

Schüler schreiben: Ein Projekt der Frankfurter Allgemeinen Zeitung und des Bundesverbandes deutscher Banken

Ein klassischer Schubladenhüter

Ausrangierte Handys sind doch noch zu gebrauchen

Laut einer Studie von Nokia aus dem Jahr 2008 hatte jeder Handy-Nutzer durchschnittlich schon fünf Telefone. Werden diese ausrangiert, so landen sie meist in Schubladen, statt recycelt zu werden. Der Gießener Gymnasiast Martin Möller hat gerade einen Mobilfunkvertrag mit neuem Handy abgeschlossen. Von Handy-Recycling hat er noch nichts gehört. Sein altes Telefon werde er „wohl zu Hause verstecken“. Wie er machen es viele: laut der Nokia-Studie 44 Prozent. Nur drei von hundert recyceln ihr Mobiltelefon. Und nur die Hälfte der Befragten wisse überhaupt, dass Handys wiederverwertbar seien. Ein Viertel der Nutzer gibt sein altes Handy in der Familie oder an Freunde weiter, und 16 Prozent verkaufen es im Internet.

Sabine Lemke von der Bundesgeschäftsstelle des Naturschutzbundes Deutschland (Nabu) in Berlin betreut die Kampagne „Alte Handys für die Havel“. Sie erklärt, dass Mobiltelefone nur 18 bis 24 Monate genutzt werden. Dann laufen die Verträge aus. Und ein neuer Vertrag beinhaltet oft ein neues Handy. Nach Schätzungen von Vodafone besitzen mehr als 70 Millionen Mobilfunknutzer in Deutschland rund 130 bis 140 Millionen Handys. Für jedes eingesamelte Telefon bekommt der Nabu drei Euro vom Projektpartner Vodafone. So kamen seit 2006 mehr als 44 000 Handys zusammen, die gemeinsam mit von Vodafone-Kunden gespendeten Bonuspunkten (eine Art Treuerabatt) rund 240 000 Euro ergeben haben. Dieses Geld fließt in die Renaturierung der Unteren Havel. Das zurzeit größte Fluss-Renaturierungsprojekt Mittel-



Die inneren Werte zählen.

Foto AP

ropas kostet den Bund, die Länder und den Nabu 22 Millionen Euro. „Der Nabu hat einen Eigenanteil von 1,6 Millionen Euro“, erklärt Lemke. „Da ist die Handy-Aktion eine wichtige Einnahmequelle.“

Seit Februar 2003 sind Hersteller und Vertrieber von Elektro- und Elektronikgeräten verpflichtet, Altgeräte kostenlos zurückzunehmen und fachgerecht zu entsorgen. Das ist das Geschäftsfeld der Münchener Zonzoo GmbH, die zur englischen Zonzoo Group gehört und bis 2009 als Greener Solutions GmbH firmierte. Bei ihr sind im Jahr 2007 rund 450 000 gebrauchte Handys eingetroffen. Im Jahr 2008 erzielte die Zonzoo einen Umsatz von 11,5 Millionen Euro. Zonzoo bietet sowohl den Ankauf von Handys über seine Internetplattform an als auch Recyclingdienste für Hersteller und Erstvertrieber. Seit ihrer Gründung im Jahr 2001 in England hat

sie eigenen Angaben zufolge europaweit mehr als 10 Millionen Handys recycelt oder wiederaufbereitet. Bis zu 200 Euro zahlt Zonzoo für Handys beim Online-Ankauf. Für das sechs Jahre alte Handy Nokia 5140i mit einem Einführungspreis von 249 Euro werden noch rund 3 Euro geboten, bei noch älteren Handys nur die kostenlose Entsorgung. Auf der Internetseite muss der Kunde nur Hersteller, Typ und Funktionsfähigkeit eintragen, um den Preis zu erfahren. Zonzoo verspricht außerdem, 5 Prozent des Ankaufspreises an Umwelt- und Sozialprojekte zu spenden. An welchen der 50 Partner, darunter Ärzte für die Dritte Welt oder der Frankfurter Zoo, entscheidet der Kunde.

