinnen und Bürger, der auf Abruf zu seinen Fahrgästen kommt und damit Mobilität fast rund um die Uhr bietet.

Und speziell in Mühlheim wird er – voraussichtlich ab September oder Oktober – auch das bekannte Anruf-Sammeltaxi AST ersetzen.

Was der Hopper noch alles ist und kann, haben wir im Folgenden kurz zusammengefasst:

### Wie funktioniert der Hopper?

Der Hopper verwendet einen Algorithmus, der die Anfragen aller Fahrgäste sammelt und Routen auf der Basis ihres Bedarfs erstellt.

Fahrgäste mit ähnlichem Ziel teilen sich die Fahrt im Hopper. Dadurch wird die Zahl der Autos in Mühlheim reduziert, Straßen werden entlastet und die Umwelt geschont.

### Warum kommt der Hopper nach Mühlheim?

Beim Erarbeiten des Nahverkehrsplans für die kommenden Jahre wollten wir mehr Flexibilität in unsere Planung bringen. Die Mühlheimer sollten sich besser in ihrem Umfeld bewegen können.

Denn die Buslinien in Mühlheim sind nicht nur etwas umständlich, sie weisen auch einige Lücken auf, an denen keine Haltestellen eingerichtet sind und ein Zustieg nicht möglich ist. All das können wir mit der Einführung des Hoppers weitgehend ausgleichen.

Er ist ein tolles Angebot für alle Generationen und alle Bedürfnisse im Bereich der Mobilität in Mühlheim.

### Wie bucht man sich eine Fahrt im Hopper?

- Dafür gibt es eine App. Um eine Fahrt zu buchen, müssen Sie sich einmalig in der kvgOF-Hopper-App mit Ihren Daten registrieren. Die App gibt's kostenlos im Apple Store und bei Google Play.
- Bei Bedarf öffnen Sie die App, wählen Ihre Region aus und geben Startpunkt und Ziel ein.

- Die App schlägt Ihnen eine Route vor, Sie bestätigen und klicken auf „Buchen und bezahlen“.
- Sie erhalten umgehend bis zu drei Fahrtangebote für eine Fahrt innerhalb der nächsten 30 Minuten.
- Sollte der Hopper zur Wunschfahrzeit belegt sein, erhalten Sie eine Meldung, um unnötige Wartezeiten zu vermeiden.
- Um die Chancen auf einen Platz im Hopper zu erhöhen, ist auch eine Buchung 24 Stunden im Voraus möglich.
- Die Starthaltestellen sind engmaschig über das Gebiet Mühlheim, Lämmerspiel und Dietesheim verteilt. Nach erfolgreicher Buchung einer Fahrt wird man über die App zu einer Starthaltestelle navigiert. Das sind entweder reguläre Bushaltestellen oder virtuelle Haltestellen.

- Die App zeigt Ihnen auch die Anfahrt des Hoppers sowie dessen voraussichtliche Ankunftszeit in Echtzeit an.

### Und wenn man kein Smartphone hat?

Dann gibt es auch die Möglichkeit, den Hopper telefonisch zu buchen. Vor der ersten Buchung kommen Sie dazu in unser Kundenzentrum.

### Wie wird bezahlt?

Die Bezahlung für den Hopper erfolgt ausschließlich bargeldlos. Bei Buchungen über die Hopper-App über die im Profil hinterlegte Kreditkarte, per PayPal oder per EC-Karte im Fahrzeug.

### Zu welchen Zeiten kann man den Hopper nutzen?

Montag bis Donnerstag sowie an Sonn- und Feiertagen von 5.00 bis 2.00 Uhr

Freitag und Samstag von 5.00 bis 5.00 Uhr (24h-Betrieb)

### Hat sich der Hopper denn bislang bewährt?

Ja, hat er. Im Ostkreis hatte er selbst im Corona-Jahr 64.000 Passagiere. Die Fahrbewertung liegt stabil bei 4,9 von 5 möglichen Sternen, es gibt rund 1.000 aktive Nutzer mit mindestens einer Fahrt pro Monat.

Deshalb freuen wir uns darauf, Ihnen mit dem Hopper ein Mobilitätsangebot machen zu können, von dem wir – vor allem durch seinen Beitrag zur CO<sub>2</sub>-Reduktion – mehr als überzeugt sind.



