

LEBENSWELTEN®

03 | 14





Editorial & Inhalt

Liebe Leserin, lieber Leser,

was wäre das Leben ohne Veränderungen? Sicher, es gibt Momente, in denen wir uns nichts sehnlicher wünschen, als dass alles so bliebe, wie es ist. Aber Veränderungen gehören zum Leben dazu. Sie fordern uns heraus und führen zu einer ständigen Weiterentwicklung unserer Persönlichkeit und unserer Lebenswelten. Kurzum: Sie machen das Leben erst richtig interessant.

Auch der deutsche Immobilienmarkt hat sich in den letzten Jahren deutlich verändert. Einerseits hält der Immobilien-Boom weiter an, andererseits lassen steigende Grundstückspreise und eine nie dagewesene Knappheit an attraktiven Angeboten die Luft für die gesamte Branche dünner werden. Eine Entwicklung, die Privatleute, Kunden, Bauträger und Investoren gleichermaßen betrifft. In unserem Leitartikel auf den Seiten 3 bis 5 berichten wir über die aktuelle Marktsituation und deren Auswirkungen bei der Suche nach geeigneten Grundstücken.

Veränderung bedeutet aber auch, Altes zu bewahren und Neues zum Leben zu erwecken, so wie es uns bei den Raphaelhöfen Soers in Aachen erfolgreich gelungen ist. Für dieses besondere Projekt wurde INTERBODEN vor Kurzem mit dem renommierten FIABCI Award ausgezeichnet. Die Details dazu finden Sie auf Seite 8.

Und zu guter Letzt: Was wir Ihnen neben einer interessanten Lektüre dieser Ausgabe wünschen, das erfahren Sie, wenn Sie die Seite 17 aufschlagen. Lassen Sie sich überraschen!

Dr. Reiner Götzen,
Geschäftsführender Gesellschafter der INTERBODEN Gruppe

3

Immer auf der Suche

Der Immobilienmarkt boomt, die Nachfrage und damit auch die Preise gehen durch die Decke. Die Marktlage ist schwierig geworden. Vor allem in den Großstädten ist der Markt überhitzt. Was bedeutet das für die Akquise? Wie viele andere Unternehmen der Immobilien- und Baubranche stellt sich auch die INTERBODEN Gruppe der Aufgabe, den Herausforderungen der angespannten Wohnungsmarktsituation vorausschauend zu begegnen.



8

Raphaelhöfe Soers sind Gold wert!

Das INTERBODEN Projekt Raphaelhöfe Soers in Aachen ist diesjähriger Preisträger des renommierten FIABCI Prix d'Excellence Germany und gewinnt Gold in der Kategorie 'Wohnen'. Insbesondere der ganzheitliche, gelungene Ansatz, das wirtschaftlich erfolgreich funktionierende Gesamtkonzept aus Architektur, Nachhaltigkeit, urbaner Integration, Nutzbarkeit und Innovation waren ausschlaggebend für die Wahl der Jury.



10

Das Flair erleben

Modern, hell und unbeschwert, dieses Lebensgefühl vermittelt le flair. Das Wohnviertel im Szenestadtteil Pempelfort erwacht seit Baubeginn im Frühjahr 2010 Stück für Stück zum Leben. Bis 2018 sollen hier insgesamt mehr als 800 Wohneinheiten entstehen. le flair bietet bereits jetzt urbanes und zeitgemäßes Wohnen. Davon kann man sich auch in der neuen le flair Musterwohnung überzeugen.





Immer auf der Suche

Der Immobilienmarkt boomt, die Nachfrage und damit auch die Preise gehen durch die Decke. Die Marktlage ist schwierig geworden. Vor allem in den Großstädten ist der Markt überhitzt, sodass Fehlentscheidungen vorprogrammiert sind: Vielfach stimmt das Preis-Leistungs-Verhältnis nicht mehr, manch einer zögert in Erwartung weiter steigender Preise zudem den Verkauf von Gebäuden oder Grundstücken hinaus. Das macht die Situation für all jene, die auf der Suche nach Grundstücken und Immobilien in guten Lagen sind, sehr schwierig. Die hohen Kaufpreise von Grundstücken schlagen sich natürlich auch auf den Kaufpreis und die Mietpreise für den Endkunden nieder. Hier ist man allerdings schon am oberen Ende angekommen.

Um Wohnraum auch für „Normalverdiener“ anbieten zu können, ist nun auch die Politik auf den Plan getreten und greift in den Markt ein – zum Beispiel in Düsseldorf durch das Handlungskonzept Wohnen (HKW). Hierbei wird kommunal festgelegt, dass ein ausgewogenes Wohnraumangebot in allen Preissegmenten bereitgestellt werden soll. Für Düsseldorf bedeutet dies beispielsweise, dass bei Neubauprojekten verbindliche Vorgaben zur Schaffung von Kontingenten im geförderten sowie preisgedämpften Wohnungsbau eingehalten werden müssen, um den Anteil an gefördertem und miet- sowie kaufpreisgebundem Wohnungsbau bei neuen Wohnungsbauprojekten zu erhöhen. ►►

„Unser Fokus richtet sich auf zentrale und attraktive Lagen in Groß- und Mittelstädten ab circa 50.000 Einwohnern.“

Rechts: Andreas Ludwig, Prokurist und Bereichsleiter Projektentwicklung Wohnen bei INTERBODEN.

- Was bedeutet das für die Akquise? Wie viele andere Unternehmen der Immobilien- und Baubranche stellt sich auch die INTERBODEN Gruppe der Aufgabe, den Veränderungen und Herausforderungen der angespannten Wohnungsmarktsituation aktiv und vorausschauend zu begegnen.

Andreas Ludwig, Prokurist und Bereichsleiter Projektentwicklung Wohnen bei INTERBODEN, verfügt über langjährige Erfahrung und fundiertes Wissen im Bereich der Akquise. Im Interview spricht der Diplom-Geograph sowie diplomierte Wohnungs- und Immobilienwirt (FWI) mit der LEBENSWELTEN® über die aktuelle Marktsituation, komplexe Bauprojekte und das Lebenswelten Konzept der INTERBODEN Gruppe. Seit mehr als 14 Jahren beobachtet, analysiert und bedient er den Immobilienmarkt im Sinne der INTERBODEN Unternehmensphilosophie.

Wie schätzen Sie die derzeitige Situation auf dem deutschen Immobilienmarkt ein?

Andreas Ludwig: Die Situation auf dem deutschen Immobilienmarkt ist prinzipiell sehr gut. Befeuert wird dies durch einen historisch günstigen Zinssatz, der den privaten Käufer dazu animiert zum jetzigen Zeitpunkt Immobilien zu kaufen. Selten waren Immobilien-darlehen so günstig wie heute.

Auch nationale und internationale Investoren und Kapitalanleger möchten gerne auf dem deutschen Markt in Immobilien investieren.

„Die Situation auf dem deutschen Immobilienmarkt ist prinzipiell sehr gut.“

Sie sind dabei durchaus bereit hohe Kaufpreise zu zahlen, wollen jedoch das Risiko, das damit einhergeht, nicht selber tragen. Sie verlangen daher Mietpreisgarantien vom Bauträger, der diese Forderung aber einfach nicht mehr seriös abbilden kann, da die

Mieten bereits heute in hohen Regionen angelangt sind. Hier sollte man meiner Meinung nach aufpassen, dass man die Schraube jetzt nicht noch weiter überdreht. Der hohen Nachfrage an Neubauimmobilien steht ein geringes Angebot an bebaubaren Grundstücken gegenüber. In dieser Situation sind wir als Bauträger, der diese Nachfrage bedienen kann, besonders gefordert. Aus diesem Grund betreiben wir zurzeit erhöhte Anstrengungen geeignete Grundstücke zu finden.

Sie sprechen das Thema Akquise konkret an, wie gestaltet sich aktuell die Suche nach Grundstücken?

AL: Zurzeit werden wenige oder überbeuerte Grundstücke auf dem Markt angeboten. Eigentümer verschieben zum Teil den Verkauf ihrer Grundstücke, da sie auf noch höhere Preise spekulieren, oder verlangen bereits heute überhöhte Preise. Das macht die Situation für all jene schwierig, die auf der Suche nach Grundstücken und Immobilien in guten Lagen sind. Da sind wir als Bauträger mit Problemlöserqualitäten gefragt.

„Eigentümer verschieben zum Teil den Verkauf ihrer Grundstücke, da sie auf noch höhere Preise spekulieren, oder verlangen bereits heute überhöhte Preise.“

Was zeichnet INTERBODEN denn besonders aus?