Zoo eintreffenden Handys werden bei Zonzoo überprüft, ob sie für den Wiederverkauf geeignet sind oder nicht, sagt Pressesprecher Tim Augustin. Wichtig für einen Wiederverkauf sei auch, ob es einen Markt für das Handy gebe. Sollte sich die Aufbereitung nicht lohnen, werden funktionierende Einzelteile weiterverwendet, die Überreste dem Rohstoffrecycling zugeführt und geschreddert. „Die Quote der wiederverkäuflichen Geräte liegt im Allgemeinen zwischen 40 und 60 Prozent“, meint Augustin. Über Zwischenhändler gelangen die erneuerten Geräte dann in Schwellenländer.

Für manche Mobilfunkbetreiber wie E-Plus wickelt Zonzoo auch die komplette Rücknahme ab bis hin zur notwendigen Meldung an die Stiftung Elektro-Altgeräte Register in Fürth. Dort werden die von den Herstellern in Umlauf gebrachten Elektrogeräte und die Menge der wieder eingesammelten Geräte erfasst. E-Plus unterstützt mit dem Erlösen aus der Sammlung den Malteser Hilfsdienst. Der größte deutsche Anbieter T-Mobile arbeitet bei der Althandy-Sammlung mit der Deutschen Umwelthilfe in Radolfzell zusammen. Das Recycling übernimmt die Europa Trading & Recycling Services GmbH aus Solingen. Dort werden etwa zwei Drittel der Althandys – 2008 wurden 69 000 zurückgenommen – nach geringfügigen Reparaturen wiederverwendet. Nutzbare Teile defekter Mobiltelefone dienen zur Reparatur anderer Altgeräte, der Rest wird ortsnah bei einem Entsorgungsbetrieb zerlegt und recycelt. Laut T-Mobile enthält jedes Handy knapp 32 Gramm recyclingfähige Metalle, unter anderem Silber, Gold und Platin.

Über die Internetseite der 2008 gegründeten Asgodas.nu GmbH in Frankfurt an der Oder kann man sein altes Handy ebenfalls loswerden. Für ein neuwertiges Nokia 5140i mit Zubehör bekommt man dort 11 Euro, allerdings sinkt der Preis kontinuierlich. „Tausende Handys und iPods“ zählt Geschäftsführer Christian Wolf monatlich. Für 2009 peilte man einen Umsatz von 450 000 Euro an. Nach Handys und MP3-Playern sollen Navigationsgeräte, Laptops, Spielekonsolen und Digitalkameras folgen. Die eingegangenen Geräte werden dann einer umfangreichen Aufarbeitung unterzogen und die Software in den Werkzustand zurückgesetzt. Anschließend werden die Geräte im Internetauktionshaus Ebay mit zwölf Monaten Garantie weiterverkauft. Das Nokia 5140i bietet Asgodas.nu ab etwa 40 Euro zuzüglich Versandkosten an. Bei Ebay wird das Handy gebraucht für knapp unter 70 Euro gehandelt. Für den Gymnasiasten Martin Möller lohnt sich der Verkauf mehr als das Recycling. Was er machen wird? „Mal sehen. Wahrscheinlich landet es trotzdem in der Schublade.“