*Für Mühlheim geplant sind zwischen drei und sechs Busse – voll elektrische Mercedes E-Vito mit bis zu 6 Sitzplätzen. Davon wird ein Bus behindertengerecht ausgestattet sein, einer ist als Ersatzbus vorgesehen.*

### Ist mein Parkplatz/Stellplatz überhaupt für E-Mobilität geeignet?

Hier kommt unser E-Mobilitätscheck ins Spiel. Durch einen unserer Mitarbeiter oder einen Elektriker unserer Innungspartner wird vor Ort überprüft, ob Ihre Elektroinstallationen geeignet sind, um eine Wallbox oder sogar eine Ladesäule zu installieren und zu betreiben.

### Ich bin Mieter oder Eigentümer einer Wohnung. Kann ich an meinem Parkplatz/Stellplatz laden?

Ja, das können Sie. Nach einem E-Mobilitätscheck müssen Sie dazu allerdings die Genehmigung der anderen Mieter oder Eigentümer einholen. Bei mehreren Park- oder Stellplätzen sollten Sie dabei auch ein ganzheitliches Konzept für die Versorgung anderer Bewohner in Betracht ziehen.

### Wer plant ein solches Konzept?

Wir als Stadtwerke sind dafür zuständig. Und ermöglichen damit, dass an jedem Stellplatz/Parkplatz geladen werden kann.

### Kann auch nur die Voraussetzung geschaffen werden, dass die Wallbox/Ladesäule zu einem späteren Zeitpunkt installiert wird?

Ja. Und das sollte bei einem Mehrfamilienhaus auch unbedingt in Betracht gezogen werden.

### Wer installiert die Wallbox/Ladesäule?

Das kann sowohl über einen Elektriker von uns oder einem unserer Innungspartner geschehen, als auch über einen Elektriker, den sich der Kunde selbst aussucht.

### Mit welchen Kosten muss man rechnen?

Die Kosten werden durch viele Faktoren beeinflusst – Anzahl der Ladepunkte, Installation vor Ort etc. – und können pauschal leider nicht beziffert werden.

### Gibt es denn Alternativen zum Kauf einer Wallbox/Ladestation?

Ja, die gibt es. Anstatt zu kaufen, können unsere Kunden Wallboxen oder Ladestationen über 10 Jahre mit Vollgarantie und Wartung durch uns auch mieten (Contracting). Das ist bereits ab 25 Euro monatlich bei einer Laufzeit von 10 Jahren möglich.

### Welche Möglichkeiten zum Laden gibt es denn überhaupt?

Da ist zunächst das Laden über eine Schuko-Steckdose über das Notladekabel des Fahrzeugs. Das ist nicht für den Dauereinsatz ausgelegt. Hier ist es wichtig, Steckdose und Installation von einem

# E-Mobilität

## Was sie kostet, was sie bringt, wie man sie für sich nutzt.

Das Thema E-Mobilität hat in den letzten Wochen und Monaten an Dynamik gewonnen. In manchen Beiträgen ist sogar die Rede davon, dass 2022 den Durchbruch für die Elektro-Mobilität bringen könnte.

Andererseits wirft das Thema auch eine ganze Reihe von Fragen auf.

Von den ganz grundsätzlichen, wie:

„Warum brauchen wir überhaupt Elektroautos?“ über die eher pragmatischen wie:

„Haben E-Autos genug Reichweite?“ zu den ganz konkreten wie:

„Was kostet eigentlich eine Wallbox?“

Nachdem wir von den Stadtwerken die grundsätzliche Frage mit dem Ausbau einer Ladeinfrastruktur in Mühlheim seit Jahren und Tag für Tag positiv beantworten, wollen wir uns heute mit Ihren ganz konkreten Fragen aus der Praxis zur Umsetzung der E-Mobilität im Alltag beschäftigen.

In den Markt hinein gehorcht hat für uns Leonidas Tabas, unser Ansprechpartner bei den Stadtwerken für das Thema E-Mobilität. Er hat die folgenden Top-12-Fragen identifiziert und gleich auch beantwortet:

Elektriker für den Dauereinsatz prüfen zu lassen.

Dann gibt es die privaten Wallboxen und Ladestationen, mit denen Sie auf der sicheren Seite sind. Wir bieten Wallboxen mit einer Ladeleistung von 3,7 kW bis 22 kW an, mit einem oder zwei Ladepunkten für Privatkunden und Unternehmen.

Und dazu das sogenannte dynamische Lastmanagement für Betriebe und Mehrfamilienhäuser zur Minimierung der Investitionskosten im Bereich des Hausanschlusses.

