



Gold-Kraemer-Stiftung

WIR

Magazin für Mitarbeiter
und Freunde der
Gold-Kraemer-Stiftung

Ausgabe 5 | Mai 2014



Ein Tag im PRZ

Neue Wege für Mensch & Pferd

Marke prägen

Stiftung im Wachstum

Der Faktor Mensch

Das Potential bei Kraemer

Inhalt

Editorial _____ Johannes Ruland	3	Der Werdenfelser Weg _____ Selbstgefährdung versus Selbstbestimmung	24-25
Der Faktor Mensch _____ Roland Kaulfuß im Interview	4-7	„Ich bin zufrieden“ _____ Angekommen im Betreuten Wohnen	26-27
Oma, Mama, Papa und jetzt ich ____ Thiergalerie in Dortmund	8-9	Vielfältig, schnell, flexibel _____ Haustechnik der PKH gGmbH im Porträt	28
Ein `Kraemer-Herz` in Dortmund ____ 40 Jahre auf dem Westenhellweg	10-11	Aus der PKH gGmbH _____ Ehrenamt, Eröffnung Pulheim und Art of Life	29
Zeil 81 - Tradition verpflichtet _____ Pletsch in Frankfurt	12-13	„Von wegen, nur trockene Zahlen“ ____ Rechnungswesen/Controlling der GKS ID gGmbH	30-31
Im Porträt _____ Elke Garmatsch	14	Ohne Daumen Däumchen drehen _____ Rainer Schmidt kommt nach Alt St. Ulrich	32
Die 10 Gebote _____ Vom Händeschütteln bis zur Verabschiedung	15	Von der Messe ins Regal _____ Neues bei Dies & Das	33
Stiftung im Wachstum _____ Dr. Gisbert von Abercron	16-17	Das grüne Team _____ Garten- und Landschaftsbau der GKS ID gGmbH	34-35
Neue Wege für Mensch & Pferd _____ Ein Tag im PRZ	18-19	Aufklären und unterstützen _____ FIBS gGmbH zeigt Forschungsergebnisse	36-37
Mehr Zusammenschluss _____ Johannes Ruland über Partnerarbeit	20-21	„Unser neues Gewächshaus“ _____ Kinder-Reporter der Rosenmaarschule	38
30 cm über der Grasnarbe _____ Familie Fey im Interview	22-23	Nachrichten und Termine _____	38-39

Impressum

HERAUSGEBER
Gold-Kraemer-Stiftung
Paul-R.-Kraemer-Allee 100
50226 Frechen

PRESSE &
ÖFFENTLICHKEITSARBEIT
Patrizia Casu-Kreidler
Peter Worms

REDAKTION
Peter Worms

LAYOUT / UMSETZUNG
Patrizia Casu-Kreidler

BEITRÄGE
Martin Bock, Bertolt
Giesmann, Markus Mehren,
Dr. Volker Anneken, Florian
Becker

GASTBEITRAG
Schäfchenpost
Rosenmaarschule Köln

AUFLAGE
3.000 Stück druckbombe.de

NÄCHSTE AUSGABE
November 2014

KONTAKT
redaktion.wir@gold-
kraemer-stiftung.de

www.gold-kraemer-stiftung.de

Editorial



Liebe Leserin, lieber Leser,

mit der neuen Ausgabe unseres Stiftungsmagazins „WIR“ stellen wir Ihnen, unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der gesamten Stiftungsgruppe sowie unseren Partnern und Freunden die aktuellen Entwicklungen in unserer Stiftung vor.

In den zurückliegenden 6 Monaten konnten wir viele begonnene und herausfordernde Themen entscheidend voranbringen. Am 24. Mai eröffnen wir am Sitz der Gold-Kraemer-Stiftung in Frechen-Buschbell mit einem Tag der offenen Tür das Pferdesport- und Reittherapiezentrum Frechen. Das Erlebnis `Pferd` steht dort im Mittelpunkt. Eine ausführliche Darstellung lesen Sie auf Seite 18.

Die Kraemer Juweliergruppe stellt mit den beiden Kraemer-Filialen in Dortmund und Juwelier Pletzsch in Frankfurt drei Filialen vor, die die Moderne und die Tradition unserer Juweliergeschäfte überzeugend aufzeigen. Es ist uns ein besonderes Anliegen, dass sich die gemeinnützige und die gewerbliche Gruppe immer mehr auch öffentlich gemeinsam zeigen. Ob unmittelbar in der Stiftungsarbeit oder in den bundesweit 41 Filialen der Kraemer Gruppe, alle 750 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter engagieren sich täglich für die Ziele der Gold-Kraemer-Stiftung und damit für Menschen mit Hilfebedarf in unserer Gesellschaft. Darauf sind wir stolz, denn das ist etwas Einmaliges.

Nehmen Sie sich ein wenig Zeit, um die Stiftungsthemen näher kennenzulernen und besuchen Sie uns bei einer unserer zahlreichen Angebote und Aktivitäten in Ihrer Nähe. Ihre Meinung und Ihre Fragen sind uns jederzeit herzlich willkommen. Wir freuen uns über Ihr Interesse.

Mit herzlichen Grüßen

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Johannes Ruland', written over a light blue background.

Johannes Ruland
Vorstandsvorsitzender der Gold-Kraemer-Stiftung

GOLD-KRAEMER-STIFTUNG
Paul-R.-Kraemer-Allee 100
50226 Frechen
Hauptgeschäftsführung:
Peter Michael Soénius
Kaufm. Geschäftsführung:
Markus Mehren

GKS INTEGRATIVE DIENSTLEISTUNGEN
gGmbH
Paul-R.-Kraemer-Allee 100
50226 Frechen
Geschäftsführung:
Markus Mehren, Wolfgang Niewerth

PAUL KRAEMER HAUS gGmbH
Tulpenweg 2-4
50226 Frechen
Geschäftsführung:
Birgitta Neumann

ZEIL 84 GmbH
Paul-R.-Kraemer-Allee 100
50226 Frechen
Geschäftsführung:
Wolfgang Niewerth

ZENTRUM FÜR
BEWEGUNG UND SPORT gGmbH
Paul-R.-Kraemer-Allee 100
50226 Frechen
Geschäftsführung:
Dr. Volker Anneken, Markus Mehren

FIBS gGmbH
Paul-R.-Kraemer-Allee 100
50226 Frechen
Geschäftsführung:
Dr. Volker Anneken

KRAEMER GmbH
Friedrichstraße 5
50676 Köln
Geschäftsführung:
Roland Kaulfuß, Claus P. Nick

mit der Juweliergruppe

- KRAEMER
- PLETZSCH
- DEITER
- FRIDO FRIER

Der Faktor Mensch

Die Geschäftsführung der Kraemer GmbH stellt ihre Mitarbeiterschaft in den Mittelpunkt der strategischen Firmenentwicklung.

Die Investition in die Mitarbeiterschaft ist eine Investition in die Zufriedenheit aller Kunden der Kraemer Juwelier Gruppe. Dabei spielen Veränderungen am Markt derzeit die entscheidende Rolle. So, wie der Kunde mit der digitalen Zeit geht und entsprechend sein Einkaufsverhalten ändert, so muss auch der stationäre Handel der Kraemer Juweliergruppe auf diese Entwicklung reagieren und Antworten finden. Im Gespräch mit der Redaktion WIR erklärt Geschäftsführer Roland Kaulfuß die Maßnahmen, jede einzelne Mitarbeiterin und jeden Mitarbeiter auf die neuen Bedarfe der Kunden zu sensibilisieren und fit zu machen.

WIR: Wie kann sich der stationäre Handel heute intelligent mit der digitalen Welt vernetzen, um den Kunden nicht aus dem Blick zu verlieren?

Roland Kaulfuß (RK): Das Wirtschafts-

wunder hat der Kraemer Gruppe in den 1960er und 1970er Jahren goldene Zeiten beschert. Für Schmuck und Uhren war es eine aufstrebende Zeit. Wir brauchten sie im Wesentlichen nur zu verteilen. Heute leben wir in einer Zeit des Überflusses. Wir verkaufen Ware, die keiner mehr zwingend braucht, sich aber gerne mit schmückt. Der Kunde hat sich zu früher sehr verändert. Er ist heute emanzipiert und daher sehr viel anspruchsvoller geworden. Zudem ist er nicht mehr Einkaufsstätten treu, sondern sucht seinen Vorteil durch wachsende Mobilität auch woanders und, noch wichtiger, er kann sich über das Internet weltweit über Produkte und Preise informieren.

WIR: Ist diese Entwicklung bereits am Geschäftsumsatz zu merken?

RK: Im letzten Jahr hatten wir ein Weihnachtsgeschäft, das deutlich hinter den gesteckten Erwartungen zurückblieb.

Eine wesentliche Ursache ist auch im steigenden Onlinehandel zu finden. Wir selbst betreiben zurzeit noch kein Onlinegeschäft, sondern richten unsere Anstrengungen auf eine nachhaltige Qualitätsverbesserung unserer Filialen. Wie gehen wir aber jetzt mit der Situation um? Wir müssen den Kunden verstehen lernen. Der Kunde ist in jedem Fall sehr markenbewusst geworden. Eine Uhr ist für ihn nicht nur ein Schmuckstück, sondern vielmehr ein Imagefaktor. Der kommerzielle Markenschmuck hat erst mit der Schmuckmarke Esprit 1998 seinen Einzug in die Branche erhalten. Wir reden also erst von einem Zeitraum von rund 16 Jahren, in dem der Markenschmuck in der breiten Bevölkerung eine Bedeutung bekommen hat.

WIR: Was heißt das heute für Sie?