AL: Die aktuelle Lage auf dem Grundstücksmarkt verlangt nach besonderer Expertise in der Projektentwicklung, weil die Komplexität der Projekte stetig zunimmt. Die Aufgaben sind in einem Verbund besser zu bewältigen. Bei INTERBODEN arbeiten alle Leistungs-bereiche unter einem Dach – genauestens aufeinander abgestimmt und ausgerichtet. Unsere Stärke ist es, Potenziale zu erkennen und maßgeschneiderte Lösungen zu finden. Stets mit dem Ziel, nachhaltige Wohnimmobilien zu konzipieren, die mit einer hochwertigen Architektur, zielgruppengerechten Zuschnitten, solider Bauqualität und Mehrwerten wie Service- und Betreuungsangeboten Wertsicherheit bieten.

Aufgrund unserer langjährigen Erfahrung und unserer breiten Aufstellung können wir sowohl bebaute als auch unbebaute Grundstücke prüfen und diese für unterschiedlichste Nutzungen vorsehen. So können wir Geschosswohnungsbau, Doppel-, Ketten- und Reihenhäuser in verschiedenen Größen realisieren. Außerdem können wir durch unser Standbein der Gewerbewelten auch Gewerbe und Wohnen optimal miteinander verbinden oder ehemalige Gewerbebauten in Wohnraum umwandeln. Unser Fokus richtet sich dabei auf zentrale und attraktive Lagen in Groß- und Mittelstädten ab circa 50.000 Einwohnern vor allem in der Rhein-Ruhr-Region.

Wie gestaltet sich Ihre Suche nach geeigneten Grundstücken, Baugründen und deren Beplanung?

AL: Wir agieren aktiv und passiv zugleich. Also durch Direktansprache, bestehende Kontakte oder Neugewinnung, durch Präsenz und verstärkte Werbemaßnahmen. Wir akquirieren und betreuen unsere Projekte generell selber über den ganzen Zyklus. Der administrative Teil wird bei INTERBODEN durch zwei Mitarbeiter abgedeckt, die sich ausschließlich mit Marktbeobachtung, Sichtung, Grundstücksprüfung und Vorselektierung beschäftigen. Insgesamt kümmern sich sieben Projektentwickler darum, aber jeder Mitarbeiter bei INTERBODEN ist aufgefordert, mit offenen Augen und Ohren auf mögliche Optionen zu achten. Akquise ist ein Themenfeld, das in unserem Unternehmen mit viel Aufwand betrieben wird. Uns erreichen Hunderte von Angeboten, etwa Hundert pro Jahr werden eingehender geprüft. Was man nicht vergessen darf: Akquise in einer bestimmten Größenordnung ist immer auch eine finanzielle unternehmensinterne Herausforderung. Planungskosten sowie Kosten für Gutachten et cetera überschreiten im Einzelfall schnell die 10.000 Eurogrenze. Kosten für ausgeschriebene Grundstücke in Investorenwettbewerben können um ein Vielfaches höher sein.

Das Beschaffungsproblem betrifft alle. Wie wirkt sich das auf Ihre Strategie aus?

AL: Egal mit wem wir sprechen, jeder Mitbewerber hat einen enormen Beschaffungsdruck. Auch als Reaktion darauf pflegt INTERBODEN einen offenen Dialog mit Geschäftspartnern. Daraus entstanden und entstehen erfolgreiche Allianzen und Joint Ventures



mit Mitbewerbern und Partnern. So realisieren wir zurzeit unser größtes Bauprojekt le flair im Joint Venture mit HOCHTIEF Projektentwicklung. Wir sind immer daran interessiert, unsere Stärken einzubringen. Wir sind gut vorbereitet, bleiben offen und generieren neue Lösungen.

Im Jahr 2013 ist von der Stadt Düsseldorf als politische Maßnahme das Handlungskonzept Wohnen (HKW) beschlossen worden. Segen oder Fluch, Herr Ludwig?

AL: Beides. Für den Wohnungsmarkt könnte es eine Perspektive sein. Nur die Umsetzung der dringend benötigten Projekte, die in dieses Segment fallen können, kommt derzeit nicht voran. Ich rede von städtischen Grundstücken, die nicht auf den Markt kommen und nicht abgewickelt werden können. Auch Verkäufe von Privatverkäufern oder Investoren müssen schnellstmöglich umgesetzt werden. Als Akquisiteur will ich schließlich wissen, zu welchen Konditionen ich das Grundstück einkaufe. Es scheint mir, als ob vielen Grundstücksverkäufern das Handlungskonzept Wohnen (HKW) nicht bekannt ist und mitunter suspekt erscheint. Deshalb wird der eine oder andere mit dem Verkauf warten, in der Hoffnung auf steigenden Grundstückswert. Und genau das sollte nicht passieren. Wir haben uns dem Thema des preisbewussten Bauens gestellt. Und mit VILIS, unserem Tochterunternehmen, bedienen wir ein preisbewusstes Marktsegment und reagieren auf die steigenden Immobilienpreise.

Welche Erwartungen an die Zukunft haben Sie und welche Verbesserungen erhoffen Sie sich für die Immobilienbranche?

AL: Die Altersversorgung über Immobilien ist und bleibt ein interessantes Thema. Zudem wird der regionale Umgang mit Altbeständen und deren Modernisierungsbedarf, zum Beispiel im Ruhrgebiet, eine ganz neue und drängende Herausforderung. Gentrifizierung, Rückbau und Neubauaktivitäten werden dort zukünftig die vorherrschenden Themenschwerpunkte sein.

Spannend wird zudem die Entwicklung in den Wachstumsregionen Düsseldorf und Köln. Hier werden möglicherweise die Gesetze des freien Marktes in den nächsten Jahren für alle Teilnehmer besonders hart zuschlagen. Auch Haushaltsstrukturen und Nutzungsanforderungen ändern sich weiterhin. Akquise ist und bleibt generell schwierig. Die Unternehmen werden sich individuell auf den Markt einstellen müssen. Seitens der Kommunen wünsche ich mir mehr klare Zusagen und Verlässlichkeiten. Auf Verwaltungsebene erhoffe ich mir eine deutlichere Positionierung gegenüber den Akteuren aus der Politik und Wohnungswirtschaft. Man muss jetzt miteinander sprechen und ins Handeln kommen. ■

„Die Altersversorgung über Immobilien ist und bleibt ein interessantes Thema.“

„Mit VILIS, unserem Tochterunternehmen, bedienen wir ein preisbewusstes Marktsegment und reagieren auf die steigenden Immobilienpreise.“



WIR SUCHEN LAUFEND GRUNDSTÜCKE!

Attraktive Grundstücke bilden die Grundlage für innovative und nachhaltige Wohn- und Gewerbeimmobilien. Daher sind wir laufend auf der Suche nach Grundstücken, die unserem Anforderungsprofil entsprechen.

Wir suchen sowohl größere Areale für die Entwicklung von Stadtquartieren als auch kleinere Grundstücke für die schnelle Projektumsetzung. Unser Interesse gilt zentralen Lagen in:

Düsseldorf, Ratingen, Neuss, Köln, Bonn, Aachen, Wuppertal, Mönchengladbach, Dortmund, Essen ...



www.interboden.de

INTERBODEN



Gleich doppelt Gutes tun

Abgeben oder behalten? Diese Frage stellte sich für Hagen Frank aus der INTERBODEN Kundenbetreuung erst gar nicht, als er eine Geldbörse fand. Einfach selbstverständlich war es für den ehrlichen Finder, dafür Sorge zu tragen, dass die Besitzerin ihr Eigentum zurückerhielt.

Auch den für solche Fälle vorgesehenen Finderlohn wollte Hagen Frank nicht annehmen, sondern verwies auf unsere INTERBODEN Unternehmenswerte und auf die Stiftung SORRISO als Empfänger für etwaige monetäre Dankesbekundungen. Ein feiner Zug, wie wir finden.

Als die begeisterte Besitzerin der Geldbörse einen Dankesbrief schrieb und dem Aufruf von Herrn Frank folgend für die Stiftung spendete, erfuhr die LEBENSWELTEN Redaktion davon. Und so bedanken wir uns auch im Namen der Stiftung SORRISO. ■

INTERBODEN Kundenbetreuer Hagen Frank

Unternehmensführungs-Brettspiel „Ökonomikus Strategie“ bei INTERBODEN

Unternehmerisches Denken und Handeln lernt man am besten in der Praxis. Deshalb ging INTERBODEN zwei Tage lang ganz neue Wege, um seinen Mitarbeitern das vernetzte und betriebswirtschaftliche Denken aus einer anderen, spielerischen Perspektive nahe zu bringen.

Untersuchungen haben gezeigt, dass die meisten Menschen am effektivsten lernen, wenn dabei das eigene Erleben und Handeln im Vordergrund steht. Denn wenn man selber etwas erarbeitet und bewegt, wird der Sachverhalt nachhaltig verstanden.