Schließlich gibt es noch die öffentlichen Ladestationen und Wallboxen. Wenn Sie keine Wallbox zuhause haben, können Sie in Mühlheim Ihr E-Mobil an folgenden Stationen aufladen:

- Am Brückenmühl-Parkplatz mit zwei Anschlüssen,
- an der Schnell-Ladestation Dietesheimer Straße mit drei Anschlüssen,
- an der Ladesäule am Hallenbad in der Ringstraße 1 mit zwei Anschlüssen
- und an den beiden Ladestationen in der Lämmerspieler Straße 12 mit insgesamt fünf Anschlüssen.

### Muss ich eine Wallbox/Ladesäule anmelden?

Ja. Eine Wallbox/Ladesäule muss prinzipiell angemeldet werden. Alle Unterlagen dazu finden Sie auf unserer Webseite im Downloadcenter.

Wichtig: Sollte die Ladeleistung größer als 11 kW sein, muss vor der Installation die Zustimmung des zuständigen Netzbetreibers eingeholt werden.

### Ab welcher Leistung muss von den Stadtwerken der Hausanschluss geprüft und ein E-Mobilitätscheck gemacht werden?

Das sollte bei einer Wallbox/Ladesäule ab 11 kW gemacht werden. Eine Vorschrift dafür gibt es allerdings nicht. Die Prüfung kann von einem Elektriker durchgeführt werden.

### Welche Voraussetzungen gibt es für den vergünstigten Ladestrom?

Dafür benötigt man einen separaten Stromzähler und den Einbau eines sogenannten Rundsteuerempfängers.

### Ist ein separater Zähler Vorschrift?

Nein, nur wenn ein Ladestrom-Tarif in Anspruch genommen wird. Ansonsten läuft der Strom für Ihr E-Mobil über den normalen Hauszähler und wird über die Stromrechnung mit abgerechnet.

Soweit unser Kollege Leonidas Tabas mit seinen Antworten auf Fragen zur Praxis der E-Mobilität. Wenn Sie sich für die Kosten bzw. die Kostenersparnis durch E-Mobilität interessieren, berät Sie Leonidas Tabas gerne auch persönlich.

Sie erreichen ihn unter [l.tabas@stadtwerke-muehlheim.de](mailto:l.tabas@stadtwerke-muehlheim.de)



## Die Fahrschule Kreuzinger hat eine Eine Stadtwerke-Wallbox bewährt sich im Alltag

Sie ist in der Garage installiert und wird sowohl privat wie auch für die eigene Fahrschule benutzt. Pascale Hollmann-Kreuzinger berichtet, warum sie sich für eine Wallbox von den Stadtwerken entschieden hat, und wie die sich in der Praxis so macht.

### m.agazin: Frau Hollmann-Kreuzinger, Sie haben ja eine Fahrschule und nutzen die Wallbox. Wie trennen Sie denn den privaten Strom von der geschäftlichen Nutzung?

Frau Hollmann-Kreuzinger: Das war relativ einfach: Die Wallbox ist in unserer privaten Garage installiert, und zur Nutzung für das Geschäft haben wir einen Zwischenzähler einbauen lassen.

### Über welche Ladeleistung und wie viele Ladepunkte sprechen wir?

Unsere Wallbox hat eine Ladeleistung von 22kW, ist aber auf 11 kW begrenzt. Sie hat einen Ladepunkt und keine Schnell-Ladung. Wir haben sie seit letztem September.

### Und wie sehen Ihre Erfahrungen mit der Wallbox im Alltag aus?

Wir haben zur Zeit einen VW ID.4, im Juli kommt noch ein ID.5, die tagsüber genutzt und nachts aufgeladen werden. Das funktioniert gut. Mit der Reichweite ist es so eine Sache. Im Winter ist sie natürlich geringer als im Sommer. Und wenn das Auto den ganzen Tag im Einsatz ist, muss es

zwischen durch auch mal geladen werden, das muss man berücksichtigen. Gut ist es zu wissen, wo man auf der Strecke Ladepunkte findet. Hierbei hilft das Navigationssystem. Wo sind Ladestellen, wieviel Zeit muss man dafür rechnen?

Man sollte auch nicht bis auf „den letzten Tropfen“ fahren, da es zur Zeit noch deutlich weniger Ladestellen gibt als Tankstellen. Aber das alles ist auch eine Frage der Routine, die eben beim Laden eine andere ist, als beim Tanken. Wir haben uns mittlerweile gut darauf eingestellt.