Philipp Nuhn
Landgraf-Ludwigs-Gymnasium, Gießen

Horn • Coesfeld, Städt. Gymnasium Nepomucenum • Cottbus, Humboldt-Gymnasium • Daun, Thomas-Morus-Gymnasium • Dortmund, Malinckrodt-Gymnasium • Dresden, Romain-Rolland-Gymnasium • Duderstadt, Eichsfeld-Gymnasium • Düsseldorf, Erzbischöfl. St. Ursula-Gymnasium • Düsseldorf, Städt. Leibniz-Gymnasium • Elmshorn, Bismarckschule • Essen, Erich-Kästner-Gesamtschule • Frankenthal, Albert-Einstein-Gymnasium • Frankfurt/Main, Musterschule • Freiburg i. Br., Wentzinger-Gymnasium • Fulda, Marienschule • Geisenheim, Internat Schloss Hansenberg • Geisenheim, St. Ursula-Schule • Gießen, Landgraf-Ludwigs-Gymnasium • Grimmen, Gymnasium • Halle, KGS „Wilhelm von Humboldt“ • Hamburg, Handelsschule Weidenstieg • Heubach, Rosenstein-Gymnasium • Ingelheim, Sebastian-Münster-Gymnasium • Kassel, Georg-Christoph-Lichtenberg-Schule • Kassel, Jacob-Grimm-Schule • Köln, Erzbischöfliche Ursulinschule • Langenhagen, Gymnasium • Leonberg, Johannes-Kepler-Gymnasium • Lüneburg, Gymnasium Oedeme • Lütjensburg, Gymnasium • Neuruppin, Karl-Friedrich-Schinkel-Gymnasium • Niederkassel, Kopernikus-Gymnasium • Oldenburg, Neues Gymnasium • Ostringen, Leibniz-Gymnasium • Paderborn, Gymnasium Schloß Neuhaus • Pölnitz, Gymnasium „Am Weißen Turm“ • Prien, Ludwig-Thoma-Gymnasium • Riedlingen, Kreisgymnasium • Rockenhausen, Integrierte Gesamtschule • Saarbrücken, Günther-Wege-Gymnasium für Wirtschaft • Sasbach, Heimschule Lender • St. Wendel, Cusanus-Gymnasium • Stadtlöhn, Geschwister-Scholl-Gymnasium • Straßburg, Goethe-Gymnasium • Stuttgart, Königin-Olga-Stift • Taurunstein, Gymnasium • Urdorf, Kantonschule Limmattal • Würzburg, Friedrich-Koenig-Gymnasium • Würzburg, St. Ursula-Schule • Zwickau, Käthe-Kollwitz-Gymnasium.

Der kostbare Wortschatz

Zweisprachige Wörterbücher sind gefragt – aber nicht auf dem Papier. Der Online-Anbieter Leo.org lockt viele Kunden ins Netz.

Sie sind einfacher zu bedienen, schneller und umfangreicher als herkömmliche Angebote, aber vor allem sind sie eines: kostenlos. Online-Wörterbücher laufen ihren gedruckten Konkurrenten den Rang ab. „Allein im Jahr 2009 waren Marktrückgänge von 10 Prozent und damit 4,4 Millionen Euro bei den Übersetzungswörterbüchern in Deutschland zu verzeichnen“, berichtet Jan Cloeren, Verlagsleitung Wörterbücher von der Pons GmbH, die im vergangenen Jahr einen Umsatzrückgang von 5 Prozent hatte. Besonders die großen, teuren Wörterbücher von traditionsreichen Unternehmen wie Langenscheidt und Pons werden immer weniger gekauft. „In den letzten fünf Jahren ist der Markt um 50 Prozent zurückgegangen“, konkretisiert Vincent Docherty, Leiter der Wörterbuchabteilung bei der Langenscheidt KG. Nach Aussagen des Börsenvereins des Deutschen Buchhandels umfasst der Großwörterbuch-Markt nur noch etwa 4 Millionen Euro.

Online-Wörterbücher hingegen werden immer populärer. Marktführer ist laut Deutschem Internet Verband Leo.org, das seit 15 Jahren das Geschehen mitbestimmt. Mit einem Umsatz von nach eigenen Angaben rund 1 Million Euro im Jahr gehört es zu den wenigen Anbietern, deren Geschäft kostendeckend ist. Die Pons GmbH, die seit 2008 ebenfalls ein Sprachportal mit zehn zweisprachigen Wörterbüchern und maschineller Textübersetzung betreibt, macht noch Verluste. „In heutigen Zeiten ist es unabhängig, seiner Marke ein zweites Standbein in der virtuellen Welt aufzubauen. Wir sehen Pons.eu als Zukunftsinvestition. Es ist als mittelfristig profitables Projekt angelegt, das gerade erst richtig anläuft“, erklärt Cloeren.

Laut Alexa.com besuchen täglich 4 Millionen Menschen das Online-Wörterbuch Leo, davon 3 Millionen aus Deutschland. Insgesamt liegt Leo auf Platz 18 der in Deutschland meistbesuchten Internetseiten. Damit schlägt es alle vergleichbaren Online-Wörterbücher im deutschsprachigen Raum. Das konkurrierende Angebot Dict.cc kann an Werktagen bis zu 1,3 Millionen Besucher vorweisen, Pons.eu erreicht diese Zahl in einem Monat. Leo (link everything online) war ursprünglich eine von Achim Jung ins Leben gerufene Studenteninitiative der TU München in Kooperation mit der Ludwig-Maximili-



Deutsch-Schweizer Wörterbuch? Nein, aber der Rechtschreib-Duden, der sich in gedruckter Form immer noch relativ gut verkauft.