Mitte Oktober trafen sich deshalb an zwei Tagen 20 INTERBODEN Mitarbeiter im Service-Point in le flair, um das Unternehmensführungs-Brettspiel „Ökonomikus Strategie“ zu spielen, das die Firma „Game Solution“ aus der Schweiz entworfen hat. Hierbei leitet ein Team, in unserem Falle bestehend aus vier Mitarbeitern, ein fiktives Unternehmen, das Solarzellen herstellt. Fünf Teams wetteiferten also auf dem Markt um Kundenaufträge, Umsatz und Marktanteile mit dem obersten Ziel, ihr Unternehmen langfristig als erfolgreichster Player zu etablieren. Spielerisch konnte so eine erfolgreiche Unternehmensführung erlebt und trainiert werden. Die Aufgabe bestand darin, den in der Ausgangslage nationalen Betrieb mit einer Produktlinie zu einem erfolgreichen international tätigen Unternehmen mit ausgewogenem Produktportfolio zu entwickeln. Gestützt auf Wirtschaftsprognosen entwickelten die fünf Teams individuelle Strategien, tätigten Investitionen in die Entwicklung neuer Produkte und Märkte, arbeiteten eine Marketingpolitik aus und entschieden sich für eine Produktionsstrategie. Jedes Team legte bereits vor dem ersten Geschäftsjahr seine individuelle Strategie fest.

Die INTERBODEN Mitarbeiter hatten sich aus eigenem Interesse für den zweitägigen Workshop gemeldet und kamen aus allen Abteilungen, sodass sich spannende Teilnehmerkonstellationen ergaben. Denn auch die jeweiligen Teams waren bewusst aus Mitarbeitern der unterschiedlichen Abteilungen zusammengestellt. Jedem Teilnehmer wurde eine bestimmte Rolle im Unternehmen zugewiesen: Geschäftsführung, Leitung Finanz- und Rechnungswesen, Leitung Marketing und Sales sowie Leitung Einkauf und Produktion. Auch bei der spezifischen Rollenverteilung wurde darauf geachtet, dass die Spieler Rollen übernahmen, die nicht ihrer täglichen Arbeit glichen. So wurde zum Beispiel ein INTERBODEN Buchhalter im Rahmen des Spiels zum Chef im Bereich Marketing und Sales bestimmt.

Gespielt wurde auf einem Spielfeld, das aussah wie eine Mischung aus Monopoly, Mensch ärgere Dich nicht und Siedler von Catan. Ziel war es, das Unternehmen acht Jahre lang zum Erfolg zu führen. Vor allem die Startup-Phase gestaltete sich für alle Unternehmen äußerst schwierig. Und ohne Unterstützung von Investoren hätten alle Betriebe nach spätestens drei Jahren vor dem finanziellen Aus gestanden. Nach anfänglichen Schwierigkeiten hatten aber alle Teams ihre Strategie im Griff und führten die Unternehmen in eine erfolgreiche Zukunft. Eine interessante Erkenntnis war, dass am Ende des zweiten Tages alle Unternehmen einen fast identischen Börsenkurs aufwiesen – trotz unterschiedlicher Strategien. So hatten zwei der Teams auf jeweils zwei unterschiedliche Produktpaletten gesetzt und



sich dann als Kooperationspartner zusammengeschlossen, um ihren Kunden als Joint Venture sämtliche Produkte auf allen Märkten anbieten zu können. Die anderen drei Teams versuchten durch Spezialisierung ihrer Produkte und Konzentration auf ausgewählte Märkte die Kunden zufriedenzustellen. Wichtig war, dass alle Teams an der von Anfang an festgelegten Strategie festhielten und so auf dem Markt erfolgreich bestehen konnten.

Rückblickend lässt sich sagen: Der Wettbewerbscharakter des Planspiels forderte und förderte spielerisch die volle Konzentration, Präsenz und Aktivität aller Teilnehmer. An Ausstieg oder halbherzige Teilnahme dachte hier niemand. Im Gegenteil: Am Ende der beiden Tage hätten alle Spieler sehr gerne weitergespielt. Für die passende Verpflegung sorgte das neu eröffnete Restaurant Le Flair (siehe Seite 13).

Unternehmensplanspiele sind ein boomender Markt

Game Solution ist auf dem Markt der Unternehmensplanspiele nicht der einzige Anbieter. Nach Angaben des Vereins „Sagsaga“, in dem sich etwa 200 Planspielentwickler und -anbieter zusammengeschlossen haben, sind derzeit zwischen 1.500 und 2.000 verschiedene Unternehmensplanspiele auf dem deutschsprachigen Markt im Einsatz. Mit ihnen kann sich quasi alles im Unternehmensablauf simulieren lassen.

Fazit: Nach dem großen Erfolg wird dies mit Sicherheit nicht das letzte Unternehmensplanspiel im Hause INTERBODEN gewesen sein. ■

Bei dem Spiel „Ökonomikus Strategie“ leiteten die Mitarbeiter ein fiktives Unternehmen in der Solarzellenbranche.



Raphaelhöfe Soers sind Gold wert!

Das INTERBODEN Projekt Raphaelhöfe Soers in Aachen ist diesjähriger Preisträger des renommierten FIABCI Prix d'Excellence Germany und gewinnt Gold in der Kategorie ‚Wohnen‘.

Die Verleihung des FIABCI Prix d'Excellence Germany fand am 12. September 2014 in Berlin im Rahmen einer festlichen Gala im großen Ballsaal des Grand Hyatt am Potsdamer Platz statt. Zugegen waren internationale Gäste und Führungsspitzen aus der deutschen Immobilienwirtschaft, namhafte Architekten, zahlreiche Vorstandsmitglieder deutscher Immobilien- und Architekturverbände sowie

Vertreter des Deutschen Bundestages. Dr. Reiner Götzen, geschäftsführender Gesellschafter von INTERBODEN, nahm die begehrte Auszeichnung entgegen: „Es ist uns trotz der Herausforderungen der Grundstücksbesonderheiten und des Denkmalschutzes eine überzeugende Umsetzung gelungen.“ Insbesondere der ganzheitliche, gelungene Ansatz, das wirtschaftlich erfolgreich funktionierende Gesamtkonzept aus Architektur, Nachhaltigkeit, urbaner Integration, Nutzbarkeit und Innovation waren ausschlaggebend für die Wahl der Jury.

Die Konkurrenz war beeindruckend: Insgesamt wurden 16 Projekte der Kategorie Gewerbe und 32 der Kategorie Wohnen eingereicht; 10 Bundesländer und 22 Städte waren vertreten. „Die hohe Bewerberzahl zeugt von der Dynamik und der Stärke unserer Branche“, so BFW-Präsident Andreas Ibel. „Dass es nicht nur um das Bauen allein, sondern um die Erschaffung und Erhaltung von intelligenten Lebensräumen geht, zeigt die große Bandbreite aus allen Kategorien. Die eingereichten Projekte sind ein eindrucksvoller Beweis für die Kreativität und Professionalität der deutschen Immobilienwirtschaft.“

Der Preis

Als „Oscar der internationalen Immobilienbranche“, wie ihn das Wall Street Journal nennt, zeichnet der renommierte Immobilien- und Architekturpreis FIABCI Prix d'Excellence herausragende Projektentwicklungen aus. Dieses Jahr wurde der Award als nationaler Preis nun

Dr. Reiner Götzen und Andreas Ludwig nahmen den Preis in Berlin entgegen.



VILIS vis-à-vis

erstmals auch in Deutschland ausgelobt, um die bundesweit besten Projektentwicklungen zu ehren, welche sich durch ein gelungenes Gesamtkonzept auszeichnen, so die Vorsitzende des FIABCI Prix d'Excellence Germany, Dipl.-Ing. Jana M. Mrowetz. „Die Qualität der eingereichten Projekte war beeindruckend und unterstützt unser Anliegen, mit dem Wettbewerb eine Plattform zu schaffen, die Ideen und Dialoge über die gebaute Umwelt anregt.“

Das Projekt

Nur anderthalb Kilometer vom Aachener Dom entfernt revitalisierte INTERBODEN zwischen 2008 und 2011 das leer stehende, teilweise denkmalgeschützte Klostergebäude St. Raphael. Die Neunutzung würdigt dabei die historische Architektur, die Klosterstrukturen und den wunderbaren 1.400 Quadratmeter großen Klosterhof, der als Quartiersmittelpunkt Kommunikation, Kontemplation sowie Gemeinschaft ermöglicht.

Das kunstvolle Lichtkonzept, welches neben dem Wahrzeichen des Quartiers, dem sanierten Glockenturm, auch die übrige Klosteranlage und die Außenräume illuminiert, unterstreicht das Gefühl von Sicherheit und Geborgenheit. Eine zweigeschossige Tiefgarage hält den ruhigen Innenhof zudem nahezu autofrei und unterstützt damit gezielt die erholsame Atmosphäre.