RK: Wir verkaufen heute zum einen den Trendschmuck und zum anderen unser Eigensortiment. Bei letzterem ist der Händler die `Marke`. Das hat zu allererst mit Vertrauen zu tun. Also hat es vor allem mit Menschen zu tun! Deshalb steht der Mensch auch im Mittelpunkt unserer strategischen Betrachtung. Beim Blick auf den Kunden stellen wir fest: Er kauft zunehmend auch online ein; Produkte aus dem Multimediabereich und auch Produkte aus dem Uhren- und Schmuckbereich. Dies tut er wegen zweier Faktoren: einmal wegen des Faktors `Zeit`, weil er ein Produkt schnell braucht und einmal wegen des Faktors `Preis`.

Der Preis dominiert im Netz

Aufgrund des digitalen Zeitalters sind Produkte über den Preis sehr vergleichbar geworden. So kann der Kunde den günstigsten Preis bei gleicher Ware für sich verbuchen. Hier entsteht außerdem ein gutes Gefühl, denn er weiß, er hat etwas gespart. Es ist so! Keiner von uns will zu viel bezahlen.

Roland Kaulfuß bei der Auswertung der Fragebögen „Testkäufe in den Filialen“.



WIR: Also ist der `Mensch` der Faktor, der für den stationären Handel den Unterschied macht?

RK: Für uns ist der Kundenservice das A & O. Wo können wir letztlich im stationären Bereich gewinnen? Wir können nur gewinnen, wenn wir den Besucher, den Kunden, im Geschäft begeistern und ihm ein Erlebnis bieten, was er sonst nicht bekommt.

Der Faktor Mensch

Den menschlichen Kontakt und den Kundenservice kann er im Netz nicht erleben oder spüren.

WIR: Wie macht der Online-Kunde denn die erste Erfahrung mit dem Kundenservice?

RK: Jeder Online-Kunde hat irgendwann einmal ein Problem, mit dem er zu uns kommt. Vielleicht ist es nur der Batteriewechsel, die Reparatur oder die Aufarbeitung eines Schmuckstückes. Spätestens dann braucht er ein Fachgeschäft. Jetzt haben wir die Chance, dass er zu uns kommt und dass wir ihn begeistern. Es gibt Studien darüber, die belegen, dass der Kunde heute sowohl online als auch stationär kauft. Unter dem Strich glaube ich, dass man derzeit noch nicht wirklich Geld mit dem Online-Shopping verdient. Aber es ist notwendig, das Onlinegeschäft mit dem stationären intelligent zu vernetzen.

WIR: Wo liegt Ihrer Meinung nach die Chance für Kraemer?

RK: Ware und Läden können sie immer mit Geld kaufen. Denn bis hierhin sind wir im Zweifel nicht besser als andere marktführende Partner auch. Jetzt kommt erst die entscheidende Frage: Wir sind beim Faktor `Mensch`. Denn ob ich das `Geschäft` mache, entscheidet am Ende des Tages der Mensch. Und genau das ist unser Potential. Unser Kundenfeedback bestätigt uns hier sehr eindrucksvoll, dass das Geschäft derjenige macht, bei dem das Verkaufserleb-

nis ein besonderes war, und bei dem die `Chemie` rübergekommen ist.

WIR: Erklären Sie uns den Begriff `Chemie`?

RK: Es geht um `Empathie`. Es geht darum, ob ich es schaffe, eine wirkliche Beziehung zum Kunden aufzubauen. Nehme ich wahr, in welcher Situation er zu mir ins Geschäft kommt? Nehme ich wahr, was er für Wünsche hat? Bin ich in der Lage, so auf ihn einzugehen, dass ich dem Gast weit mehr verkaufe, als nur das Produkt, nämlich ein Gefühl, eine Stimmung, ein unverwechselbares Verkaufserlebnis?

WIR: Woher gewinnen Sie die Erkenntnisse über die Meinungen Ihrer Kunden?

RK: In der Tat geht es darum, wie wir die Kundenzufriedenheit messen können. Und daraus folgend, wie können wir die Empathie unserer Mitarbeiter entwickeln? Hier arbeiten wir seit einigen Jahren mit dem Instrument des Testkaufs, auch `Mystery-Shopping` genannt. Geschulte Beobachter treten als normale Kunden auf. Je nach Aufgabenstellung, die sie von uns vorher bekommen, beobachten sie beim Besuch unserer Filialen genau, wie sie zum Beispiel empfangen werden? Wie präsentiert sich das Geschäft? Dann lassen sie sich ganz normal zu einem Thema beraten, was wir ihnen vorgeben. Dieses Testkaufverfahren ist klar strukturiert und wird nach einem Fragebogen ausgewertet. Dazu gibt es einen ausführlichen Erlebnisbericht.

WIR: Worauf kommt es beim Verkaufsgespräch der Mitarbeiter besonders an?

RK: Interessant ist es natürlich zu erfahren, wie wir dem Kunden begegnen, der sich beraten lässt, aber am Ende des Gespräches nicht kauft! Wie ist mein Verhalten? Versuche ich, ihn zu motivieren, noch einmal in unsere Filiale zu kommen, wenn er sich die Sache überlegt hat? Wie sehr bin ich bemüht, auch bei Nichtkauf, Freundlichkeit, Achtsam-

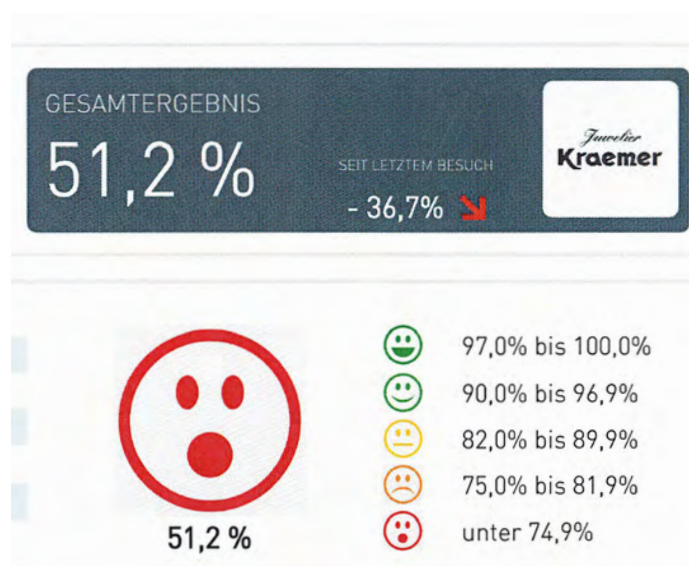
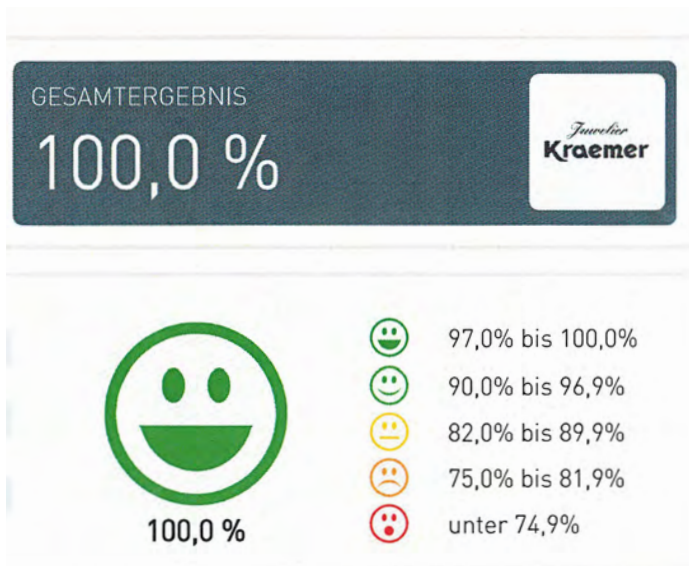
keit und Herzlichkeit weiter spüren zu lassen. Oder lasse ich den Kunden links liegen, weil ich den Eindruck gewinne, er hat mich zur Beratung benutzt und kauft jetzt womöglich im Internet? Das wollen wir gerade nicht. Denn genau dieses Desinteresse nimmt der Kunde mit nach Hause. Wir haben im Rahmen des Testkaufes einen Anforderungskatalog definiert, der unseren Anspruch beschreibt. Auf dem Mystery-Shopping Fragebogen stellen wir 61 Fragen, die der Testkäufer für uns ganz genau durchgeht. Außerdem schreibt er am Ende einen einseitigen Erlebnisbericht. Dazu macht er ein Beweisfoto, das belegt, dass er auch wirklich im Geschäft war. Damit bekommen wir ein sehr authentisches Bild.

WIR: Was sind Ihre bisherigen Erfahrungen?

RK: Wo Licht ist, ist auch Schatten. So erhalten wir manchmal sehr schöne Berichte und manchmal eben auch Ergebnisse, die deutlich einen Handlungsbedarf aufzeigen. Hier geht es aber nicht um die Analyse möglichen Fehlverhaltens einzelner Mitarbeiter. Dort, wo dringend nachgebessert werden muss, geht es darum, die Potentiale zu erkennen und daran konsequent zu arbeiten.

WIR: Wie oft passiert ein Testkauf?

RK: Mindestens ein Mal im Quartal. Das bedeutet vier Mal im Jahr in jeder Filiale! Wenn uns etwas Besonderes auffällt, kann es sein, dass wir den Testkauf wiederholen. Um einen Maßstab zu bekommen, lassen wir von Zeit zu Zeit auch Mitbewerber testen. Dann geht unser Mystery-Shopper zum örtlichen Juwelier oder zu einem namhaften Mitbewerber und prüft für uns: Was ist dort anders? Wichtig ist uns aber der Blick in das eigene Haus. Es geht also um die Fragen, wie das Erscheinungsbild insgesamt ist. Wie hat der Auftritt des Verkaufsteams gewirkt? War die Warenpräsentation in Ordnung etc.? Hier



Ein Fragebogen mit 61 Fragen analysiert bei einem Testkauf die Qualität einer Filiale der Kraemer-Juwelier-Gruppe. Die Grafik zeigt ein mögliches Abschneiden nach Auswertung.

erhalten wir in der Regel eine sehr gute Bewertung unserer Filialen. Selbst dort, wo wir mit unserem Außenauftritt selber nicht mehr zufrieden sind, bescheinigt uns der Testkunde Bestnoten zwischen 95 und 100%.