### Was war denn der ausschlaggebende Grund für Ihre Entscheidung, eine eigene Wallbox zu kaufen?

Nun, vor allem wegen unserer Fahrschule. Wir möchten die Schüler natürlich mit der neuesten Technik schulen, so dass sie schon in der Fahrschule Erfahrungen mit E-Fahrzeugen sammeln können.

Und dann ist für uns eine Wallbox zuhause viel bequemer. Man ist flexibel, lädt sein E-Auto, wann immer man will. Und die eigene Wallbox ist natürlich auch immer frei.

### Warum haben Sie sich schließlich für eine Wallbox von den Stadtwerken entschieden, und was waren Ihre Erfahrungen bei der Zusammenarbeit?

Wir hatten uns ja am Anfang mit der Thematik weniger ausgekannt. Die Stadtwerke haben uns angeboten, dass jemand zur Beratung zu uns kommt, das war Herr Tabas. Und der hat uns dann alles erklärt. Auch die Installation durch einen ortsansässigen Fachbetrieb ist in Abstimmung mit ihm durchgeführt worden.

Das hat alles super geklappt. Wir sind sehr zufrieden mit der Ausführung durch die Stadtwerke, die haben Know-how, gute Beratung und auch die Termine waren perfekt aufeinander abgestimmt.

### Vielen Dank, Frau Hollmann-Kreuzinger. Und weiterhin gute Fahrt!

# Steckerfertige Photovoltaik-Anlagen

## Wie sie funktionieren und was Sie beachten müssen

Einfach, unkompliziert, steckerfertig. Mit den sogenannten „Balkonkraftwerken“ können jetzt auch Mieter selbst Strom erzeugen. Die Anlagen sind nicht fest verbaut und demontierbar, bestehen aus einem PV-Modul mit integriertem Wechselrichter, einer Anschlussleitung mit einem speziellen Stecker und einer dazu passenden Steckdose. Und sie sind im Handel als „Ihr eigenes Solarkraftwerk“ für jedermann zu kaufen.

Aber bevor man „am Wochenende sein eigenes Kraftwerk installiert“, wie es im Handel teilweise versprochen wird, gibt es jede Menge zu beachten. Denn eine steckerfertige PV-Anlage ist eine elektrische Erzeugungsanlage, die direkt an einen eigenen Haus- oder Wohnungsstromkreis angeschlossen wird. Daher gelten besondere sicherheitstechnische und normative Anforderungen für die Anschaffung, den Anschluss sowie die Genehmigung und den Betrieb, die der Nutzer unbedingt beachten muss.

Was muss ich beachten? Die wichtigsten Punkte im Überblick:

■ Bevor Sie solch eine Anlage kaufen, müssen die Voraussetzungen am Gebäude überprüft werden. Außerdem brauchen Sie auf jeden Fall die Genehmigung des Wohnungseigentümers. In manchen Wohngebieten und besonders in Eigentums-Wohnanlagen sind darüber hinaus Einschränkungen wegen der ästhetischen Wirkung der Anlage oder des Denkmalschutzes zu berücksichtigen.

■ Dann ist es wichtig zu wissen, dass nur ein Elektrofachbetrieb alle Arbeiten zur Installation der Anlage ausführen darf. Er berät Sie auch über das Verfahren zur Anmeldung und Inbetriebnahme der Anlage. Vor allem aber über alle Maßnahmen zur Sicherheit der Anlage (Überprüfung des Stromkreises, in den eingespeist wird, Prüfung, ob ein FI-Schutzschalter installiert werden muss, Kennzeichnung der speziellen Energiesteckdosen und des Einspeisestromkreises u.a.).

■ Da erneuerbare Energien genutzt werden, fallen die Balkonkraftwerke in den Geltungsbereich des Erneuerbare-Energien-Gesetzes. Als Anlagenbetreiber sind Sie für die notwendige Registrierung im Marktstammdatenregister verantwortlich. Das fordert die Bundesnetzagentur.

Mit der Installation eines privaten Mini-Kraftwerks haben Sie also nicht nur die Möglichkeit, sich direkt und persönlich an der Energiewende zu beteiligen, Sie übernehmen auch jede Menge Verantwortung. Und zum reinen Kaufpreis müssen Sie noch einiges dazu rechnen.

Weil die Situation noch deutlich komplexer sein kann, als wir sie hier schildern, empfehlen wir Ihnen vor dem Kauf eine Beratung durch unseren zuständigen Kollegen Thomas Bäcker. Sie erreichen ihn unter der 06108 6005-0.