Die insgesamt realisierten 8.520 Quadratmeter Wohnfläche der Raphaelhöfe Soers teilen sich in diverse neue Ein- und Mehrfamilienhäuser sowie 21 Eigentumswohnungen im einstigen Klostergebäude selbst auf, vier davon unter dem historischen Kreuzgewölbe der ehemaligen Klosterkapelle. Diese vier Kirchenwohnungen mit Haus-in-Haus-Lösungen sind in dieser Form einzigartig in Deutschland. Dr. Reiner Götzen: „Die Gebäude, Plätze und Höfe wurden konzeptionell so zusammengefügt, dass hier eine Wertegemeinschaft entsteht, die miteinander kommuniziert und in guter Nachbarschaft lebt.“

Das INTERBODEN Projekt wurde inzwischen als deutscher Beitrag für die FIABCI Prix d'Excellence International Awards 2015 eingereicht. Die Preisverleihung findet im Mai 2015 in Kuala Lumpur, Malaysia, statt. Drücken Sie uns die Daumen! ■

Der besondere Standort des neuen VILIS Vertriebsbüros in den Aachen Arkaden lockt viele Interessenten und Käufer an.

Bequemer geht es wirklich nicht. Nur wenige Meter vom Aachener Bauprojekt „VILIS am Bonifatiusweg“ entfernt stecken VILIS Verkaufsberater Dieter Friedrichs und seine Kunden bei einer Tasse Cappuccino ihre Köpfe über der Bauplanung zusammen. Hin und wieder werfen sie einen Blick aus dem Fenster auf das 5.200 Quadratmeter große Grundstück. „Ungefähr da hinten“, erklärt Dieter Friedrichs, ein alter Hase im Vertrieb und seit über 24 Jahren für INTERBODEN als Verkaufsberater tätig, und deutet auf das Gelände „wird der Eingang zur Tiefgarage sein. Und dort, weiter links, befindet sich der großzügige Fahrradkeller innerhalb der Tiefgarage“.

Gleich gegenüber dem Vertriebsbüro in den Aachen Arkaden liegt das Grundstück, auf dem der Bauträger VILIS 96 Eigentumswohnungen realisiert. Das Tochterunternehmen der INTERBODEN Gruppe steht für bezahlbaren, standardisierten Geschosswohnungsbau mit Wohnungen von 55 bis 130 Quadratmetern Wohnfläche in urbaner Lage. „Von meinem Büro aus habe ich immer alles im Blick und kann die Baufortschritte aus nächster Nähe beobachten“, sagt Dieter Friedrichs. „Vorbei sind die Zeiten altgedienter Baucontainer, in denen die Kundengespräche stattfanden.“ Statt des obligatorischen, wenig komfortablen Containers erwartet die VILIS Kunden ein helles, großzügiges und modern eingerichtetes Vertriebsbüro mit großer Glasfront. Seit Anfang August finden dort die Kundengespräche statt. Das Vertriebsbüro ist gut erreichbar und leicht zu finden. Es liegt zentral und verkehrsgünstig – nur wenige Minuten vom Bahnhof Aachen Rothe Erde entfernt in der ersten Etage der Aachen Arkaden, direkt neben dem Eiscafé Dolce, das übrigens auch den

leckeren Cappuccino zubereitet. Hier können interessierte Kunden in einem ansprechenden Ambiente und in aller Ruhe ihre Fragen zum VILIS Projekt stellen und sich ausführlich beraten lassen. Sogar ihr zukünftiges Badezimmer können sie sich gleich vor Ort anschauen, ist doch ein nahezu vollständiges Bad zur Ansicht aufgebaut. Und auch die unterschiedlichen Bodenbeläge können geprüft und in die Hand genommen werden. Service, der gut ankommt.

Mit seinem Tochterunternehmen VILIS geht INTERBODEN auch in Sachen „Kreieren Sie Ihre eigene Wohlfühl-Wohnwelt“ erfolgreich neue Wege. Per Online-Konfigurator oder App können sich Interessenten ihre Wunschwohnung selbst zusammenstellen. Und haben dabei vollständige Kostentransparenz. Zur Auswahl stehen etwa Zimmerzahl, offene oder geschlossene Küche, der Badstil und Fußböden in unterschiedlichen Designrichtungen. So kann der Kunde sein persönliches Exposé inklusive seiner Wunschausstattung, Kaufpreis und eventueller Zusatzkosten selbst erstellen und ausdrucken. So viel Innovation kommt an. „Viele Kunden informieren sich schon jetzt zunächst zuhause am Computer, Smartphone oder Tablet und kommen dann zu einem persönlichen Gespräch ins Vertriebsbüro.“ Die Nachfrage sei hoch, bestätigt Dieter Friedrichs. Gemeinsam mit dem Projektleiter der VILIS GmbH Michael Hannen zeigt er sich sichtlich zufrieden mit den bisherigen Reservierungen. „Das Verkaufen ist vor allem eine Beratungstätigkeit. Bei diesem Projekt haben wir eine sehr heterogene Käufergruppe aller Altersklassen. Man muss für den Kunden ein komplettes Paket schnüren und ihn in allen Fragen vertrauensvoll begleiten.“



Besuchen Sie das VILIS Vertriebsteam im neuen Vertriebsbüro:

Aachen Arkaden (1. OG)
Trierer Straße 1
52078 Aachen

Vereinbaren Sie einen persönlichen Termin:

Telefon: 0241 - 99 79 38 01 ■

Das neue VILIS Verkaufsbüro im ersten Obergeschoss der Aachen Arkaden bietet ein einladendes Ambiente.

Das Flair erleben

Modern, hell und unbeschwert, dieses Lebensgefühl vermittelt le flair. Das Wohnviertel im Szenestadtteil Pempelfort erwacht seit Baubeginn im Frühjahr 2010 Stück für Stück zum Leben. Bis 2018 sollen hier insgesamt mehr als 800 Wohneinheiten entstehen. Seinen Bewohnern bietet le flair bereits jetzt urbanes und zeitgemäßes Wohnen, eingebettet in die gewachsenen Strukturen eines lebendigen Stadtviertels. Davon kann man sich auch in der neuen le flair Musterwohnung überzeugen.

Nördlich der berühmten Altstadt liegt einer der ältesten Düsseldorfer Stadtteile: Pempelfort. Die Bewohner sind hier stolz auf die Nähe zu Kunst, Kultur und Tradition. Zugleich ist der Stadtteil eines der lebendigsten Szeneviertel der Rheinmetropole mit einem großen Angebot an Boutiquen, Cafés, Restaurants und Bars, die zum Shoppen, Ausgehen und Feiern einladen. Und mittendrin: le flair – das Viertel voller Leben, das mit seinen Grünanlagen und außergewöhnlichen Freiflächen Spaziergänger, Jogger und Kinder gleichermaßen begeistert. Mit den Bewohnern ist das Leben eingezogen und le flair ist längst ein fester Bestandteil von Pempelfort geworden: Markant und zugleich harmonisch fügt sich das Quartier in das Gesamtbild des Stadtviertels ein.

Wohnraum, der sich nach dem Leben richtet

Bereits die Architektur lässt etwas vom Lebensgefühl im le flair erahnen. Die Verbindung aus Klassik und Moderne entfaltet einen unverwechselbaren Charme, leicht und unbeschwert. Hinter der markanten Architektur steht ein Wohnkonzept, das durchdachtes, individuelles Design mit Behaglichkeit verbindet. Im le flair zu wohnen, bedeutet komfortabel und hochwertig zu leben – mit zeitgemäßer Ausstattung. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, bietet le flair ein breites Spektrum an Wohnungslösungen: Familien kommen ebenso auf ihre Kosten wie Paare und Singles. Die Wohnungsgrößen liegen zwischen circa 45 Quadratmetern und über 220 Quadratmetern.



Ein weiteres attraktives Angebot bilden die le flair Townhouses, die auf elegante Weise die Annehmlichkeiten eines eigenen Hauses mit den Vorteilen einer städtischen Umgebung kombinieren. Auf drei Etagen bieten sie den Bewohnern großzügige Freiräume und geben auch Familien mit Kindern oder Haustieren ein gemütliches Zuhause. Der Zugang zum Haus führt durch den grünen Innenhof, der mit seiner Boulebahn zum Verweilen einlädt. Der eigene, separate Garten wird durch großzügige Blickbezüge in die moderne Innenarchitektur eingebunden und unterstreicht das weitläufige und luftige Raumgefühl. Dank eines direkten Zugangs aus der Tiefgarage können Einkäufe barrierefrei und unkompliziert in das Townhouse transportiert werden. Das optimal konzipierte Kellergeschoss bietet zudem reichlich Stauraum.