Foto Alimidi

ans-Universität. Mit zunehmender Entwicklung des Internet wurden zunächst nur zweisprachige deutsch-englische Wörterbücher sowie andere Dienste frei zugänglich ins World Wide Web gestellt. Im Jahr 2001 überschritt man die Millionengrenze bei den täglichen Wortanfragen. Mit einem deutsch-französischen Wörterbuch wurde das Angebot 2004 erweitert. Mittlerweile gibt es auch ein deutsch-spanisches, ein deutsch-italienisches und ein deutsch-chinesisches Wörterbuch, ein deutsch-russisches soll 2010 hinzukommen. Aufgrund der stetig wachsenden Nutzerzahlen wurde 2006 die Leo GmbH in Sauerlach bei München gegründet. Geschäftsführer ist Hans Riethmayer, und die Zahl der Angestellten liegt heute bei knapp 20. Die täglichen Suchanfragen liegen von Montag bis Donnerstag bei etwa 12 Millionen, freitags und am Wochenende sinken sie auf 4 bis 7 Millionen. Mehr als 80 Prozent davon entfallen auf das deutsch-englische Wörterbuch. Momentan umfasst der deutsch-englische Bereich 590 000 Wörter und Wendungen, bei den anderen Sprachkombinationen sind es jeweils 100 000 bis 200 000. Ein gedrucktes deutsch-englisches Taschenwörterbuch

beinhaltet etwa 130 000 Stichwörter. Sollte bei Leo eine Übersetzung nicht gefunden werden, so kann man in einem Forum nachfragen. Dort helfen Übersetzer und andere Nutzer weiter. Zudem existieren weitere Foren, in denen man sich über Land und Leute austauschen, neue Wörter hinzufügen und auf falsche Angaben hinweisen kann. Auch ein Sprachtrainer ist vorhanden. Neben den Übersetzungen werden zu den meisten Ausdrücken weiterführende Informationen wie Vertonung, Deklinations- und Konjugationstabellen, deutsche Rechtschreibung und korrekte Pluralbildung angeboten, zum Teil von anderen Unternehmen wie der Linguatex Sprachtechnologien GmbH. „Als Gegenleistung stellen wir unseren Kooperationspartnern Werbeflächen auf unserer Seite zur Verfügung“, sagt Doris Leibold von der Leo GmbH.

Im vergangenen Jahr wurde eine Kooperation mit dem Gabler Verlag initiiert. Dieser bietet eine Online-Version seines Wirtschaftslexikons an und überlässt den entsprechenden deutschen Wortschatz von mehr als 20 000 Wirtschaftsbegriffen der Leo GmbH, die ihr Wortrepertoire somit

erweitern konnte. Unter den Zusatzinformationen findet man nun auch einen Link zur deutschen Erklärung des Fachworts aus dem Wirtschaftslexikon. Im Gegenzug verlinkt der Gabler Verlag für die englische Übersetzung auf Leo. Davon profitieren beide Seiten. „Wir beide können so unseren Nutzern ein umfangreicheres Angebot bieten, und zudem werden durch Leo mehr Leute auf unsere Seite aufmerksam gemacht“, erklärt Ricardo Mosena von der Redaktion des Wirtschaftslexikons.