Michael Alig



Günter Scholz

## Jetzt aber Ruhe.

### Dank und Glückwünsche an zwei sehr langjährige Kollegen

32 und 47 Jahre sind sie bei den Stadtwerken gewesen und verabschieden sich nun in den Ruhestand:

Michael Alig, 64, eigentlich gelernter Tischler und nach einer Station beim Stadtgartenamt Mühlheim fast ein Arbeitsleben lang im Lager der Stadtwerke, und Günter Scholz, ebenfalls 64, schon immer in der Finanzbuchhaltung und zuletzt Leiter Einkauf und Finanzen.

Sie waren beide ein Teil der Stadtwerke und haben über Jahrzehnte unsere Arbeit, die Zusammenarbeit mit den Kollegen und unser Gesicht nach draußen geprägt.

Und sie können beide auf ein Berufsleben mit einer Kontinuität und Loyalität zurück schauen, wie man es heute immer seltener findet.

Michael Alig, der jede Schraube im Lager kennt und Günter Scholz, der schon seine Ausbildung zum Bürokaufmann bei uns

gemacht hat, gingen beide zum 1. Juni in den Ruhestand und haben beide erst einmal gar keine außergewöhnlichen Pläne.

Michael Alig will sich mit seiner Frau die Region genauer anschauen und freut sich auf mehr Zeit für sein Hobby, das Angeln, und Günter Scholz freut sich auf Haus und Garten und etwas mehr Zeit für die Vereinsarbeit.

Wir freuen uns, dass sie beide gerne bei den Stadtwerken waren und wünschen ihnen einen schönen und gesunden Ruhestand.

Und natürlich freuen wir uns auf die Gelegenheiten, bei denen wir die zwei mal wieder als Besucher bei uns begrüßen dürfen.

Danke Michael Alig und Günter Scholz, dass ihr unsere Kollegen wart. Wir werden euch vermissen.



## Nasse Füß: eine Wassertretanlage für Lämmerspiel

2014 bei der Feier zum 725. Geburtstag von Lämmerspiel ist die Idee entstanden: Lämmerspiel braucht eine Wassertretanlage. Die Physiotherapeutin Sigrig Tinat und ihre Freunde haben dann nicht mehr locker gelassen und ihre Idee über die Jahre konsequent weiter entwickelt.

Im Juni 2016 unterzeichneten 598 Unterstützer einen Aufruf zur Realisierung dieses Projektes, der an die Stadt weiter gegeben wurde.

Diese hat dann Fördermittel akquiriert und ein Grundstück am Rande unseres Freibades in Lämmerspiel zur Verfügung gestellt. Die Unterstützer gründeten den Verein „Nasse

Füß“ und trugen noch fehlende 17.000 Euro zusammen. Die Stadtwerke Mühlheim sicherten eine dauerhafte Spende in Höhe der Wasserkosten zu. Im September 2021 konnte endlich mit dem Bau der Anlage begonnen werden.

Am 30. April 2022 schließlich ist aus der Idee, die bei einer Geburtstagsfeier entstanden war, nun die Wassertretanlage am Freibad Lämmerspiel mit Barfußpfad und einer Bank zum Ausruhen geworden.

Feierlich eingeweiht wurde die Anlage unter anderem von Bürgermeister Tybussek, der Fachbereichsleiterin Frau Lahr, Pfarrer Kost und dem Barden Rudi Eitel.

Sigrig Tinat (links) und Gudrun Monat holen sich gerne „Nasse Füß“

Die Anlage ist zugänglich über den Verbindungsfußweg vom Freibad Lämmerspiel zur Hausener Straße und steht von Mai bis September von 7.30 bis 21 Uhr allen Interessierten zur Verfügung. Und das sind schon jetzt mehr, als die Initiatorin Sigrig Tinat ursprünglich erwartet hatte: „Es herrscht ein ständiges Kommen und Gehen, es gibt viele nette Gespräche, jede Menge Rückmeldungen und so viele positive Rückmeldungen“, berichtet sie begeistert.

Damit aber nicht genug. Vorstandsmitglied Gudrun Monat sieht bereits in die Zukunft und meint: „Für den Verein bleibt aber noch einiges zu tun. Eine zweite Bank soll beschafft werden, ein Baum muss gepflanzt und eine neue Wand gestaltet werden, um nur ein paar Beispiele zu nennen.“

Wer sich für den Verein interessiert, kann unter [nasse.fuess@outlook.de](mailto:nasse.fuess@outlook.de) Kontakt aufnehmen oder ihn unterstützen unter IBAN DE63 5065 2124 0003 1243 28, Sparkasse Langen-Seligenstadt.