Wohnwelten zum Anfassen

Seit Oktober kann man in der Musterwohnung auf der Marc-Chagall-Straße 142 das attraktive Wohnen von le flair hautnah erleben. „Wir haben den Anspruch, unseren Kunden erlebbare Wohnwelten zu präsentieren. Wenn Kunden die Musterwohnung betreten und spontan sagen ‚Hier könnte ich sofort einziehen‘, haben wir alles richtig gemacht“, so Uta Zanetti, Projektmanagerin Vertrieb und Marketing bei INTERBODEN. Auf knapp 100 Quadratmetern erhalten Erwerber und Interessenten einen anschaulichen Eindruck davon, wie ihr zukünftiges Zuhause aussehen kann. Schließlich will die Ausstattung der eigenen Immobilie gut durchdacht sein.

Lichtdurchflutete Räume, klare Strukturen, schlichte Eleganz

Die großzügig geschnittenen Zimmer bieten viel Platz für die eigene Entfaltung. Der Wohnkomfort setzt sich auch in dem hochwertig ausgestatteten Badezimmer fort. Ein edles Ambiente sorgt für Erholung und Entspannung. Im Wohnzimmer schafft der Flirt zwischen den Materialitäten Wohnlichkeit. Design, klare Linien und warme Naturtöne lassen die Wohnung hell und unbeschwert wirken.

Das antike Dreirad wirkt im Zusammenspiel mit dem modernen Design wie eine Hommage an eigene Kindertage. Es sticht als charmantes Detail heraus und zeigt: Eine gelungene Wohnwelt bedeutet weniger Perfektion als vielmehr Individualität. ■



Am 19.10.2014 wurde die Musterwohnung offiziell eröffnet und zahlreiche Interessenten nutzten diesen Termin, um sich einen Eindruck vom Wohnen und Leben in le flair zu verschaffen. Zugleich feierte ein weiteres Baufeld Vertriebsstart. Das Vertriebsteam le flair berät Sie gerne! **Telefon: 0211 - 20 96 03 54**

Das Projekt le fair ist ein Joint Venture von INTERBODEN und HOCHTIEF Projektentwicklung GmbH.



Die neue Mitte im le flair

Im Laufe dieses Jahres hat der Quartiersplatz im Viertel voller Leben Gestalt angenommen. Zu den Bewohnern des Düsseldorfer Quartiers le flair haben sich nun auch Gewerbetreibende gesellt, die ihren Teil dazu beitragen, dass das Viertel voller Leben seinem Namen alle Ehre macht. Grund genug für die LEBENSWELTEN®, die Betreiber einmal zu besuchen:

Jeder Kopf ist willkommen!

Und auch kopfabwärts ist man im Frisörsalon Dashi Krasnici in den besten Händen. Denn hier lautet die Devise ‚Born to make beautiful‘.

Bereits der weitläufige, elegant eingerichtete Salon bietet viel Raum für Kreativität, Innovation und Individualität. Neben den 14 Verwöhnplätzen, an denen fleißig geföhnt, geschnitten, gefärbt und verschönert wird, gibt es abgetrennte VIP-Bereiche. Dort begeben sich die vielen prominenten Kunden aus Sport, Gesellschaft und Medien vertrauensvoll in professionelle Hände.

Vom Haarschnitt über Hochsteckfrisuren, Colorationen, Haar- und Kopfhautpflege, Rasur bis hin zu Hochzeit-Beautypaketen und Wellnessbehandlungen – im Salon bleiben keine Kundenwünsche unerfüllt. Der Top-Frisör erklärt: „Ein neuer Haarschnitt und dazu eine frische Ausstrahlung macht nicht nur die Kundin, sondern auch mich glücklich.“

Dashi Krasnici ist Frisör aus Leidenschaft. Man glaubt ihm sofort, wenn er erklärt, dass seine Tätigkeit keine Arbeit für ihn sei. Seit über 10 Jahren ist er selbstständig, pendelt seit der Eröffnung im März

zwischen der Marc-Chagall-Straße und seinem zweiten Salon in Düsseldorf-Grafenberg. Wer meint, damit wäre Dashi Krasnici ausgelastet, hat sich getäuscht. Neben seiner Arbeit im Salon gibt der Artistic Stylist Workshops und Seminare, unterstützt als Trainer das Aus- und Weiterbildungsteam der La Biothétique Academy. Regelmäßig wird er zudem für die großen Catwalks gebucht und erarbeitet gemeinsam mit den Designern die neuesten Trends. „Das ist sehr erfüllend und spannend für mich. Doch ohne die Unterstützung meiner Familie und besonders ohne das „Rücken freihalten“ meiner wunderbaren Frau könnte ich das alles nicht machen.“

Er persönlich kreiert am liebsten einen klassisch kreativen Haarschnitt und möchte in seinem neuen Salon seinen Gästen auch ein ganzheitliches Beautyangebot bieten. Dazu gehört der La Biothétique Flagshipstore, dem ein eigener Bereich im Salon zugedacht wurde. Hier finden sowohl Damen als auch Herren ein umfassendes und exklusives Haar-, Beauty- und Wellness-Sortiment der hochwertigen französischen Kosmetiklinie, das selbstverständlich

auch im Salon zum Einsatz kommt. „Es ist für mich das Größte, wenn ich meine Kunden typ- und trendgerecht schöner machen kann“, sagt der Star-Frisör und begrüßt lächelnd die nächste Kundin.

Frisörsalon Dashi Krasnici

Marc-Chagall-Str. 104 · 40477 Düsseldorf

Telefon: 0211 - 20 05 98 95

dashikrasnici@t-online.de

www.dashikrasnici.de

Öffnungszeiten: Di. - Fr. 9 - 20 Uhr ·

Sa. 9 - 16 Uhr · Montag Ruhetag



Einfach (und) raffiniert!

Liegt Ihr letzter Frankreichurlaub auch schon ein Weilchen zurück? Dann gönnen Sie Ihrem Gaumen einfach bei der nächsten Gelegenheit einen Kurzurlaub in Frankreich. Den Reisepass können Sie getrost zu Hause lassen, den edlen Zwirn, Krawatte oder das Kleine Schwarze übrigens auch. Ihre kulinarische Reise geht ins neu eröffnete Restaurant Le Flair auf der Marc-Chagall-Straße. Hier verwöhnen Küchenchef Dany Cerf und seine Partnerin Nicole Bänder seit Mitte Oktober ihre Gäste mit Leidenschaft, Können und Köstlichkeiten der gehobenen französischen Küche in entspannter Bistro-Atmosphäre. Dieses in Deutschland noch nicht allzu bekannte Konzept wird in Frankreich seit Langem erfolgreich betrieben und soll nun auch die anspruchsvollen Düsseldorfer überzeugen.

Die Eröffnungsfeier mit Foie gras, Kaviar, Schwarzfederhuhn und Fischvariationen war bereits ein voller Erfolg. „Unser Anspruch ist die gehobene Gastronomie, aber in einem Wohnzimmer-Ambiente, wie man es sonst nur von kleinen Läden in der Pariser Szenerie kennt“, erklärt Dany Cerf. Im Restaurant Le Flair gibt es eine wechselnde Tages- und Abendkarte mit spannenden Kreationen. Dazu einen wöchentlich wechselnden Mittagstisch und ein 5-Gänge-Überraschungs-Menü. Immer frisch und deshalb auch ein bisschen spontan. Die Karte ist bewusst reduziert gehalten. Zur Wahl stehen Fisch, Fleisch oder Vegetarisches und zum Abschluss feine Desserts. Dazu gibt es französische Weine und ein ästhetisches Arrangement im modernen Ambiente.

„Mit diesem kleinen, französischen Restaurant erfüllen wir uns den Traum eines gemütlichen Restaurants mit anspruchsvoller Küche, lässiger Eleganz und bezahlbaren Preisen“, erläutert Nicole Bänder. Ihr persönliches Lieblingsgericht ist übrigens Risotto, „aber nur von Dany zubereitet“. Dieser wiederum hat kein spezielles Lieblingsge-



richt. „Ich mag am liebsten Leckeres von Mama. Was daheim im Kühlschrank allerdings niemals fehlen darf sind Dijonsenf, Butter und Cornichons.“

Für die kulinarische Advent- und Weihnachtszeit haben sich Nicole Bänder und Dany Cerf mit ihrem Team etwas ganz Besonderes überlegt. Ob auf ein Glas Rotwein, ein schönes Essen, private oder geschäftliche Feiern, das Team vom Restaurant Le Flair freut sich auf Sie!

Restaurant Le Flair (Bänder & Cerf GbR)

Marc-Chagall-Str.108 · 40477 Düsseldorf

Telefon: 0211 - 51 45 56 88

info@restaurant-leflair.de · www.restaurant-leflair.de

Öffnungszeiten: 12 - 15 und 19 - 23 Uhr · Küche bis 22 Uhr

Montag Ruhetag

Weihnachten: Heiligabend geschlossen · 25./26.12. geöffnet

Moderne Kinderbetreuung mit viel Herz!