Warum erhalten aber manche Filialen eine eher durchschnittliche Gesamtbewertung? In einem konkreten Fall gab es sogar nur 38 % der möglichen Punktzahl. Hier schauen wir einmal ganz genau auf die Themenfelder `Begrüßung`, `Verabschiedung`, `Bedienung`, `Service` und auf die Maßnahmen für eine Kundenbindung. Genau diese Punkte sind es nämlich, die aus einem Besucher einen Kunden, bestenfalls einen Stammkunden machen. Unser Fokus liegt auf den Mitarbeitern!

WIR: Jetzt geht es ins Detail eines Verkaufsgespräches...

RK: Genau so ist es! Der Fragebogen gibt Auskunft über die Art und Weise der Ansprache, die Zeit, die der Kunde ggf. warten muss, bevor er begrüßt und nach seinen Wünschen gefragt wird. Außerdem wird die Atmosphäre beschrieben, in der das Gespräch geführt wurde. Auch die Art der Fragen sind von immenser Bedeutung: Sind es Ja- oder Neinfragen? Sind es offene Fragen? Werden überhaupt Fragen gestellt? Manchmal stellen wir fest, dass neben der Art der Ansprache auch Informationen zu den Produkten nur unzureichend

vermittelt werden. Der Kunde hat einen Anspruch darauf, die wichtigsten Fakten über ein Produkt zu erfahren. Die Beratung muss aktiv erfolgen.

WIR: Aber selbst wenn hier der Mitarbeiter perfekt kommuniziert, entscheidet ja immer noch am Ende der Käufer!

RK: Richtig. Also geht es hier auch um die Bewertung, ob unsere Kollegen in angenehmer Weise versucht haben, einen Verkauf herbeizuführen? Hat der Mitarbeiter gezielt Verkaufsabschlussfragen gestellt? War der Kunde zum Kauf bereit? Möchte er noch etwas anderes sehen? Oder kann man ein Produkt schon in die engere Auswahl nehmen? Man muss immer schauen, dass man zu einem Abschluss kommt. Hinzu kommt, dass man den Kunden auf weitere Artikel aufmerksam macht. Lässt sich sein Produktinteresse mit etwas kombinieren? Zu einem Ring kann man Ohrenstecker oder Collier anbieten. Die Chance darf man und sollte man stets nutzen. Dazu gehört, dass man auf das eingeht, was der Kunde vielleicht gerade trägt und was zu diesem Schmuck gut stehen würde.

Die Atmosphäre darf nicht kippen

So der Kunde trotz aller Bemühungen dennoch nichts kauft, ist es ebenso selbstverständlich, den Kunden genau so höflich zu verabschieden, wie man ihn empfangen hat. Und zwar von al-

len Kollegen, die nicht gerade selber im Kundengespräch sind. Das Gebot dieser Situation heißt: Die Atmosphäre darf nicht kippen. Jeder Gast bleibt uns wichtig, auch wenn er ohne Kauf unsere Filiale verlässt. Denn gerade jetzt kommt es darauf an, den Kunden mit der Perspektive zu verabschieden, dass man sich jederzeit weiter um seine Wünsche kümmert. Das kann oft auch über den Preis gehen. Hier stünde ein möglicher Finanzkauf dem Kunden zu Auswahl. Auf jeden Fall notiere ich den Artikel seiner Wahl, um bei einem erneuten Besuch, auch wenn ich selber nicht vor Ort bin, durch die Kollegen nahtlos am Verkaufsgespräch anknüpfen zu können. Und erst dann habe ich alles getan, damit der Kunde zum Schluss sagt: Wow, das Geschäft, der Mitarbeiter, hat wirklich alles getan, um mich zufrieden zu stellen!

WIR: Sie beschreiben ein Verhaltensmuster, was auch in anderen Lebenslagen gilt.

RK: So ist es. Es ist nichts branchentypisches. Es ist eher Verkaufspsychologie. Jeder von uns möchte so behandelt werden und reagiert entsprechend darauf, wenn er sich nicht gut aufgehoben fühlt. Es geht um normale menschliche Beziehungen. Wenn wir diesen Verkaufsprozess bis zum Ende beherrschen, können wir auch gegen jeden Online-Wettbewerb bestehen. Wir können den Wind nicht ändern, aber wir

können die Segel anders setzen. Deshalb ist das Instrument des Testkaufs für uns unersetzbar. Es kostet Geld, aber es rentiert sich. Nach Auswertung aller Fragebögen werden die Ergebnisse den Filialen mitgeteilt. Für die Bereichsleiter und die Filialleiter dient dieses Ergebnis als Führungsinstrument. Es ist manchmal auch ein wenig schmerzhaft bei der Klärung der Fragen: Wie stehen wir da? Haben wir einen verbesserungswürdigen Einzelfall oder gar ein generelles Problem? Die Aufarbeitung passiert im Team und geschieht in der Regel anonymisiert, damit die ganze Gruppe daraus lernen kann.

WIR: Wenn ich also alles beherrsche, was habe ich als Mitarbeiter von diesem Führungsinstrument?

RK: Dieses Jahr haben wir uns dazu entschieden, die Umsatzprämie mit dem Abschneiden beim Testkauf zu

kombinieren. So haben die Filialen bei einem entsprechend guten Ergebnis die Chance, deutlich mehr Prämie zu bekommen. Konkret heißt das, dass nach Auswertung der 61 Fragen mindestens 90% aller möglichen Punkte erreicht worden sein müssen. Dafür gibt es bis zu 2% mehr Prämie. Diese Regel gilt jeweils für ein Team einer Filiale. Damit wollen wir auch Teamgeist stärken.

Was zählt unter dem Strich: Alles, was wir tun, tun wir für den Kunden. Und zwar für eine 100%ige Kundenzufriedenheit. Dass wir alle nur Menschen sind und auch Fehler machen, ist dabei klar. Aber auch bei 90 oder 95 % positivem Ergebnis sind wir auf dem richtigen Weg. Was uns beim Testkauf freut, ist die Resonanz unserer Belegschaft. Sie nehmen sehr viel mit. Außerdem kennen sie über ihren regelmäßigen Austausch mit der Filialleitung alle Fragen

und wissen genau, worauf es ankommt. Und hier hat der Filialleiter die Rolle des Coach seiner Mannschaft. Das bedeutet, dass er stets mit wachen Augen und Ohren auf das achtet, was in seiner Filiale passiert. Und erst dann, wenn wir gemeinsam um die Bedeutung von einer guten Gesprächsatmosphäre wissen und uns entsprechend aufstellen, verlässt der Kunde mit einem guten Gefühl unser Geschäft. Dabei sind es oft Kleinigkeiten, die ihn von unserem Tun überzeugen und uns damit vom anonymen Internet abheben. Dann geht der Kunde nach Hause mit einem zufriedenen Gefühl, ein gutes Geschäft gemacht zu haben und wird uns in der Regel immer weiterempfehlen und bestimmt nicht zum letzten Mal in der Kraemer-Gruppe gekauft haben.

Das Gespräch führte Peter Worms

Kraemer GmbH fördert Jugend-Basketball

Mit insgesamt 75.000 EUR engagiert sich die Kraemer Juweliergruppe in den kommenden drei Jahren am Aufbau einer inklusiven Kinder- und Jugendabteilung des Rollstuhl Basketball Clubs RBC Köln 99ers. Einen Kooperationsvertrag haben Roland Kaulfuß und Geschäftsführer der RBC Köln 99ers Sedat Özbicerler jetzt unterzeichnet. Im ersten Jahr wird Nachwuchsleiter Thomas Stephany den Aufbau einer ersten Gruppe starten. Kinder und Jugendliche mit und ohne Behinderung im Alter zwischen 10 und 17 Jahren können sich auf der Homepage des Vereins unter www.rbc-koeln99ers.de anmelden. Die Basketball-Gruppe wird zunächst eine Größe von 8 – 12 Personen haben. In den beiden Folgejahren ist die Durchführung eigener Turniere auch mit internationaler Beteiligung beabsichtigt. Im Rahmen des Bundesligastarts im Oktober 2014 ist die Präsentation der Gruppe mit einem Demonstrationsspiel geplant. [Peter Worms](#)



Seitenwechsel

Bereits zum zweiten Mal trafen sich Mitarbeiter der Kraemer-Zentrale mit Bewohnern und Mitarbeitern des Paul Kraemer Haus 1 in Frechen. Im Rahmen des Projektes 'Seitenwechsel' tauschten sich die Kolleginnen und Kollegen über ihre Tätigkeiten und Tagesabläufe aus. Das Projekt fördert das Ziel, mehr über das Leben und Wohnen der Menschen in den Paul Kraemer Häusern zu erfahren. [Peter Worms](#)

„Oma, Mama, Papa und jetzt ich!“

Auch in der noch jungen Kraemer-Filiale in der Thier-Galerie Dortmund zeigt sich, dass der Kunde Tradition liebt.

Mit der Eröffnung der Thier-Galerie in Dortmund hat die Kraemer Juweliergruppe eine weitere Kraemer-Filiale im Ruhrgebiet eröffnet. Als Trend-Filiale hat sie sich in nur kurzer Zeit einen respektablen Bekanntheitsgrad aufgebaut. So kommen neben der Laufkundschaft zunehmend Kunden ins Haus, die Kraemer bereits kennen, jetzt aber die neue Filiale einmal besuchen wollen.