Seit einigen Jahren stellt Leo auch kostenlose PDA- und MDA-Versionen zur Verfügung, mit denen man zum Handy aus auf das Wörterbuch zugreifen kann. Zudem gibt es die Lion-Shareware, mit der man Wörter direkt durch einen Mausclick und ohne einen Extra-Besuch des Wörterbuchs übersetzen kann. Für Unternehmen und Forschungseinrichtungen sind die Lizenzen kostenpflichtig. Eine Einzellizenz kostet 17,85 Euro, eine Firmenlizenz 6500 Euro. Forschungseinrichtungen müssen einen Betrag von 178 Euro zahlen. Doch dieses Geschäft ist laut Riethmayer eher ein Verlustgeschäft. „Die Lion-Anwendung ist ein technisches Feature, das unsere Nutzer wünschen und wir sehr gerne anbieten wollen, auch wenn es nicht profitabel ist.“ Geld verdient Leo aufgrund der hohen Zahl seiner Seitenaufträge mit den Werbeflächen. Ein Werbe-Button auf der Seite des deutsch-englischen Wörterbuchs kostet 3150 Euro je Woche, auf der des deutsch-chinesischen Wörterbuchs nur etwa 200 Euro. Im Forum beläuft sich ein Werbebanner sprachenunabhängig auf 1150 Euro und im Vokabeltrainer auf 350 Euro. Insgesamt stehen etwa 23 Banner und Buttons sowie 72 Werbe- und Textlinks zur Verfügung.

Um den Anschluss nicht zu verlieren, rüsten die Printverlage nach. Wörterbücher gibt es mittlerweile in allen möglichen Varianten: als On- und Offline-Versionen fürs Handy und den Computer oder als taschenrechnerähnliche Wörterbücher. „Wenn wir heutzutage Wörterbücher verkaufen, ist im Paket immer eine Version für den Computer und das Handy mit dabei“, erklärt Cloeren. „So kann jeder selbst entscheiden, wie er sein Wörterbuch am liebsten nutzen will.“

Doch Beliebtheit ist nicht immer mit fachlicher Akzeptanz gleichzusetzen. „Ich persönlich nutze Leo auch, ebenso wie meine Studenten“, sagt Professorin Britta Mondorf von der Abteilung English Linguistics der Universität Mainz. „Jedoch lasse ich Leo nicht als Quelle für wissenschaftliche Arbeiten zu. Dazu fehlt mir die lexikographische und redaktionelle Überprüfung.“ Ricardo Mosena ist sich dieses Misstrauens bewusst: „Deswegen verlinken wir für eine Übersetzung nicht nur auf Leo, sondern auch auf Pons.eu und überlassen unseren Nutzern, ob sie sprachliche Vielfalt und Lebendigkeit oder redaktionelle Sicherheit bevorzugen.“

Klara Keutel
Internat Schloss Hansenberg, Geisenheim

Ein Mann will nach oben

Johannes Schelle baut Baumhäuser

Baumhäuser sind Orte des Rückzugs und Abenteuerers. Sie sind ein Stück Urlaub zu Hause im Grünen. Dass diese mehr sein können als einfache Spielhäuschen in luftiger Höhe, beweist die Baumbaron GmbH in München, die große und kleine Baumhäuser baut. Deren Erfolgsgeschichte begann vor gut 15 Jahren, als der Zimmerermeister, Bautechniker und staatlich geprüfte Restaurator Johannes Schelle ein Foto seines selbstgebautes Baumhauses ins Internet stellte. Erst nach einem halben Jahr bekam Schelle seinen ersten Auftrag. Den Gewinn daraus investierte er in einen besseren Internetauftritt, und die Nachfrage nach seinen Baumhäusern stieg. 2004 gründete Schelle schließlich sein Unternehmen, das damals einer der ersten Anbieter für die Planung und den Bau von Baumhäusern war.

Heute hat Schelle vier feste Mitarbeiter. Zudem arbeiten für ihn bei Bedarf freiberufliche Baumkletterer, Zimmerleute und Schreiner. Bei anspruchsvollen Projekten kommen zusätzlich Statiker zum Einsatz. Baumbaron baut jährlich 15 Baumhäuser, die auf Wunsch auch mit einem TÜV-Gutachten zu haben sind. Betrag der Umsatz 2004 noch 20 000 Euro, so waren es 2009 schon mehr als 200 000 Euro. Es wurden auch bereits größere Projekte für Jugendcenter, Kindergärten oder etwa das Baumhaushotel Solling realisiert. Für 2010 stehen zwei weitere Baumhausprojekte auf dem Plan. Und das neueste Produkt sind Wendeltreppen für den bequemen Aufstieg. Auch an kuriose Aufträge kann man sich erinnern. In Basel wollte ein Kunde von seinem Baumhaus aus nicht nur auf die Schweiz, sondern auch auf die angrenzenden Nachbarländer Deutschland und Frankreich herabsehen.