Könnte man bloß noch mal „U3“, also unter drei Jahre alt sein, denkt sich manch Erwachsener, wenn er die Räumlichkeiten der wekita auf der Marc-Chagall-Straße 104 betritt. Sicherlich könnte etwas Körperlänge weniger nicht schaden. Aber auf den patentierten Kinderstühlen der hauseigenen Möbel- und Textillinie kann man, gewusst wie, auch als Großer komfortabel sitzen. Tim Brückmann erläutert das innovative Konzept dieser Kinderbetreuung: „wekita definiert einen neuen Standard für die Betreuung von Kindern unter drei Jahren. Das Wohlergehen jedes der maximal neun Kinder steht in der wekita an allererster Stelle. Sie werden durch zwei ausgebildete Tagespflegepersonen in einer familienähnlichen Situation betreut.“

Gegründet wurde wekita vor vier Jahren in Düsseldorf. Geschäftsführer Tim Brückmann und sein Geschäftspartner waren mit der damaligen Qualität der Kinderbetreuung mehr als unzufrieden und beschlossen daraufhin einen eigenen, den ‚we are kita Standard‘ fest- und umzusetzen. Die wekita soll nicht nur eine staatlich geförderte, erstklassige Kinderbetreuung mit einem besonderen pädagogischen Konzept sein, sondern auch ein Ort, an dem Nachhaltigkeit, Transparenz und ein bewusster Umgang mit Ressourcen gelebt wird.

Ihr ökologisches und kindgerechtes Ausstattungs- und Interieurkonzept unterscheidet wekita zudem von anderen Anbietern. „Die Eltern sollen bei uns vom ersten Schritt an sehen können, welches Konzept wir vertreten und mit einbezogen werden.“ Jeder der vier Düsseldorfer Standorte bietet den Eltern Zusatzleistungen an: Etwa

biologische und saisonale Verpflegung aus der Region, musikalische und sprachliche Frühförderung und eine in Deutschland bislang einzigartige Ernährungssoftware, die wekita food. Diese App ermöglicht Eltern und Betreuern die Übersicht über Ernährungspläne und Mahlzeiten der Kleinen zu behalten und gibt wertvolle Tipps und alltags-taugliche Empfehlungen für die Mahlzeiten zuhause. Die Nachfrage nach Betreuungsplätzen ist schon jetzt so enorm, dass sich die Geschäftsführung entschlossen hat, zum Januar kommenden Jahres in den Räumlichkeiten gleich nebenan eine zusätzliche wekita einzurichten.

Übrigens: Neben den bedarfsgerechten Betreuungszeiten können seit dem 1. November nach 17 Uhr bis zu 10 Kinder täglich zu einer alternativen Anschlussbetreuung angemeldet werden. Diese offene Gruppenbetreuung steht Kindern jeden Alters zur Verfügung und wird außerhalb der regulären Öffnungszeiten angeboten.

wekita

Kinderbetreuungseinrichtung

Marc-Chagall-Straße 104

40477 Düsseldorf

Telefon: 0211 - 91 38 22 00

info@wekita.de · www.wekita.de

Öffnungszeiten:

Mo. - Fr. 8 - 17 Uhr



Brasilien 2014

Ein Projektbericht von Helene Götzen



Im Juli war ich wieder in Brasilien, um mehrere Projekte unserer Familien-Stiftung SORRISO zu besuchen. SORRISO (das ‚Lächeln‘) will die Lebenssituation von bedürftigen Kindern und Jugendlichen nachhaltig verbessern.

Dieses Jahr war es für mich eine ganz besondere Reise. Ich wurde zum ersten Mal von meinem Mann und unseren drei Kindern begleitet. Gemeinsam haben wir dort auch die Fußballweltmeisterschaft erlebt. Nach dem Endspiel feierten wir bis spät in die Nacht mit den Brasilianern die ‚Copa do Mundo‘. Einfach unvergesslich! Im Anschluss machten wir uns auf den Weg, um die Projekte zu besuchen, die SORRISO in Rio de Janeiro, São Paulo und Alagoinhas unterstützt.

Neu bei SORRISO: Ação Social pela Música in Rio de Janeiro

Unsere erste Station führte uns zur Musikschule Ação Social pela Música, die in der Favela Dona Marta gleich neben den attraktivsten Wohnlagen Rios liegt. In der Nähe der Musikschule, in der etwa 100 Kinder und Jugendliche zwischen 6 und 17 Jahren in klassischer Musik ausgebildet werden, befindet sich auch die Polizeistation. Die Polizei-präsenz hat dazu geführt, dass die Kleinen in Dona Marta nicht länger als fliegende Drogenkuriere benutzt werden und die Favela sicherer geworden ist.

Die Leiterin Senhora Fiorella und ihr Team möchten Kindern und Jugendlichen, die aus zerrütteten, gewaltbereiten Familienstrukturen stammen, Musik nahe bringen. Die Musik hilft dabei die Kinder zu erreichen und stärkt zugleich das Miteinander. Viermal in der Woche erhalten die Schüler professionellen Musikunterricht. Inzwischen gibt die Gruppe Konzerte auf Orchesterniveau. Gegründet wurde die Musikschule von Senhora Fiorellas inzwischen verstorbenem Mann, einem bedeutenden Dirigenten. Wir waren begeistert, wie schnell die Schüler gelernt haben Noten zu lesen, Instrumente zu spielen und miteinander zu musizieren. Dieser Ort der Freude, fern von ihrem

Meine Familie und ich (l.),
Senhora Fiorella (M.) und
Musikschüler der
Ação Social pela Música.



alltäglichen Kampf in einer Spirale aus Gewalt und Angst, ist un- gemein wichtig für sie und die Gelder werden hier sinnvoll und effektiv eingesetzt. Deshalb haben wir beschlossen, diese Einrichtung ab sofort im Rahmen von SORRISO zu fördern.

Reconciliação do Menor in São Paulo

Nach diesen wunderbaren musikalischen Eindrücken ging es für uns weiter nach São Paulo. Dort besuchten wir das Projekt Reconciliação do Menor. In der größten Stadt Brasiliens leben mehr als 12 Millionen Menschen. Doch in den Elendsvierteln mangelt es an allem. Allein gelassen und verwahrlost führen viele Kinder ein Leben auf der Straße. Comunitário da Reconciliação bietet ihnen Alternativen: Liebe und Zuwendung, einen Kinderhort für 2- bis 6-Jährige sowie regelmäßige Mahlzeiten und Freizeitangebote für die älteren Kinder. Das ist es, was sie am meisten entbehren.

Gute Nachrichten gab es Mitte dieses Jahres aus der Reconciliação. Dank einer Spende konnte eine neue Bibliothekarin eingestellt und die kleine Bibliothek wieder voll in Betrieb genommen werden. In der ganzen Stadt mangelt es an Freizeit- und Kulturangeboten, so dass die Bücherei als Ort der Begegnung generell einen äußerst sinnvollen sozialen Dienst erweist. Eine weitere Spende ermöglichte, dass der Zahnarzt wieder zwei Mal die Woche in die Einrichtung kommt. Was bei insgesamt 450 betreuten Kindern auch dringend notwendig ist. Auch konnten eine Psychologin, ein Lehrer und eine Logopädin eingestellt werden. Sie kümmern sich um Kinder und Jugendliche, die aufgrund von Gewalt und Missbrauch unter großen Sprach- und Lerndefiziten, Verwahrlosungen und Traumatisierungen leiden. Das sind etwa 20 Prozent!

Bei unserem Besuch traf ich auf den 18-jährigen Alexandre. Nach seiner Bäcker Ausbildung arbeitet er jetzt in Festanstellung. Ich entdeckte ihn Zeitung lesend auf einer Bank. Als er damals in das Projekt kam, konnte er, wie so viele, weder lesen noch schreiben. Nun saß er da und las. Wieder wurde mir bewusst, dass das, was wir für selbstverständlich erachten, längst nicht überall selbstverständlich ist.

Die Kinder in der Reconciliação haben uns ein Bild von ihren Träumen gebastelt; einen Stadtteil mit Schule, Krankenhaus, Spielplätzen und Fabriken. Dort wollen sie spielen und später arbeiten, um ihre Familie versorgen zu können. Es hat uns sehr bewegt, wie wichtig ihnen Selbstbestimmung, Bildung und Arbeit ist.

In der Programa Comunitário da Reconciliação konnten wir den Jugendlichen bei ihren Tanzproben zuschauen. Das Sozialzentrum bietet ihnen Tanz-, Musik-, aber auch Sprach- und Computerkurse zur Weiterentwicklung und Stärkung ihres Selbstbewusstseins. Überzeu-



Stiftung SORRISO

gender Beweis für den Erfolg des Programms: Rund 30 der ausgebildeten Erzieher waren früher selbst Schüler der Einrichtung. Bildung ist der Schlüssel. Sie haben mit Fleiß und Willen den Sprung von der Favela an die Universität geschafft. Die Zukunft gehört denen, die sie selbst in die Hand nehmen.