Sahin Garipoglu hat als Filialleiter seit der Eröffnung im September 2011 die Verantwortung für ein 8-köpfiges Team übernommen. Er macht sofort deutlich, dass auch die Reinigungskraft Astrid Osterhaus fest zum Team gehört: „Nach einem Testkauf erhielt unser Haus 100% Punkte beim Thema Sauberkeit. Das habe ich Frau Osterhaus mitgeteilt und mich bei ihr dafür bedankt, war es

doch ihr Verdienst.“ Das Team wird ergänzt durch Irina Klassen. Sie ist Auszubildende. Zusammen mit der stellvertretenden Leiterin Brigitte Schöning kümmert sie sich heute um die neuen Silbersortimente. Die laufen derzeit sehr gut, bieten vor allem Kindern und Jugendlichen eine große Auswahl und stellen so oft den Erstkontakt zu einer neuen Kundenklientel her. Herr Garipoglu erzählt an dieser Stelle von einem für ihn sehr bemerkenswerten Erlebnis. Die Beleuchtung an einer der drei Säulen war defekt und man hatte es zur Reparatur bei der Zentrale in Köln bereits angemeldet. An diesem Tag kam aber zufällig Roland Kaulfuß zu Besuch. Der Geschäftsführer bemerkte den Defekt und ließ sich kurzerhand einen Schraubenschlüssel geben. Nach knappen fünf Minuten war das Licht wieder in Ordnung! „Das fanden wir äußerst bemerk-

enswert, dass unser Chef das sofort selber gemacht hat“, war das Feedback unter den Kollegen, „dieses Bild bleibt auf jeden Fall im Kopf.“

Nach der eigenen Philosophie gefragt, gibt Herr Garipoglu eine klare Aussage: „Der Kunde muss gesehen und angesprochen werden. Denn schließlich zahlt er unseren Lohn.“ Da spielt es für den Leiter keine Rolle, das man investiert, eine 1A-Lage hat oder eine besondere Produktvielfalt präsentiert. „Wenn wir den Kunden nicht so beraten, wie wir selber gerne beraten werden wollen, wird er uns kein zweites Mal besuchen. Der Kunde muss beim Erstkontakt spüren, `Hier passiert etwas Besonderes`.“ Aber er weiß auch um die Unberechenbarkeit des Kunden und spricht von seinem Gefühl: „Natürlich ärgere ich mich, wenn der Kunde nach einem

Das Team der Thier-Galerie:

Brigitte Schöning, Irina Klassen, Elvira Heckmann und Sahin Garipoglu (v.l.n.r.)



Beratungsgespräch sagt, dass er sich das noch einmal überlegen müsse und dann geht. Vielleicht kommt er nicht mehr zurück? Aber gerade dann sind wir als Verkäufer gefordert, den Kunden möglichst so positiv zu verabschieden, dass wir ihm einen Grund geben, den Kauf später doch bei uns zu tätigen. Ich freue mich dann umso mehr, wenn der Kunde das nächste Mal wiederkommt und kauft.“

Dem Kunden mehr bieten, als die Ware, die ein Mitbewerber wenige Meter vom Kraemer-Eingang zu gleichen Preisen verkauft, ist das Ziel. Dies bedeutet, sich auch für das kleinste Produkt zu dem günstigsten Preis zu engagieren, wenn der Kunde danach fragt. So baut sich langsam das Wohlgefühl beim Kunden auf.

Es knackt im Faxgerät. Die Filiale erhält eine Information aus Köln. Das eingehende Fax gibt Hinweise auf die mögliche Prämie im laufenden Quartal, wenn entsprechende Umsätze gemacht werden. Herr Garipoglu nimmt diese Info mit in das nächste Team-Gespräch. Überhaupt kommt es darauf an, das Team immer wieder zu motivieren. Motivation entsteht vor allem dann, wenn man Erfolg bei Kunden hat.

Seit März hat sich das Team vorgenommen, den Dankeflyer nicht erst nach einem Kauf dem Kunden mit nach Hause zu geben. Er informiert die Kunden über die Verbindung zwischen den Juwelier-Filialen und der Gold-Kraemer-Stiftung. Das Thema „soziales Engagement“ soll nach und nach in das Verkaufsgespräch integriert werden. Man möchte schauen, ob dieser Hinweis helfen kann, eine tendenzielle Kaufentscheidung weiter positiv zu beeinflussen. Die Filiale bemüht sich, bei allen Aktionen im Kopf der Kunden zu landen. Denn gegenüber den alt eingesessenen Filialen hat sie noch Aufholbedarf. Geduld muss das Team dabei schon mitbringen. Denn parallel zur Kraemer-Filiale muss sich auch die Thier-Galerie nach anfänglich großem Zulauf auf dem Einzelhandelsmarkt im Ruhrgebiet etablieren.

Als Trendfiliale hat das Haus einen großen Zuspruch von jungen Leuten. Daher spielt das Thema `Internet` eine zunehmend wichtige Rolle. So gibt es Ideen, Preisaktionen, wie die Trauringwochen



Irina Klassen bei der Schaufensterkontrolle.

auf entsprechenden Onlineplattformen und im Bereich Social Media intelligent zu platzieren. „Wir leben nicht nur von Laufkundschaft. Es kommen zunehmend Kunden ins Geschäft, die uns über unsere Webseiten gefunden haben oder ihre Wunschprodukte online recherchiert haben, aber nicht im Netz kaufen wollen“, bemerkt Sahin Galipoglu. Das Internet als Werbeplattform ergänzt um perfekten Service durch den Einzelhandel vor Ort.

Wichtig für den Erfolg der Filiale bleibt in erster Linie der Kunde im Geschäft, auch wenn manche Kaufentscheidungen lange auf sich warten lassen. „Manchmal muss man dem Kunden auch etwas „nachhelfen“, damit der letzte Schritt zur Kaufentscheidung folgt“, weiß der 44-jährige Filialleiter aus langjähriger Erfahrung und bekennt dabei, dass er an manchen Tagen richtig geschafft ist. Eine weitere wichtige Erkenntnis hat er in seinem Berufsleben gemacht. Ist ein Verkauf getätigt, fängt

die Herausforderung erst an. Denn mit jedem Verkauf steigt die Wahrscheinlichkeit, dass Reklamationen kommen. Hier kann man eine Menge falsch, aber auch eine Menge richtig machen. „Wir setzen uns auch dann für das Interesse des Kunden ein, wenn der Kunde möglicherweise durch Unachtsamkeit selber für einen Schaden gesorgt hat. Der Kunde hat am Ende ein gutes Gefühl und darauf kommt es an“, weiß Galipoglu.

Bestimmte Erlebnisse mit Kunden sind auch für ihn immer wieder erstaunlich: „An manchen Tagen kommen junge Kunden zu uns, die Verlobungsringe oder Trauringe kaufen möchten. Dabei erzählen sie uns, dass schon bereits die Großeltern und Eltern bei Kraemer gekauft haben, und diese Tradition wolle man fortsetzen.“ Das ist nur ein Grund mehr, warum sich das Team in der Thier-Galerie um jeden einzelnen Kunden kümmert. Auch um Enkelkinder!
Peter Worms

Ein `Kraemer-Herz` in Dortmund

40 Jahre Juwelier Kraemer auf dem Westenhellweg 7

Seit ihrer Kindheit liebt sie Edelmetalle. Und am Liebsten wäre sie Goldschied geworden. Monika Bärschneider ist Leiterin des Traditionshauses auf dem Westenhellweg. Sie hat als gebürtige Niedersachsin ihre berufliche Laufbahn in München begonnen. Nach vielen Jahren ihrer Tätigkeit für Karstadt waren ihre Tage dort gezählt. Ein Branchenkenner gab ihr den Tipp, sich bei Kraemer zu bewerben. Seit fast 5 Jahren arbeitet sie in Dortmund. Ein Glücksfall für beide Seiten!

Mit großer Leidenschaft beschreibt sie ihr heutiges Aufgabenfeld: „Juwelier Kraemer präsentiert sich bei uns auf 100 qm, klein aber fein. Auffällig ist der langgezogene und vergleichsweise

schmale Verkaufsraum, an dessen Ende sich eine kleine Trauringecke befindet.“ Sitzgelegenheiten gibt es zahlreiche.

Schlüsselware ist der Trauring

Für Frau Bärschneider war der größte Unterschied zu Karstadt das Warensortiment, Warenangebot und die `Warentiefe` bei Echthware. Die Schlüsselware vor Ort ist der Trauring. Die Damen der Filiale verkaufen dieses Produkt besonders gern. „Hier müssen wir uns aber noch mehr anstrengen“, sagt Bärschneider, „es gibt eine große Nachfrage, aber inzwischen auch viele Marktbegleiter, die sich ausschließlich auf Trauringe fokussieren.“ In unmittelbarer Nähe finden sich `123 Gold.de`, die `Trauring-

schmiede` sowie zwei Juweliere, die explizit mit Trauringen werben.

Bei den Trauringen führt der Weg des Verkaufsgesprächs von den Eigenmarken bei Kraemer hin zur Ringen von Gerstner. Eigensortiment und Gerstner bilden das Trauring-Angebot in der Filiale komplett ab. Hier sind die Verkaufszahlen sehr zufriedenstellend. Die Ringe von Gerstner liegen besonders im Trend. Dort hat der Kunde zudem die Möglichkeit, die Ringe individuell zu gestalten. „Die Brautpaare wollen sich zunehmend abheben. Hier begleiten wir unsere Kunden bei der Entwicklung der eigenen Ideen bis zur Finalisierung ihrer Eigenkreation.

Auf der Suche nach Individualität

Dabei arbeitet die Kraemer-Filiale zunächst mit Musterungen. Auf dieser Basis hat der Kunde die Möglichkeit, die Oberfläche oder die Steinstückzahl festzulegen. Je nach Charakter der Hand werden die Eheringe auf Wunsch auch mit einer individuellen Ringbreite angefertigt.