## Initiative „Hessen lernt Schwimmen“

### Wir sind dabei und zertifiziert.

Um die Nichtschwimmer-Quote in Hessen zu verringern, haben die hessischen Sportverbände in Zusammenarbeit mit dem Hessischen Ministerium des Innern und für Sport sowie dem Hessischen Kultusministerium eine große Initiative ins Leben gerufen. Durch die Initiative sollen mehr Bäder und Vereine angesprochen werden, Schwimmkurse anzubieten.

Denn Schwimmen ist wichtig. Schwimmen können ist der sicherste Schutz vor dem Ertrinken.

Aufgrund der Corona-Pandemie ist der Schwimm- und Wassersport fast überall weitgehend zum Erliegen gekommen. Viele Bäder waren geschlossen, und Schwimmkurse konnten nicht stattfinden. Daher ist zu befürchten, dass die ohnehin schon niedrige Zahl sicherer Schwimmer bei Kindern, die die Grundschule verlassen, noch weiter abnimmt.

Die Bäder der Stadtwerke Mühlheim bieten deshalb nun wieder verschiedene Schwimmkurse im Hallenbad an und engagieren sich in der Initiative „Hessen lernt Schwimmen“. Dafür sind wir jetzt von der Initiative zertifiziert worden.

Unsere Schwimmkurse für Anfänger und Fortgeschrittene finden Sie auf der Stadtwerke-Webseite unter der Rubrik „Kursbuchung Hallenbad“.

### Lösungen des Klima-Quiz vom Mühlheimer Mai Markt

**1. Die Stadtwerke haben bis heute fast 2/3 der Straßenbeleuchtung auf LED umgestellt. Wie viel Strom wird dadurch eingespart?**

15 % **45 %** 65 %

**2. Seit 2016 liefern die Stadtwerke ausschließlich Ökostrom. Wie viel CO<sub>2</sub> wird dadurch pro Jahr eingespart?**

9.500 t 18.000 t **29.000 t**

**3. Der max. Leistungsbedarf in Mühlheim liegt bei 16.000 kW. Wie viel Leistung können alle Mühlheimer PV-Anlagen zusammen erreichen?**

2.000 kW 3.000 kW **4.500 kW**

# DAUER- LÄUFER MIT KULT- FAKTOR

*Dr. Martens: Was als bescheidener Arbeitsschuh gedacht war, kommt seit Jahrzehnten immer wieder in Mode*

**K**ult kann man nicht planen. Jedenfalls hatte der Wehrmachtsarzt Dr. Klaus Märtens 1945 sicher nicht im Sinn, einen Schuh zu kreieren, der über alle Modeströmungen hinweg bis heute immer wieder angesagt sein sollte. Hunderte von aktuellen Modellen der von ihm angestoßenen Schuhmarke Dr. Martens sieht man heute wieder überall – in Fußgängerzonen, auf Laufstegen und Roten Teppichen, natürlich nachts im Club, in allen erdenklichen Farben und Formen bis hin zur Sandale. Natürlich auch vegan. Die klassischen „Docs“ erkennt man an den gelben Nähten, der luftgefüllten Gummisohle und einer gewölbten Kappe – ein typischer Combat Boot, also zumindest vom Look her ein Militärstiefel.

Die hatte Klaus Märtens vor Augen, als er nach dem Krieg den Mangel an stabilen Arbeitsschuhen beheben wollte – in etwas bequemerer Ausführung als die üblichen Sicherheitstiefel. Eine

Knöchelverletzung im Krieg gab den Anstoß. „Der Krieg ging zu Ende und jeder stürmte nach draußen und begann zu plündern“, erinnert sich der Doc-Martens-Erfinder. „Doch während die meisten Leute nach Wertgegenständen wie Schmuck und Pelzen suchten, suchte ich mir einen Leisten, etwas Leder, Nadeln und Nähfäden und machte mir daraus ein Paar Schuhe mit den dicken luftgepolsterten Sohlen, die ich mir ausgedacht hatte.“ Als er 1947 in der Nähe von München mit seinem Luxemburger Studienkollegen Herbert Funck die professionelle Produktion aufnahm, wurden dabei Armeebestände recycelt: Das Gummi für die luftgepolsterten Sohlen kam von der Luftwaffe, das Leder soll von Offiziershosen gestammt haben, aus den Schulterstücken von Uniformjacken wurden Einlagen. So ent-

stand ein Kassenschlager, der ab 1952 in München in rund 200 verschiedenen Ausführungen produziert wurde.