Pastoral do Menor in Alagoinhas

Unsere dritte und letzte Station führte uns nach Alagoinhas. Hier kümmert sich Padre Freddy seit mehr als 30 Jahren um die drei von ihm gegründeten Projekte, die Kindern und Jugendlichen außerhalb der Schule verschiedenste Aktivitäten anbieten.

Als erstes stellte er uns das Projekt Arte pela vida vor. Die jungen Tänzer und Musiker waren mit so viel Energie und Begeisterung bei der Sache! Padre Freddy und seine Mithelfer möchten mit diesem Projekt 160 Jugendlichen zwischen 12 und 22 Jahren den Zugang zu kulturellen Gütern erleichtern und sie in ihrer persönlichen Entwicklung unterstützen. Sie erfahren Gemeinschaft, erhalten eine warme Mahlzeit und all die Wertschätzung, die ihnen zu Hause oft fehlt.

Das Projekt Arche Noah kümmert sich um 200 Kinder zwischen 6 und 14 Jahren, die aus extrem bedürftigen Verhältnissen kommen und bietet ihnen zahlreiche Aktivitäten an. Die Familien sind nicht in der Lage, ihre Kinder zu ernähren oder zu erziehen. Sozialarbeiter, Pädagogen und Psychologen begleiten sie bei der Schuleingliederung, vermitteln weiterführende Schulen und berufsbildende Kurse für die Älteren. Ziel ist es, Lebensorientierung in einer geschützten Gemeinschaft zu erfahren, in der es möglich ist, gewaltfrei erwachsen zu werden. Jugendliche im Alter von 17 bis 22 Jahren nehmen am Programm Junge Auszubildende teil. Sie sollen Zugang zur Arbeitswelt finden, da es in Brasilien keine Berufsschulen gibt. Die Finanzierung teilen sich das Jugendamt und die beteiligten Unternehmen.

Im Kinderheim Casa Lar wohnen bis zu ihrer Vermittlung in Pflegefamilien oder zu Adoptionse Eltern 8 Kinder mit ihren Pflegemüttern, das jüngste war drei, das älteste 16 Monate alt. In einem schwierigen Umfeld arbeiten die Erzieher und Sozialpädagogen der Einrichtung mit einem unglaublichen persönlichen Einsatz. Dabei entspricht ihr Gehalt dem monatlichen Mindestlohn von 350 Euro und viele von ihnen könnten in öffentlichen Stellen mehr verdienen. Wie jedes Jahr ist die Finanzierung der vielen sinnvollen Aktivitäten ein großes Problem. Auch diese Einrichtung ist auf private Spenden und Gelder von Stiftungen und Unternehmen angewiesen.

Als ich vor über 40 Jahren als Entwicklungshelferin nach Brasilien kam, entdeckte ich ein Land, faszinierend, eindrucksvoll – und mit einer gewaltigen Kluft zwischen Arm und Reich. Bis heute bin ich Brasilien, seinen Menschen und vor allem der Zukunft seiner benachteiligten Kinder und Jugendlichen mit ganzem Herzen und Engagement zugetan. Und auch unsere Kinder werden, als nächste Generation, die Projekte zukünftig mit Engagement unterstützen. Das Standbein der von SORRISO geförderten Projekte sind Angebote und Programme für Kinder und Jugendliche aus Armutsvierteln zum Thema Erziehung und Bildung. Sie alle dienen der Selbsthilfe für ein besseres, würdevolles und gesundes Leben. Dafür sammle ich als Initiatorin der Stiftung ehrenamtlich Spendengelder. Diese Gelder kommen ohne zusätzlichen Verwaltungsaufwand zu 100 Prozent den Selbsthilfeprojekten in Brasilien zugute. Bei meinen regelmäßigen Besuchen überzeuge ich mich persönlich vor Ort davon, dass das Geld gut investiert ist.

Meiner Familie sowie allen Spendern möchte ich von ganzem Herzen für die großzügige Unterstützung danken. Im Namen von SORRISO wünsche ich allen eine besinnliche Weihnachtszeit und ein gutes, gesundes 2015.

Padre Freddy (hinten rechts), ich, Mitarbeiter, Tänzerinnen und Musiker des Projektes Arte pela vida.



Ihre Unterstützung ist willkommen:

Konto der Stiftung SORRISO, Sparkasse Köln/Bonn

IBAN: DE83370501981900687052

BIC: COLSDE33

Spendenquittungen werden auf Wunsch ausgestellt.

info@stiftung-sorrison.de

www.stiftung-sorrison.de

sorrison
Gibt Kindern eine Zukunft

Die Wiesn zu Gast im le flair

Die Nachbarschaft traf sich zum ersten Oktoberfest im Quartier.



Das ISP Team auf dem le flair Oktoberfest sorgte für gute Stimmung.

Blau-weiße Dekoration, Maßkrüge, Menschen in Trachten – und das mitten in Pempelfort? Passanten rieben sich verwundert die Augen, doch sie sahen recht, denn am Samstag, den 27. September 2014 hieß es erstmals auch im Quartier „O'zapft is!“.

Bei strahlendem Sonnenschein feierten Bewohner und Mitarbeiter das erste Oktoberfest im le flair. Nicht nur das zünftige Essen mit Weiß- und Bockwürsten, Brezeln, Kartoffelsalat und Weißbier ließ dabei Bayern-Atmosphäre aufkommen. Dank der weißen Bierzelt-Pavillons, den vielen Dirndl und Lederhosen und der blau-weißen Dekoration erinnerte der Quartiersplatz an der Marc-Chagall-Straße an diesem Tag ein bisschen an die Münchener Theresienwiese.

Rund um den Service-Point war dabei ganz stilecht für eine „Mords-Gaudi“ gesorgt: Während sich die jungen Besucher bei einer Kinderbuchlesung und den Einlagen des Clowns „Ötti“ amüsieren konnten, erfreuten sich die größeren Besucher an Live-Musik und jeder Menge gastronomischer Angebote.

An den geschmückten Biertischen und Bänken wurde bis in den Abend gelacht, geschunkelt und ausgelassen gefeiert. Wir waren begeistert von so viel guter Stimmung! ■

Erfolgreiche Schnitzeljagd

Am ersten Samstag im September standen in Düsseldorf alle Zeichen auf Schnitzeljagd: Rund 40 Teilnehmer haben beim ersten Event im Rahmen der neuen Reihe „Entdecke Düsseldorf“ mitgemacht.

Die Schnitzeljagd führte die Teilnehmer an Orte rund um le flair, die einen zweiten Blick lohnen. So konnten sie das Viertel voller Leben einmal von einer ganz anderen Seite kennen lernen, dabei galt es zugleich knifflige Rätsel und Fragen zu beantworten.

Rund anderthalb Stunden lang liefen die Schnitzeljäger gemeinsam durch Pempelfort und Derendorf, um die Orte zu entdecken und die Aufgaben zu lösen. Pause machen konnten sie im Café Carrot/Cake

an der Moltkestraße: Hier gab es für alle Teilnehmer Getränke zum vergünstigten Preis. Auch das ein oder andere Stück Kuchen wechselte den Besitzer.

Natürlich gab es auch etwas zu gewinnen: Luise K. verbringt ein Wochenende in einem le flair Gästeapartment inklusive Schnitzessen, Bianca S. freut sich über einen Gutschein vom Restaurant Himmel & Ähd und Denise, Noah, Vivien und Helena B. haben das Düsseldorf-Paket gewonnen. Wir gratulieren!

Weitere Informationen finden Sie unter www.flairnetzt.de oder www.facebook.de/flairnetzt ■

Nach der Vorbereitung ging's mit Stift und Rätselplan los auf die Jagd und schließlich zum Umtrunk am le flair Service-Point.





INTERBODEN wünscht

Frohe Weihnachten und ein erfolgreiches neues Jahr

So können Sie sich unsere Weihnachts-Botschaft ansehen:
Richten Sie einfach die Kamera Ihres Smartphones auf das Bild auf dieser Seite. Voraussetzung hierfür ist die junaio* App, eine kostenlose App, die man sich über den App Store oder den Google Play Store herunterladen kann.

Und so funktioniert es:

1. Installieren Sie die kostenlose junaio* App.
2. Scannen Sie den QR-Code.
3. Richten Sie Ihr Smartphone auf das Medium.



*junaio ist ein eingetragenes Markenzeichen der metaio GmbH

So wird es ein rauschendes Fest

Ob Adventstee, feierliches Weihnachts-Dinner oder Silvestersause – gerade zum Jahresausklang bieten sich reichlich Gelegenheiten für ein gemütliches Beisammensein oder ein rauschendes Fest. Unser Festtagsplaner gibt Ihnen im Folgenden hilfreiche Tipps.