Ein neuer erkennbarer Trend sind Schmuckwaren ab 20 EUR. Zwar bietet die Filiale dafür keine Drehsäulen, hat aber sehr viel Ware aus diesem Segment im Bestand. Es ist Basisschmuck, preiswert und ideal für den Zusatzverkauf.

Die größte Entwicklung ist aber bei den Uhrenmarken auszumachen. Das hebt die Filiale auch deutlich von ihren Mitbewerbern ab. „Wir haben im Uhrenbereich unserer Stärke durch Marken wie Rado, Union Glashütte, Certina, Tissot oder Mido. Weil wir hier ein deutliches Umsatzwachstum erleben, haben wir

Monika Bärschneider ist stolz auf die Stärken im Uhrensegment.





Klein aber fein: auf 100 Quadratmetern präsentiert sich die Juwelier Kraemer Filiale seit 40 Jahren in 1A-Lage auf dem Westenhellweg.

die Hoffnung, dass wir weitere TOP-Uhrenmarken bald mit in das Sortiment nehmen können“, erklärt die Leitung und führt eine mögliche Ursache an, „sowohl bei den Damen als auch bei den Herren sind Uhren im Kommen. Immer häufiger verkaufen wir die Uhren aus der gleichen Serie paarweise.“

Die Lage der Filiale `L011` am Westenhellweg gehört zu den TOP 10 in Deutschland. Die Einkaufsstraße erfreut sich einer extrem hohen Frequenz. Es gibt aber Ausnahmen: Das sind Heimspiele von Borussia Dortmund. Heute ist sogar ein besonderes. Der BVB spielt gegen Schalke 04, das Revierderby schlechthin. „Viele unserer Kunden sind BVB-Fans, deshalb ist heute nicht nur bei uns `tote Hose`“, sagt Monika Bärschneider und nutzt die Zeit, mit ihrem Team die Arbeitszeiten bei neuen Öffnungszeiten zu besprechen. Im April und Mai öffnet das Haus testweise täglich bis 20 Uhr.

Kraemer ist im Ruhrgebiet bestens aufgestellt. Neben der `L011` gibt es weitere 6 Kraemer-Standorte in der Region. Der `Potti`, so wie der Ruhrpottler in Dortmund auch genannt

wird, ist eine eigene Marke. „An diesen Charakter musste ich mich erst einmal gewöhnen“, sagt die Niedersächsin und findet sofort ein Lob, denn im Revier geht es „immer herzlich und hilfsbereit zu.“

Insgesamt sind es 9 Frauen und 2 Männer, die den Laden am Laufen halten. Im kommenden Jahr sind es genau 25 Jahre für Christoph Kosecki, dem Uhrmacher im Haus. Auch bei den Damen kommt eine stattliche Zahl an Berufsjahren zusammen.

Auch in Dortmund macht sich bemerkbar, dass zunehmend asiatische Kunden den Weg zu Juwelier Kraemer finden. „Hier helfen wir uns mit `Händen und Füßen`, englisch und dem Smartphone“, erklärt Bärschneider und würde sich aus diesem Grund eine Verstärkung im Team wünschen.

Auf ihrem Schreibtisch hat sie immer eine Mappe griffbereit. Hier macht sie sich über das ganze Jahr Eintragungen vom Arbeitsalltag. Es geht um Wareninhalte, Logistik oder Personalmanagement. Daraus entsteht eine Meetingmappe für die Hausmesse im Mai in

Frechen, denn manche Dinge können besser im kleinen Kreis persönlich besprochen werden, als immer nur per Fax und Telefon.

Jeder im Team hat eine spezielle Aufgabe

Die Weiterbildung innerhalb der Filiale wird durch Patenschulungen organisiert. Dabei kümmert sich eine einzelne Mitarbeiterin um eine spezielle Marke. Dekoration, Preisauszeichnung, Qualität und Funktionalität der Ware oder Prospektbestellungen etc. werden von dieser Person selbstständig verantwortet. Hier informiert sie das Team über entsprechende Neuerungen oder Veränderungen. Für die Verteilung des Dankesflyers sind wiederum alle im Team zuständig. „Viele Stammkunden wissen Bescheid, wozu die Kraemer-Filiale gehört. Auch das hebt die Filiale von den Marktbegleitern deutlich ab“, zeigt sich Monika Bärschneider stolz.

Peter Worms

Zeil 81 – Tradition verpflichtet

Topmarken, Service und Kundenansprache: Die Stärken von Pletzsch in Frankfurt

Der weiße Marmor des `Brockhaus-Brunnen` leuchtet in der Frühlingssonne. Tausende von Menschen flanieren durch die Frankfurter Innenstadt auf der Zeil, einer der renommiertesten Einkaufsstraßen in Europa. Der Blick vom Brockhaus-Brunnen fällt direkt auf das Haus mit der Nummer 81. Hier ist seit über 100 Jahren die Adresse von Juwelier Pletzsch. Ein Traditionshaus für hochwertigste Schmuck- und Uhrenkollektionen. Das einstige Familienunternehmen wurde 1897 als `Trauring Eck Pletzsch` in der Töngesgasse gegründet und zog später auf die Zeil um. Seit rund 15 Jahren gehört Juwelier Pletzsch zur Kraemer Juwelier Gruppe.

Es ist 12 Uhr. Von der Außenfassade der Zeil 81 erklingen die vier kleinen Glocken, die direkt unterhalb der großen goldenen Pletzsch-Uhr angebracht sind. Sie lassen den weltberühmten Westminstergong ertönen. Seit November 2012 heißt der Filialleiter von Juwelier Pletzsch in Frankfurt Gerrit Jache. Auf seine Rolle im Unternehmen angesprochen gibt er überzeugt von sich: „Ich bin zuallererst ein Verkäufer unserer Produkte und unserer Philosophie.“ Er versteht sein Handwerk: „Hochpreisige Waren sind aufgrund ihrer Herkunft und Machart erklärungsbedürftige Luxusgüter“, sagt Jache und gibt uns einen ersten Einblick in die Auslagen. Der Kunde interessiert sich heute gerade im Uhrenbereich sehr stark für das Thema Manufaktur, also für handgefertigte und traditionelle Uhrmacherkunst wie zum Beispiel für die Marke Blancpain. Im Schmuckbereich ist es die Marke Welfendorf. Und wer sind die Kunden? Am Finanzstandort Frankfurt sind es die Geschäftsleute aus dem Banken- und Versicherungswesen. Menschen, die repräsentieren möchten und müssen.

Willkommen auf der Zeil 81!
Gerrit Jache begrüßt persönlich
den Kunden an der Eingangstür.
(hinter der Verkaufstheke:
Jana Scholz und Iryna Horalevyck)

Im Rhein-Main Gebiet ist Juwelier Pletzsch bekannt als Traditionsjuwelier, ein alt eingesessenes Frankfurter Unternehmen. Es hat in der Vergangenheit im Hause selbst Uhren hergestellt, eine echte Frankfurter Pletzsch-Uhr.

Pletzsch steht für Tradition

`Tradition` ist der Türöffner für einen langfristigen Erfolg in der Juwelierbranche, doch nicht das einzige Attribut, was der Kunde vor Ort findet. Gerrit Jache: „Wir haben eine ganz hohe Schmuck-, Uhren-, und Trauringkompetenz und eine entsprechende Vielfalt an Produkten.“

Unsere Stärke ist klar die Servicementalität, gepaart mit einer offenen, höflichen und herzlichen Ansprache.“

Das Trauringgeschäft

Der vielleicht emotionalste Moment mit den Kunden entsteht beim Trauring-Verkaufsgespräch. Hier ist die `Empathie` zum zukünftigen Brautpaar der eigentliche Schlüssel. Die Auswahl an Trauringen überzeugt sofort. Über die Eigenkollektion hinaus erfährt ein Paar alles über Marken wie Niessing, Max Kemper und August Gerstner. Hier ist für jeden Geldbeutel etwas dabei. Eine





Qing Tao bei der Beratung mit einem Kunden aus China.



Manuela Kalinowski, Fatma Altincok, Katharina Fritsch & Jana Scholz: Ein gutes Team!



Auszubildende Fatma Altincok bei der Uhrenselektion mit Manuela Kalinowski

echte Pletzsch-Philosophie! Zu Recht, sagen die Kollegen, denn die Budgetierung der Trauringe ist für angehende Hochzeitspaare ein großes Thema. So findet der Preiseinstieg für ein Paar Eheringe bei 500,- EUR statt. „Platin-Trauringe liegen da schon bei 5.000,- EUR“, erklärt Jache. Dass die Eheringe auch kostenlos graviert werden, ist ein wesentlicher Bestandteil der Serviceleistung des Hauses.

Ob ein Kunde langfristig Stammkunde wird, darüber entscheidet nicht selten das erste Kaufenerlebnis. Hier hat die Verkäuferin/der Verkäufer den Schlüssel für eine lange Kundenbindung in der Hand. Deshalb gibt es innerbetrieblich spezielle Trauringschulungen (siehe Beitrag auf S. 15). Wer hier eine besondere Art von Empathie besitzt, der entwickelt im Trauringespräch auch die entscheidende Fähigkeit, zwei Personen zu beraten und untereinander zu vermitteln. „Wir nehmen uns Zeit und entwickeln so das Feingefühl für Menschen. Denn dann kann der Verkäufer auch die versteckten Botschaften aus Mimik und Gestik richtig deuten“, sagt Lache und ergänzt, „die Kunden gehen bei uns mit einem Lächeln rein und auch wieder raus.“

Bei Frau Altincok hat es nicht den Anschein, als sei sie in der Ausbildung und noch nicht so lange bei Pletzsch. Die 21-jährige ist Auszubildende. Ihr Nachname gibt Auskunft über ihre Herkunft. Sie ist Türkin. Er bedeutet übersetzt 'Viel Gold'. Die Juwelierbranche braucht den Nachwuchs. Herr Jache legt persön-

lich großen Wert darauf: „Frau Altincok ist eine große Bereicherung für unser Team.“ So erfährt man nebenbei, dass sie schon zwei hochwertige Uhren im Wert von 14.000,- EUR verkauft hat.