Als der Dauerläufer Ende der 1950er Jahre internationale Aufmerksamkeit erlangte, sah Schuhfabrikant Bill Griggs vom Familienunternehmen R. Griggs Group Limited in Wollaston die Gelegenheit, den heiß umkämpften englischen Markt aufzumischen. Er sicherte sich nicht nur das Patent für das Königreich, sondern verwandelte den sicheren Gesundheitstreter in das Kultobjekt, das seit Markteinführung am 1. April 1960 die verschiedensten Jugendkulturen, Popstars und Hipster von heute sexy finden. Er benannte den Dauerläufer in Dr. Martens um, fügte die gelben Nähte hinzu und registrierte die gepolsterten Sohlen als AirWair. Noch bestand die Kundschaft der unempfindlichen Treter hauptsächlich aus Postboten, Fabrikarbeitern, Polizisten oder Soldaten.

Aber schon ab etwa 1963 zogen sie erstmals die Vertreter einer Subkultur an: die ersten Skinheads, weiße Arbeiterkinder die in East London mit Einwanderern aus der Karibik und ihrer Musik aufwuchsen (Reggae, Ska), trugen „Docs“, um ihre proletarische Herkunft zu unterstreichen – in zunehmend

aggressiver Abgrenzung zu schicken Mods und langhaarigen Hippies. Mit der Zeit kein reines Männerphänomen: Weibliche Skins mit Federhaarschnitt trugen den militant wirkenden Stiefel zu zerrissenen Netzstrümpfen. Da er lange für Auflehnung und Wurzeln in der Arbeiterklasse stand, wurde er auch in der Punk-Szene getragen. Eindeutige politische Signale Richtung Links oder Rechts senden die Träger also keineswegs. Auch wenn der „Dr. Martens Beat“ in einem gewaltverherrlichenden und bis heute indizierten Lied der frühen Böhsen Onkelz quasi als Waffe besungen wird.

Als Modephänomen leben die „Docs“ in schöner Regelmäßigkeit wieder auf. In den 1980ern als Teil der Wave- oder Dark-Wave-Szene an den Füßen von Anne Clark oder Depeche Mode. In den 1990ern erweiterte sich das Spektrum um punk-affine Grunge-Anhänger wie Kurt Cobain, der Schuh eroberte die Goth- und Gruffie-Szene sowie dank den Techno-Wegbereitern Nitzer Ebb auch die härter beschallten Tanzflächen.

Die Außenseiter-Zeiten sind vorbei: Heute kostet das teuerste Modell, der Azreya Max 26-Loch Plateaustiefel, auf [www.drmartens.com](http://www.drmartens.com) 329 Euro. Dafür reicht er der lederaffinen Dame auch bis weit unter den Minirock. Auf den Plätzen folgen ein mit Swarovski-Kristallen verzierter schwarzer Stiefel (319 Euro) und ein im Siebdruckverfahren dekoriertes Chelsea Boot (309 Euro). Bei eBay werden für Docs im Look der US-Flagge mit Stahlkappe 550 Euro aufgerufen. Das Image, das mit den Kultrettern erworben wird, mag heutzutage etwas unscharf geworden sein. Dafür darf es ruhig etwas kosten. 2004 startete die wieder in England statt in Asien produzierte Vintage-Reihe. Aber die fielen in der Palette von in der Regel mehr als 250 Modellen kaum auf. Selbst Babys und Kleinkinder kann man inzwischen mit echten Docs beglücken.

Die 2022er-Kollektion stellt die Klassiker, den Stiefel 1460 und den Schuh 1461, optisch unter das Zeichen des Jahrs des Tigers. Wer den martialischen Look etwas abmildern möchte, kann zwischen kirschroten bis pinken oder lila Modellen wählen. Florale Muster, Regenbogen-Flaggen oder Graffiti-Look, Schnallen, Niete, Plateausohlen – selbst Birkenstock-Verwandte (Mules) lassen sich finden.

Aber Klassiker bleibt Klassiker: 2006 wurde nur der 1460 Dr. Martens AirWair Boot mit seinen acht Schnürlöchern pro Seite in die Liste der britischen Design-Ikonen aufgenommen. In bester Gesellschaft der Concorde, des Jaguar E, des Aston Martin DB5 und des World Wide Web. Und mit einem Preis ab 189 Euro zählt er zu den günstigsten Erwachsenenmodellen unter den Stiefeln. Fehlt nur noch, dass der nächste James Bond ihn zum Smoking trägt.