Die Grundlage eines jeden Baumhauses ist zunächst der richtige Baum. Weniger tragfähige Arten wie Pappeln, Ulmen und Birken müssen durch Stelzen gestützt werden. Der perfekte Baumhaus-Baum hat einen Stammdurchmesser von mindestens 20 Zentimetern, wie er bei Linden, Eichen, Buchen und Eschen zu finden ist. „Der Traum-Baumhaus-Baum ist die Eiche“, sagt Schelle. „Sie schottet super ab und kann ihre Wunden schnell verschließen.“ Generell soll der Baum möglichst wenig verletzt werden, denn jede Verletzung ist eine Eintrittspforte für Pilzbefall. „Und wenn wir einen Baum belasten müs-

sen, verwenden wir Edelstahlschrauben, die wir mit einer Baumpflegerfirma entwickelt haben.“

An Ausstattung ist so gut wie alles möglich, vom einfachen Bett bis hin zum Luxusbaumhaus mit Heizung. So ein exklusives Wolkenheim kann bis zu 40 000 Euro kosten, das kleinste Baumhaus für Kinder ist ab 5000 Euro zu haben. Das Durchschnittsbaumhaus liegt bei 12 000 Euro, soll es winterfest mit durchschnittlicher Größe und Ausstattung sein, zahlt man 20 000 Euro. Privatleute machen 80 Prozent der Kundschaft aus. Viele wollen ihre Kinder mit dem Baumhaus im eigenen Garten von drinnen nach draußen locken, wovon Fernseher, Computer und Playstation in die Natur. Von der Wirtschaftskrise spürt Schelle kaum etwas, es sind nur viele kleinere Aufträge für einfache Baumhäuser weggefallen, wie sie das Unternehmen vor drei Jahren noch zahlreich hatte.

Das Errichten eines Baumhauses kann zwischen vier Tagen und zweieinhalb Wochen dauern. Baumbaron verwendet als Hauptbaustoff ausschließlich Lärchenholz aus den Wäldern Bayerns, damit das Baumhaus nicht als Fremdkörper empfunden wird. Rostfreier Edelstahl dient zur Befestigung der Geländer. Zum Aufhängen des Baumhauses werden ummantelte Stahlseile verwendet. Für die Fenster kann neben normalem Glas auch Sicherheitsglas eingesetzt werden. „Wenn mich ein Auftraggeber fragt, wie lange das Baumhaus halten wird, kann ich mit gutem Gewissen sagen: weit über zehn Jahre“, meint Schelle, der auch die Wartung und Reparatur seiner Baumhäuser anbietet. Deren Nutzung ist individuell verschieden: als Gästezimmer, Yoga-Raum, Büro oder Familientreffpunkt.

Inzwischen gibt es auch andere Anbieter auf dem Markt. Wer es sich zutraut, sein Baumhaus selbst zu bauen, lässt sich bei der Baumleiben ltd. in Hessisch Oldendorf einen Entwurf anfertigen und setzt diesen dann selbst um. Im Paketpreis von 900 bis 1600 Euro ist eine dreimonatige Online-Hilfe inbegriffen. Bei den meisten Aufträgen wird jedoch auch dort nicht nur die Planung, sondern der komplette Bau in Auftrag gegeben. Man wirbt damit, die Kinder der Auftraggeber in den Bau mit einzubeziehen.

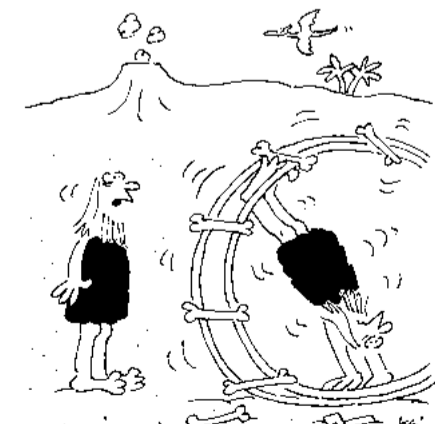
Christina Lienhart
Heimschule Lender, Sasbach

Über die Runden kommen

Rhönräder stellt kaum jemand her

Rhönrad fährt man rund um die Welt. „Im Jahr verkaufen wir um die 150 Rhönräder“, erzählt Oswald Zimmermann, Geschäftsführer der Rhönradbau und Rohrbiegefertigungs GmbH aus Taunusstein, „davon 70 in Deutschland“. Japan und die Schweiz sind mit etwa 20 Rädern die Hauptabnehmer im Ausland. Der Rest wird weltweit vertrieben, an Vereine sowie Zirkusse und Varietés, wie zum Beispiel an den Russischen Nationalzirkus und an den Cirque du Soleil. In 17 Länder hat der gelernte Maschinenschlosser bereits geliefert.