Das Pletzsch-Team bildet Patenschaften für Marken. Jeder Mitarbeiter kümmert sich speziell um die ihm zugeteilten Marken. Diese Person ist von der Warenbestellung über die Deklaration und dem Verkauf bis zur Neuorder für diese Marken zuständig. Dazu benötigen die Kollegen eine sehr tiefe Fachkenntnis. „Sie geben einem Kollegen damit einen Teil des Managements ab und überprüfen das immer wieder“, sagt Jache.

Europa und Asien: Das duale System

Frankfurt ist Messestandort, europäische Drehscheibe für den internationalen Flugverkehr und Finanzsektor. Daher ergibt sich für Pletzsch ein duales System, um europäische und zunehmend asiatische Kunden zu erreichen. Allem voran ist der Kunde aus China auf dem absoluten Vormarsch. Um diese Kunden kümmern sich Frau Qing Tao und Frau Xin Jun Gu, beide aus China. Nicht nur bei der Beratung in Muttersprache, auch bei der Ausweisung der meisten Textschilder bietet das Haus Informationen in chinesischen Schriftzeichen.

Wie erreicht man den chinesischen Markt in Deutschland? Am Anfang der Betrachtung stehen die chinesischen Reisegruppen. Dazu der Filialleiter: „Wir beobachten aber immer mehr den in-

dividuell reisenden Geschäftskunden chinesischer Herkunft, der durch seine Kenntnisse über Frankfurt und sein persönliches Netzwerk auf uns hingewiesen wird.“ Die Zahlen sprechen für sich. Asien mit China, Indonesien, Japan und Korea macht inzwischen einen bedeutenden Anteil des Jahresumsatzes aus. Die Tendenz geht weiter Richtung Kunden aus Asien. Und was sucht der Asiater? Er sucht die 'Haute Horlogerie' (= Hohe Uhrmacherkunst). Die ersten drei Plätze der TOP 10 bei den Marken für Asien belegen Omega, Longines und Tissot.

Exklusivität liebt aber auch der heimische Kunde. Die 'Haute Horlogerie' mit Einstiegspreisen von 6.000 – 7.000,- EUR lässt keine Wünsche offen. Blancpain gehört zum exklusiven Produkt bei Pletzsch. Der Einstiegspreis liegt auch hier bei 6.000,- EUR. Nach oben ist alles offen. Eine Blancpain Tourbillon gibt es für knapp 90.000,- EUR das Stück. Weitere TOP-Marken wie Girard-Perregaux und IWC lassen Kennerherzen höher schlagen.

Pletzsch hat sich durch seine Tradition eine Eigenständigkeit behalten, die zunehmend auch international geschätzt ist. Zusammen mit der Pletzsch-Filiale im Main-Taunus-Zentrum in Sulzbach und den Juwelier Kraemer Filialen auf der Zeil 84, in der Skyline Plaza in Frankfurt sowie in Wiesbaden und Weiterstadt bilden sie ein starkes Netzwerk im Rhein-Main-Gebiet.

Peter Worms

„Wer Hilfe braucht, bekommt Sie“

Elke Garmatsch ist mit 32 Jahren Kraemer-Zugehörigkeit ein echtes Urgestein.

An ihr Bewerbungsgespräch kann sie sich noch sehr gut erinnern: „Ich saß drei Personen gegenüber, Katharina Kraemer, Herrn Kring und Johannes Ruland, dem damaligen kaufmännischen Direktor.“ Als Gehaltsbuchhalterin begann sie und hat Stück für Stück immer mehr Verantwortung übernommen. Heute leitet sie die Gehaltsbuchhaltung und Personalsachbearbeitung. Aktuell sind es 450 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, deren Zeit- und Gehaltsmanagement sie steuert. Zu jedem Personalbogen und jedem Zeugnis kennt sie das Gesicht. Hinzu kommen unzählige Details, die es im Laufe eines Geschäftsjahres zu berücksichtigen gilt. „Das Aufwendigste in ihrem Job“, sagt sie, „ist das umfangreiche Zeitmanagement. Durch die Spätöffnungs- und Samstagzuschläge lassen sich die insgesamt 400 Stundenkonten der Filialmitarbeiter nur individuell berechnen.“ Dafür gibt es eine Anwesenheitsliste für jeweils einen Monat. Sie beinhaltet die vertragliche Arbeitszeit, berücksichtigt die gesetzlichen Pausen, den Spätöffnungszuschlag und jede individuelle

Besonderheit. Bei Elke Garmatsch entsteht daraus eine Gesamtstatistik für die Geschäftsleitung.

Aber das Zahlenwerk ist es nicht, was ihren Job auszeichnet. Es sind die Kenntnisse über jedes Detail, jede Kollegin und Kollegen, die sie zu einer sehr geschätzten Personalmanagerin haben werden lassen. „Den Job kann ich nur machen, weil ich zu jedem unserer Mitarbeiter eine persönliche Beziehung habe“, sagt Elke Garmatsch. Es legt sich ein bescheidenes Lächeln auf ihr Gesicht, wenn man sie `Mutter Courage der Belegschaft` nennt. „Wer Hilfe braucht, bekommt sie“, stellt sie nüchtern fest. Sie hat das offene Ohr, was ein Betrieb braucht. Auch für die jüngsten Mitarbeiter im Team. „Derzeit haben wir 8 Auszubildende. Da schauen wir genau hin, dass sie durch alle formalen Strukturen kommen“, erklärt sie. Die Azubis betreut sie über den gesamten Ausbildungszeitraum von drei Jahren, der mit der Prüfung zur Einzelhandelskauffrau/Kaufmann endet. Sie kümmert sich außerdem darum, dass bei den Kollegen mit 18 Monatsverträgen zwei Monate vor Ablauf ein Beurteilungsbogen pünktlich an die Filialleitungen geht: „Schließlich geht es um die Beurteilung und ein mögliches unbefristetes Arbeitsverhältnis.“ In ihren ersten Jahren in der Firma war es Katharina Kraemer selber, die ihr zur Seite stand, wenn sie einmal Hilfe brauchte.

Menschenkenntnis ist das A & O

Worauf ist die 62-Jährige heute stolz? Soweit sie sich zurückerinnern kann, „hat es niemals zu spät Gehalt gegeben.“ Sie gibt zu bedenken, dass „alle Sonderzahlungen wie Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld oder Lohnfortzahlung im Krankheitsfall und bei Mutterschutz stets manuell ausgerechnet werden.“

Elke Garmatsch kennt alle Mitarbeiter und hilft, wo Hilfe benötigt wird, gerne aus.

Sie weiß von den Mitarbeitern sehr viel, sagt aber längst nicht alles. „Was für vier Ohren bestimmt ist, bleibt auch dort“, stellt Frau Garmatsch klar und betont, dass Menschenkenntnis in ihrem Bereich das A & O ist. Es läuft meist alles über Telefon.

Was fällt ihr schwer? „Heute funktioniert alles immer mehr über Onlinesysteme. Man hat so gut wie keine Möglichkeit mehr, einzugreifen“, erzählt sie ein wenig melancholisch. Zwar beherrscht sie die Arbeitsschritte auch im digitalen Zeitalter, ihre Leidenschaft ist es aber nicht.

Am 30. April 2015 sitzt sie zum letzten Mal an ihrem Schreibtisch in der Zentrale in Köln. Bis dahin wird sie 50 Jahre berufstätig gewesen sein. Diesen Schlusspunkt hat sie für sich freiwillig gewählt: „Nächstes Jahr bin ich 63 Jahre. Es fällt mir zwar schwer loszulassen, aber es ist mein persönlicher Wunsch.“ Sie und ihr Mann sind Besitzer eines 16-jährigen Calabresen mit Namen `Lady`. Die Rasse steht für `Behüterhund`. Vielleicht spiegelt das auch ihren Charakter im Unternehmen wider. Ob sie sich in den zurückliegenden Jahren verändert habe? „Früher wollte ich wohl eher mit dem Kopf durch die Wand. Heute bin ich wesentlich ruhiger geworden“, gibt sie zu und erzählt von ihrer Abteilung. Mit Wolfgang Schriefer (65) ist sie im Personalwesen ein eingespieltes Team. Mit ihm geht sie im kommenden Jahr gemeinsam in Rente. Die Abteilung komplettiert Valentina Schneider.

Elke Garmatsch: „Ich habe mich bei der Kraemer GmbH immer gut aufgehoben gefühlt. Vielleicht sollte ich mich klonen? Sie lacht. Diese Zeit möchte ich niemals missen. Bald kommt für das Haus eine neue Generation, der ich gerne mit Rat und Tat zur Seite stehe.

Peter Worms



Die 10 Gebote beim Trauringverkauf

Vom ersten Händeschütteln bis zur Verabschiedung: Alles will gekonnt sein.

Schon mit dem ersten Betreten des Ladens beginnt eine Kommunikation zwischen Kunde und Verkäuferin oder Verkäufer. Das geschieht auch ohne ein gesprochenes Wort. Denn eine Atmosphäre ist von beiden sofort zu spüren. Wie nimmt mich der Verkäufer wahr? Hat der Kunde bereits den Blick für ein bestimmtes Produkt oder möchte er sich umschauchen? Für Janusz Szafranski aus der Pletzsch-Filiale in Mannheim, steht fest: Die Philosophie eines Unternehmens zeigt sich von Beginn an. „Unser Job ist es, den Kunden glücklich zu machen. Das können wir nur, wenn wir bereit sind, auf ihn einzugehen. Wir wollen etwas über unseren Kunden erfahren, damit wir aus unserem Angebot das Passende vorschlagen“, sagt Szafranski und findet für den Verkaufsaltag einer Filiale einen herausfordernden Vergleich. Er spricht von den 10 Geboten in einem Verkaufsgespräch und schlägt vor, an einem konkreten Beispiel jeden Punkt einmal durchzugehen. Man nimmt ihm jedes seiner Worte ohne jeden Zweifel ab, denn er überzeugt mit seiner positiven Lebenseinstellung und Menschenkenntnis. Da würde sich sogar der Redakteur dieses Artikels einen Ehering kaufen, obwohl er seinen schon seit Jahren glücklich am Finger trägt.