Liebe Leserinnen und Leser unseres m.agazin,

ich ziehe es jetzt durch. Bereits in der Winter- und Frühjahrsausgabe hatte ich Ihnen Gerichte aus *Bella Italia* vorgestellt – und auch in dieser Sommerausgabe habe ich mich für ein italienisches Rezept entschieden. Denken Sie auch sofort an Pizza, wenn Sie das Wort ‚Italien‘ hören? Mir geht es genauso, deshalb gibt es heute Pizza, aber nicht einfach Salami, Schinken, Käse. Ich habe etwas Spannenderes für Sie ausgesucht. Probieren Sie doch einmal:



## Nektarinenpizza

Taleggio, Mangold und Basilikumpesto

### Zutaten

1 Würfel Hefe  
1 TL Zucker  
500 g Mehl, Typ 405, zzgl. etwas mehr zum Verarbeiten  
9 EL natives Olivenöl extra  
200 g Mascarpone  
150 g Ricotta  
150 g Mangold  
400 g Nektarinen  
200 g Taleggio (würziger, italienischer Weichkäse)  
alternativ Fontina oder einen würzigen, deutschen Weichkäse  
1 Bund Basilikumblätter  
50 g Parmesan  
1–2 Knoblauchzehen  
etwas Salz und frisch gemahlener schwarzer Pfeffer

### Zubereitung

Für den Teig Hefe und Zucker in 300 ml lauwarmem Wasser auflösen. Mehl in eine große Schüssel geben und eine Mulde hineindrücken. Die Hefemischung hineingeben, mit etwas Mehl bestäuben und mit einem Küchenhandtuch abgedeckt 15 Minuten an einem warmen Ort ruhen lassen. 4 EL Olivenöl und 1 TL Salz dazugeben und alles zu einem glatten Teig verkneten. Diesen zu einer Kugel formen und abgedeckt 60 Minuten ruhen lassen.

Mascarpone, Ricotta und 1–2 EL Olivenöl verrühren, salzen, pfeffern und kaltstellen.

Wenn die Masse zu zäh ist, etwas Mineralwasser zugeben.

Mangold waschen und von den Stielen befreien (diese ggf. anderweitig verarbeiten), die Blätter in Streifen schneiden. Nektarinen waschen, halbieren, entsteinen und in Spalten schneiden.

Den Taleggio oder die Alternative ebenfalls in Scheiben schneiden.

Basilikumblätter, Parmesan, Olivenöl, Knoblauch, Salz und Pfeffer in ein hohes, schmales Gefäß geben und mit dem Stabmixer fein zu Pesto pürieren. Sollte die Masse zu dick werden, noch etwas Olivenöl zufügen.

Den Backofen mit zwei Backblechen auf 200° C Heißluft vorheizen. Teig auf der leicht bemehlten Arbeitsfläche durchkneten, in 4 gleich große Portionen teilen und jeweils rund ausrollen.

Je 2 Pizzafäden auf 1 Bogen Backpapier legen. Die Teiglinge mit der Mascarpone-Ricotta-Creme bestreichen und mit Taleggio belegen.

Die Pizzen portionsweise samt Papier < auf die heißen Bleche ziehen und im vorgeheizten Ofen 15–20 Minuten backen. Nach 8 Minuten Backzeit Nektarinen und Mangold darauf geben.

Die Pizzen mit Basilikumpesto beträufelt servieren.

Buon Appetito und einen traumhaften Sommer!



260 € Prämie für  
mein E-Mobil?

Wir machen das.

**E-Mobilität rechnet sich. Für das Klima – und nun auch noch zusätzlich für Sie.  
Mit einer Extra-Prämie jedes Jahr.**

Eine sogenannte THG-Quote kann jetzt jeder Halter eines rein batteriebetriebenen E-Mobils beanspruchen – als Prämie für seinen Beitrag zur Reduzierung der Treibhausgase (THG). Und das Schönste: Diese Prämie gibt es jedes Jahr, solange das Fahrzeug auf Ihren Namen zugelassen ist. Die Abwicklung der Auszahlung erfolgt ganz einfach über Ihre Stadtwerke Mühlheim.

Interesse? Scannen Sie einfach den QR-Code und lassen Sie sich durch den Registrierungsprozess führen.



Wir machen das. Ihre Stadtwerke

mühl  
heim  
am  
main