Erfunden wurde das Turngerät, das einem überdimensionalen Hamsterrad ähnelt, um 1920 von Otto Feick. Als Sohn eines Schmieds baute Feick sich aus Fassreifen ein Sportgerät als Zeitvertreib und ließ es 1925 in der Rhön zum Patent anmelden, daher auch der Name. Es besteht heute aus zwei kunststoffummantelten Stahlreifen, die durch sechs Sprossen verbunden sind. Feick reiste um die Welt, um



sein Rad bekannt zu machen. 1936 wurde es sogar bei den Olympischen Spielen in Berlin vorgeführt. „Seit 1979 sind die Räder einheitlich genormt“, erklärt Klaus Jipp, Fachgebietsvorsitzender des Schwäbischen Turnerbunds, „denn es kam vor, dass die Sprossen und Griffe unterschiedlich weit voneinander entfernt waren, weshalb Turner an Wettkämpfen ab und zu herunter- oder durchfielen.“ In 215

Vereinen in Deutschland kann die Sportart ausgeübt werden. Die Weltmeisterschaft findet alle zwei Jahre statt, ein Dutzend Länder tritt an. Unterschiedlich gibt es aufgrund der Normmaße nicht mehr, alle turnen in den gleichen Rädern.

„Konkurrenten habe ich nicht wirklich“, sagt Zimmermann. In Deutschland gibt es nur noch einen weiteren Hersteller, Hermann Spicker, der aber nur wenige Räder produziert. Dennoch kann der Drei-Mann-Betrieb in Taunusstein nicht allein durch den Rhönradbau bestehen. Deshalb werden auch Rohre für Schlossereien gebogen. Eine Ausbildung zum Rhönradbauer gibt es nicht. Zimmermann ist Schlosser und hat die Rohrbiegemaschinen zur Herstellung der Rhönräder selbst entworfen. „Für ein Rhönrad brauchen wir 12 bis 15 Arbeitsstunden“, sagt Zimmermann. Das hat seinen Preis. Ein Rad in einer Größe von zwei Metern kostet zwischen 850 und 1250 Euro. „Wir biegen die Edelstahlrohre zu Reifen, Griffen und Sprossen und schweißen diese zusammen. Zum Schluss kommt außen herum noch eine Kunststoffummantelung aus PVC.“ Auch die Reparatur von kaputten Rädern sowie Neulackierungen sind möglich.

1987 hat der Taunussteiner Schlosser angefangen, Rhönräder zu bauen. Auf die Idee kam er durch Wolfgang Bienen, den Trainer und mehrfachen Weltmeister. „Er hat mich gefragt, ob es mir nicht Spaß machen würde, und somit habe ich den ehemaligen Hersteller Schiffbauer abgelöst.“ Das kleinste Rad, das er bisher gebaut hat, war gerade mal einen Meter groß und somit passend für ein dreijähriges Kind, welches aber wahrscheinlich etwas zu früh dran war, „denn das Wichtigste beim Rhönradturnen ist die Körperspannung und die Muskelkraft“, erläutert Jipp. Viele Vereine haben Showturngruppen und können für Veranstaltungen gebucht werden. Die Nachfrage nach der Neuentwicklung eines Rhönrades mit Leuchtdioden ist gerade deshalb sehr hoch. „Allerdings habe ich davon erst drei verkauft“, meint Zimmermann, „denn der Preis liegt bei 4000 Euro“. Der Umsatz ist insgesamt zurückgegangen. 2009 waren es 350 000 Euro, vor zehn Jahren noch 810 000 DM.

Lucie Preißler
Johannes-Kepler-Gymnasium, Leonberg