Also zu den 10 Geboten: Nach dem Motto `Der erste Eindruck erhält keine zweite Chance` geht es darum, schon bei der Begrüßung auf den Kunden einzugehen. Unser Beispiel sei das des Brautpaares Bach, das sich zur Hochzeit Eheringe bei Juwelier Kraemer kaufen möchte. Bevor man das zukünftige Ehepaar mit Fragen zur Vorstellung der Ringe konfrontiert, bietet man ihm nach einer Begrüßung gerne mit Handschlag (1) erst einmal einen Sitzplatz (2) an.

Und jetzt zu den Ringen? Nein! Wir gratulieren beiden von Herzen zu ihrer Entscheidung und zu dem bevorstehenden Hochfest (3). Im weiteren Verlauf setzen wir uns in die Trauring-Lounge. Dass



hier ein passendes Heiß- oder Kaltgetränk (4) sofort zur Verfügung steht, ist eine Selbstverständlichkeit und wird entsprechend aktiv angeboten. Aber wir wollen doch eigentlich Eheringe verkaufen und wissen immer noch nicht, was das Paar eigentlich für Wünsche hat? Ja, richtig, aber genau jetzt kommt es darauf an, dass wir erst einmal allgemeine Fragen (5) mit dem Brautpaar Bach gemeinsam durchgehen, wie zum Beispiel der Termin der kirchlichen und/oder standesamtlichen Hochzeit. Auch die Frage nach der Örtlichkeit der Feier ist bedeutsam. Vielleicht erfährt man, ob die Braut schon ein Kleid ausgewählt hat, oder in welchem Rahmen man feiern möchte.

Es geht darum, das eigene Interesse an diesem einmaligen Tag glaubhaft zu machen. Je größer die emotionale Beziehung zwischen mir und dem Brautpaar ist, umso größer ist die Lust des Pärchens, die Eheringe auch bei Kraemer zu kaufen. Ein gutes Verkaufsgespräch zeichnet sich dadurch aus, dass wir uns eingefühlt haben und für eine interessante und entspannte Unterhaltung gesorgt haben. Von dieser Unterhaltung erzählen viele Kunden auch in ihrem Verwandten- und Bekanntenkreis. Vor allem nicht vergessen: Die Hochzeit ist irgendwann vorbei, die Eheringe trägt das Brautpaar Bach sein Leben lang. Szafranski ist überzeugt, dass auch ein passender Hinweis auf die Geschichte und Tradition des Unternehmens und

seiner Zugehörigkeit zur Gold-Kraemer-Stiftung (6) an geeigneter Stelle besondere Aufmerksamkeit und Sympathie für die Filiale wecken kann.

Ich fange an zu verstehen. Aber jetzt: die Wahl der Ringe? Ja, jetzt gehen wir auf die konkreten Wünsche und Vorstellungen (7) des Paares ein. Aber auch hier gilt: Fachkompetenz ohne Empathie fruchtet nicht. Dass man sein Handwerk versteht und eine ausgezeichnete Beratung bieten kann, fließt entspannt in den weiteren Verlauf des Gesprächs ein. Hier können wir zum Thema Trauringe entsprechend auch Zusatzverkäufe (8) anbieten. Bei den Damen kommen Vorsteckringe immer mehr in Mode. Vielleicht kommt ein Perlenring oder eine Perlenkette in Betracht? Wir entwickeln gemeinsam Ideen und Vorschläge. Dabei verlieren wir aber nicht den Blick auf den Service vor Ort für das Brautpaar. Ein zweiter Espresso oder eine zweite Schorle oder vielleicht auch ein Piccolo sind auch weiter drin.

Am Ende eines Erstgesprächs gibt es für Bachs den neuen Trauringflyer (9) und, je nach Bauchgefühl auch den Dankesflyer der Stiftung, wenn dem Paar die Hintergründe dazu klar sind. Die persönliche Verabschiedung an der Tür (10) ist obligatorisch. Jetzt haben wir den Grundstein für einen hoffentlich erfolgreichen späteren Verkaufsabschluss gelegt.

Peter Worms

„Die Stiftung wird weiter wachsen“

Dr. Gisbert von Abercron spricht über die Rolle der Gold-Kraemer-Stiftung als Impulsgeber für gesellschaftliche Inklusionsprozesse.

WIR: Herr Dr. von Abercron, die Gold-Kraemer-Stiftung zeigt derzeit an vielen Stellen intensive Aktivitäten. Überall entstehen sichtbare Projekte. Welches Ziel verfolgt sie dabei?

Dr. Gisbert von Abercron (GvA): Der Vorstand der Gold-Kraemer-Stiftung hat in den letzten Monaten zusammen mit der Geschäftsführung den Iststand unserer gesamten Projekte analysiert. Daraus ist ein Fünf-Jahres-Plan entstanden. Er gibt Auskunft darüber, mit welchen inhaltlichen Schwerpunkten und welchem Investitionsbedarf wir operieren und wie wir dabei am besten unsere Ressourcen einsetzen können. Wir wollen uns in erster Linie auf den Bestand, also auf die laufenden Projekte konzentrieren. Dabei ist zu berücksichtigen, dass auch in unserem Mitarbeiterstamm und in den einzelnen

Mitarbeiterteams Ergänzungen und Erweiterungen notwendig werden.

WIR: Welche Projekte sind das?

GvA: Ich nenne zunächst die Modernisierung und damit die Vitalisierung unserer Stiftungs-Einrichtungen. Unsere stationären und ambulanten Wohnhäuser müssen nicht nur den heutigen sondern auch zukünftigen Anforderungen und den Bedarfen der Bewohner gerecht werden. Sie erhalten deshalb entsprechende Standards. Diese erheblichen Investitionen sind unbedingt notwendig und auch sinnvoll. Denn sie zeigen, dass es nicht alleine um eine bessere Versorgung und Unterbringung von Menschen mit Behinderung geht, sondern dass es uns um eine bessere Integration in das gesellschaftliche Umfeld geht.

WIR: Also jetzt Konzentration auf das Wesentliche?

GvA: Ja, wir wollen uns jetzt nicht auf kommende Themen zusätzlich einlassen. Wir müssen unseren Bestand so weit bringen, dass das ganze Unternehmen und die darin begonnenen Projekte funktionieren. Dabei ist der Blick auf die Mitarbeiter der entscheidende. Sie müssen in der Lage bleiben, mit freudigem Einsatz und guter Teamarbeit die Projekte weiter am Markt positiv zu positionieren und weiter zu entwickeln. Natürlich spüren wir auch im Vorstand, dass unsere ehrenamtliche Arbeit erhebliche zeitliche Aufwendungen mit sich bringt.

WIR: Sie bringen den Begriff Marktpositionierung.

GvA: Bei unserer traditionellen Kernkompetenz `Wohnen`, wie auch bei den neuen Kompetenzfeldern im Sport tut sich zurzeit enorm viel. Gerade was die Entwicklung von Therapie und Sport im Pferdesport- und Reittherapiezentrum angeht, sind wir sehr weit vorne. Da entwickelt sich die Gold-Kraemer-Stiftung mit seinen Partnern deutschlandweit als eine neue Speerspitze. Hier ist zweifellos der entscheidende innovative Schritt in der Stiftungsarbeit in den letzten Jahren erfolgt. Wir fördern sozusagen unsere eigenen Inhalte und damit unsere eigene Marke. Die Stiftung wird zusammen mit ihren Partnern innovativer Motor für tiefgreifende Veränderungsprozesse in unserer Gesellschaft.

Aber das fordert auch ein enormes Leistungspotential von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und auch auf Vorstandsebene. Es braucht mehr Zeit und mehr Einsatz, als wir uns es am Anfang vielleicht vorgestellt haben. Deshalb wird die Stiftung personell weiter wachsen und zwar in allen Bereichen.

Dr. Gisbert von Abercron, stellvertretender Vorstandsvorsitzender der Gold-Kraemer-Stiftung



Der Vorstand ist sich darüber im Klaren, dass größere Aufgaben und das intensivere Arbeiten durch eine Verstärkung der Mitarbeiterschaft begleitet werden muss.

WIR: Die Marke `Gold-Kraemer-Stiftung` besteht auch aus der Kraemer Juweliergruppe. Wie gehen gemeinnütziger und gewerblicher Teil zukünftig zusammen?

GvA: Sie gehören zusammen und sie wachsen zusammen. Deshalb haben sich der Vorstand und die Geschäftsführung der Stiftung mit der Unternehmensgruppe dazu entschieden, dass wir die Arbeit und die Entwicklung der Kraemer GmbH zunehmend mehr begleiten. Es zeigt sich, dass die Entwicklung der Stiftung und der Kraemer GmbH nicht losgelöst voneinander gesehen werden darf.

„Wir alle transportieren ein gemeinsames Ziel“

Egal, ob im Rahmen einer Reittherapie-stunde, eines Freizeitangebotes oder im Rahmen eines alltäglichen Verkaufsgesprächs in einer unserer Juwelier-Filialen in Deutschland: Wir alle transportieren ein gemeinsames Ziel, hinter dem eine gemeinsame Haltung steht. Am Ende wollen wir die Menschen, die zu uns kommen, von unseren Leistungen überzeugen und sie ein Stück auf ihrem Lebensweg begleiten.