Einladung

Bei kleineren Runden können Sie zum Telefon greifen. Bei offiziellen oder festlichen Anlässen ist eine schriftliche Einladung nach wie vor die stilvollste Variante. Nutzen Sie die Gelegenheit, um Begleitpersonen direkt bei der Einladung zu erwähnen bzw. abzufragen, um die Personenzahl möglichst klar einzugrenzen. Außerdem bietet die Einladung die passende Gelegenheit, um den Rahmen der Feier – festlich oder eher leger – zu kommunizieren.

Menü Planung

In der Regel besteht ein Menü aus drei Gängen: Vorspeise, Hauptspeise und Dessert. Aromen und Zutaten sollten sich dabei nach Möglichkeit nicht wiederholen. Gehen Sie in Sachen Essen lieber auf „Nummer Sicher“: Mehrfach Erprobtes gelingt meistens auch unter Zeitdruck. Außerdem sollte Sie die Zubereitung nicht für den Großteil der Party in die Küche verbannen.

Empfang

Es wird häufig empfohlen, den Gästen etwa eine halbe bis dreiviertel Stunde Zeit zum Ankommen zu geben, sich zu begrüßen beziehungsweise sich kennenzulernen. Währenddessen sollte es aber schon eine Kleinigkeit zu

Essen und etwas zu Trinken geben. Ein kleiner Aperitif etwa sorgt für Partylaune. Denken Sie aber auch an eine alkoholfreie Alternative.

Bei Tisch

Als Gastgeber gibt man maßgeblich die Tonart am Tisch vor. Wenn man sich selber krampfhaft manierlich gibt, werden dies die Gäste ebenfalls tun. Sollten Sie sich also eine eher gelöste Stimmung bei Tisch wünschen, sollte man lieber erst gar nicht versuchen, alles richtig zu machen. Ein Abend wird immer so entspannt und lustig man selber ist.

Zeitplan

Den Gästen genügend Zeit zum Ankommen geben, dann zwischen Vor- und Hauptspeise nicht zu viel Zeit verstreichen lassen, vor der Nachspeise ruhig länger pausieren. Wichtig: Niemals abräumen, bevor nicht der Letzte fertig ist!

Aufräumen

Aufräumen ist Gastgebersache! Wenn es sich nicht vermeiden lässt, zwischendurch schon etwas aufzuräumen, sollte man dies so unauffällig erledigen, dass sich niemand genötigt fühlt zu helfen.

Was sollte man als Gast beachten?

Lassen Sie sich nicht zu viel Zeit, um auf eine Einladung zu reagieren.

Kommen Sie nicht zu früh und gehen Sie nicht zu spät. Beides würde den Gastgeber in Bedrängnis bringen. Bedanken Sie sich am nächsten Tag noch einmal für die Einladung.

Die Einladung kann bereits einen Dresscode enthalten. Sollte das nicht der Fall sein, informieren Sie sich beim Gastgeber, denn bei den meisten (privaten) Zusammenkünften gibt es keine offizielle Kleiderordnung. Essenseinladungen, Geburtstagsfeiern und Gartenfeste lassen ein breites Spektrum an Möglichkeiten zu.

Das Gastgeschenk sollte dem Anlass und der Person angemessen sein. „Klassiker“ wie Blumen, Bücher, Konfekt, Wein und Spirituosen mögen vielleicht nicht immer originell sein, zeitlos und passend sind sie jedoch in jedem Fall. Ein persönlicher Gruß am Geschenk ist zu empfehlen, vor allem wenn es sich um eine große Veranstaltung handelt. Das erleichtert dem Gastgeber später die Zuordnung.

Kleine Gastgeber Checkliste

Drei Wochen vorher

- Die Gästeliste zusammenstellen
- Die Einladungen versenden
- Das Menü festlegen und entweder probeweise einmal kochen oder einen Partyservice buchen
- Ausreichend Platz in der Gefriertruhe schaffen

Zwei Wochen vorher

- Gästezahl bestätigen: Geben Sie Ihren Gästen etwa acht bis zehn Tage, sich auf eine schriftliche Einladung zu melden; dann können Sie telefonisch nachfassen
- Einkaufsliste für Essen, Getränke und Deko schreiben und bereits besorgen, was nicht verderben kann
- Suppe(n), Gemüsebeilagen und Torten falls möglich bereits vorbereiten und einfrieren
- Geschirr und Besteck zusammensuchen und abschätzen, ob alles in ausreichender Anzahl zur Verfügung steht

Eine Woche vorher

- Wohnung im Vorfeld bereits einmal gründlich putzen, so sind am Tag vor der Feier nur noch kleinere Handgriffe notwendig
- Eiswürfel für die Drinks vorbereiten
- Planen Sie einen eher lockeren Abend mit Stehparty und Musik? Dann sollten Sie jetzt Ihre Nachbarn persönlich oder mit einem Aushang im Treppenhaus auf die Party hinweisen

Zwei Tage vorher

- Möbel gegebenenfalls zurechtrücken
- Die Wohnung dekorieren
- Den Garderobenständer für die Jacken und Mäntel der Gäste frei räumen
- Alle Sachen wegräumen, die nicht jeder sehen soll

Ein Tag vorher

- Restliche Einkäufe erledigen
- Getränke kalt stellen
- Partyraum nochmals säubern

- Kuchen, Desserts und Salate vorbereiten
- Genügend Handtücher, Seife und Toilettenpapier ins Badezimmer und in die Gästetoilette legen
- Eigenes Outfit heraussuchen

Eine Stunde vorher

- Den Tisch decken und dekorieren
- So viel wie möglich an Speisen vorbereiten, bereitstellen
- Fingerfood anrichten
- Aperitif mixen
- Spülmaschine ausräumen
- Mülleimer leeren
- Vasen für eventuelle Blumensträuße bereitstellen und einen Platz für Geschenke vorsehen

30 Minuten vorher

- Wein entkorken
- Aperitif anrichten
- Durchatmen, einen Drink genießen, die Füße hochlegen, entspannen und sich auf die Gäste freuen

Faustregeln für die benötigten Mengen

Gericht	Vorspeise	Hauptgang	Beilage
Suppe	klar: 250 ml gebunden: 150 ml	klar: 400-500 ml gebunden: 300-400 ml	–
Brot	zur Vorspeisensuppe: 30 g	–	60 g
Fingerfood	3-5 Stück (2 verschiedene Sorten)	ca. 20 Canapés (4 verschiedene Sorten)	–
Gemüse/ Kartoffeln	50-100 g (roh und geputzt)	300 g (roh und geputzt)	150-200 g (roh und geputzt)
Salat	Blatt-/Rohkostsalat: 50 g Gemüse-/Eiersalat: 70 g	Blatt-/Rohkostsalat: 200 g	Kartoffel-/Nudelsalat: 120 g Blatt-/Rohkostsalat: 100 g
Reis/Nudeln	30-40 g (roh gewogen)	125-150 g (roh gewogen)	60-80 g (roh gewogen)
Fleisch/Fisch	50 g (ohne Knochen oder Gräten)	150-180 g (Filet bzw. ohne Knochen) 250-300 g (mit Kopf und Gräten)	–
Dessert	200-300 g		
Büfett	Für größere Runden empfiehlt sich ein Büfett. Dafür gelten die Faustregeln: Für bis zu 20 Personen benötigen Sie drei Vorspeisen und Salate, zwei Hauptgerichte mit je zwei Beilagen und zum süßen Abschluss zwei Nachspeisen. Sie erwarten eine größere Gruppe? Pro 20 Personen zusätzlich sollte die Auswahl um jeweils ein Gericht steigen.		
Getränke	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sekt oder Aperitif: 1-2 Gläser ■ Wein: ca. 0,75l ■ Bier: 1l (Frauen), 2l (Männer) ■ Nicht alkoholische Getränke: 0,75l und mehr, je nach Temperatur 		

„Einen Schluss ziehen, bedeutet einen Anfang machen.“
- T. S. ELIOT -

*Wir danken für ein gemeinsames, erfolgreiches Jahr
und freuen uns auf viele neue Chancen und
Herausforderungen in 2015.*

Diskutieren Sie mit!

Was wünschen Sie sich für das nächste Jahr? Teilen Sie uns Ihre Meinung mit:
www.lebenswelten-online.de



INTERBODEN
INNOVATIVE LEBENSWELTEN®

Impressum:

Ausgabe 3 | 2014

Herausgeber:

INTERBODEN Innovative Lebenswelten®
Europaring 60, 40878 Ratingen
Telefon: 02102 - 91 94-0
www.interboden.de
V.i.S.d.P. Dr. Reiner Götzen

Konzeption/Redaktion:

INTERBODEN Innovative Lebenswelten®

Gestaltung:

EPS Agentur für Kommunikation GmbH,
Ratingen

Druck:

Woeste Druck, Essen

Fragen, Anregungen, Kritik:

Ansprechpartner: Dr. Reiner Götzen
E-Mail: lebenswelten@interboden.de