WIR: Werden auch die Kunden in den Juwelier-Geschäften das verstehen?

GvA: Die Vorstellung einer gemeinsamen Kommunikation von Stiftung und Juweliergruppe nach außen besteht schon seit langem. Jetzt haben wir erste Erfolge in der Realität. Wir zeigen dem Kunden bei jedem Kauf in einer Kraemer-Filiale mit einem Dankesflyer, unter welcher Firmenphilosophie die Kraemer GmbH am Markt tätig ist. Sie erfahren, dass letztendlich jeder Euro des Unternehmensgewinns einem wichtigen und gemeinnützigen Zweck zugute kommt. Die Geschäftsführung der Kraemer GmbH geht sehr geschickte Wege. Entscheidend ist doch, dass die Mitarbeiter vor Ort diesen Gedanken im Alltag mit zu den Kunden tragen.

WIR: Die Menschen im Rhein-Erft-Kreis blicken in diesem Jahr besonders auf Brauweiler...

GvA: In absehbarer Zukunft startet auf dem Guidelplatz unser Projekt eines neuen Wohn- und Geschäftskomplexes, was unter Berücksichtigung der vorhandenen historischen Bausubstanz der Abtei Brauweiler neue Maßstäbe für den Ortskern setzt. Neben barrierefreien Wohnangeboten und attraktiven Möglichkeiten für den Einzelhandel wollen wir dort eine Vielzahl von Dienstleistungen ansiedeln, die für die Bürger und Gäste des Ortes eine große Bereicherung darstellen. Die Besonderheit ist sicher die Verwirklichung einer Künstlerresidenz, in der Kunst- und Kulturschaffende mit Handicap auch im hohen Alter ihrer Arbeit und Kreativität nachgehen können.

WIR: Warum setzt die Stiftung so sehr auf Sport und Kultur?

GvA: Weil Sport und Kultur hervorragende Plattformen sind, um Menschen zusammenzuführen. Alt St. Ulrich zum Beispiel hat sich in den letzten Jahren zu einem echten Kulturort in unserer Region entwickelt. Unsere Besucher wertschätzen unser anspruchsvolles Programm, was gleichzeitig die Öffnung wagt, Menschen mit Behinderung den Zugang zur Kunst zu ermöglichen. Diese Entwicklung zeigt, dass die Stiftung gut daran tut, ihre allgemeinen Angebote für die Menschen in unserer Region auszubauen. Im Rahmen von Sport bieten wir sowohl spezifische als auch sehr niederschwellige Angebote. So erhalten Menschen aus unseren Wohneinrichtungen wie auch Menschen aus allen sozialen Bereichen die Chance, über Sport zu mehr persönlicher Lebensqualität und zu mehr Gemeinschaft zu finden.

WIR: In welcher Rolle sieht der Vorstand die Gold-Kraemer-Stiftung in der Gesellschaft?

GvA: Uneingeschränkt kann man heute sagen, dass die Stiftung in ihren Projekten hinter dem Inklusionsgedanken steht, dies auch dokumentiert und umsetzt. Diese Position hinterlässt sie aber auch in der Öffentlichkeit. Und dieser Weg tut Not, denn wir wissen, dass die große Akzeptanz in der Gesellschaft im Zusammenhang mit Inklusion noch nicht gegeben ist. Die Stiftung geht hier einen geraden klaren Weg, der von den Eheleuten Paul und Katharina Kraemer seinerzeit schon erkannt worden ist. Unsere innovativen Projekte zeigen,

Dr. Gisbert von Abercron ist seit 2011 Mitglied im Vorstand der Gold-Kraemer-Stiftung und wurde im November 2012 deren stellvertretender Vorstandsvorsitzender. Der gelernte Wirtschafts- und Steuerfachmann sitzt im Wirtschaftsausschuss der Stiftung. Schloss Frens bei Bergheim sind für ihn und seine Frau Heimat und Familiensitz. Die Bekanntschaft zu den Eheleuten Kraemer machte er bereits als Student. Er engagierte sich viele Jahre im Lazarus Hilfswerk, bevor er auch Mitglied im Lazarus-Orden wurde, wo auch Paul Kraemer lange Jahre aktiv war. Es entwickelte sich dort eine enge Beziehung. Der Blick auf das soziale Engagement der Eheleute hat im Laufe der Jahre auch den Blick auf die Stiftung gelenkt. Heute widmet sich der heute 64jährige Familienvater dreier erwachsener Kinder mit viel Hingabe der Stiftungsarbeit.

dass es viele Möglichkeiten gibt, die Gesellschaft an notwendiger Stelle zu verändern. Der Gesetzgeber gibt hier den Rahmen, aber wir kleiden ihn aus und nutzen vorhandene Möglichkeiten. Das geht freilich nur im Zusammenspiel mit Kooperationspartnern, die gesetzlich notwendigerweise oder aufgrund ihres zu uns passenden Profils mit uns neue Wege gehen wollen. Hier übernimmt die Gold-Kraemer-Stiftung zunehmend auch Verantwortung außerhalb ihrer direkten Zuständigkeit. Die Menschen schauen auf uns und verlassen sich darauf, dass sie mit uns erfolgreich arbeiten können. Wir leben also in einem zunehmend wachsenden Netzwerk, in dem der eine den anderen braucht, um weiter zu kommen.

Das Gespräch führte Peter Worms

„Neue Wege für Mensch und Pferd“

Das Pferdesport- und Reittherapie-Zentrum gewährt Einblicke in den Tagesablauf

Ja, es gibt ihn jetzt, den heißen Kaffee im Café Vielfalt auf dem Gelände des Pferdesport- und Reittherapie-Zentrums (PRZ) in Frechen-Buschbell. Und nicht nur das Reiter-Bistro hat inzwischen seine Tore geöffnet. Auf der Anlage ist der Pferdebetrieb in vollem Gange. Um 7 Uhr beginnt der Tag mit der Fütterung. 16 hungrige Vierbeiner stehen in den Boxen und warten ungeduldig auf die Pferdewirtin Ines Klophaus. Sie kümmert sich täglich um das Wohl der Pferde und wird dabei unterstützt durch die PKH 3-Bewohnerin Silke Fassbender, die seit April einen Außenarbeitsplatz im PRZ hat. Sobald das Frühstück eingenommen ist, geht es für die Tiere weiter in die Fütteranlage. Die Boxen werden gemistet. Eine moderne Sauganlage sorgt dafür, dass der Pferdemist aus jeder einzelnen Box an eine zentrale Entsorgungsstelle abgesaugt

werden kann. Die Kollegen vom Galabau fahren zu dieser Zeit über den speziellen Sandboden in den beiden Reithallen und bereiten ihn auf den Einsatz vor. Es wirkt alles sehr eingespielt. Das Team arbeitet täglich unter dem Motto: Jeder Tag ist anders, jede Stunde mit Mensch und Pferd eine neue Erkenntnis. Um 9 Uhr kommen die ersten Gäste. Heilpädagogische Einzel- und Gruppenförderung stehen auf dem Programm. Inga Nelle schaut konzentriert auf den Wochenplan. In dieser Woche werden rund 50 Einzel- bzw. Gruppenstunden durchgeführt. 200 Menschen werden sie und ihr Team dabei mit dem Pferd in Berührung bringen.

Von außen sieht man es freilich nicht: Es steckt viel Arbeit und viel Zeit im Aufbau des Zentrums. Das PRZ verfolgt einen neuen Ansatz, der die Begriffe `Thera-

pie` und `Sport` nicht als Schubladen bedient. Es geht um die Wirkungsweise der Pferde auf die Menschen: „Ob ein Mensch ein Handicap hat oder nicht, spielt für das Pferd keine Rolle.“, sagt Inga Nelle, „uns geht es darum, dass unsere Gäste etwas vom Pferd mitnehmen. Jede Form der Beschäftigung mit dem tierischen Partner ist ein besonderes Erleben, was einen äußerst positiven Einfluss auf den Menschen hat.“

Dr. Volker Anneken und Markus Mehren, die Geschäftsführer des Zentrums für Bewegung und Sport, erläutern den Ansatz: „Wir öffnen das Zentrum für Menschen, die bisher noch nie daran gedacht haben, sich mit einem Pferd zu beschäftigen, geschweige denn sich auf ein Pferd zu setzen.“ Ob spezielle Therapieformen oder Sport, das PRZ setzt auf einen

Erfolgreiche Tagung im PRZ

Am 29. und 30. März 2014 fand bereits die erste große Veranstaltung im PRZ statt. Die 5. Interdisziplinäre Fachtagung „Therapeutisches Reiten in der inklusiven Gesellschaft: Wert, Anerkennung und Zukunftsrichtung der Methode Therapeutisches Reiten“ des Deutschen Kuratoriums für Therapeutisches Reiten (DKThR) in Kooperation mit der Gold-Kraemer-Stiftung war ein voller Erfolg. Über 200 Teilnehmer und Teilnehmerinnen konnten sich neben den theoretischen und praktischen Vorträgen und Vorführungen auch einen Eindruck von der Anlage machen. Das Organisationsteam der Stiftung sowie das PRZ erfuhren dabei viel positive Rückmeldungen.



Tennis für Alle

Das Projekt `Tennis für alle` wird in 2014 NRW-weit weiterentwickelt. Neben den Camps für Kinder und Jugendliche im Rollstuhl plant das Zentrum für Bewegung und Sport (ZfBS) über den bereits bestehenden Tennisstandort Marienburger Sport-Club in Köln-Rodenkirchen hinaus weitere Standorte in Nordrhein-Westfalen. Ziel ist es, die Teilhabe am Tennissport für interessierte Kinder, Jugendliche und Erwachsene mit Behinderungen möglichst wohnortnah zu ermöglichen. Mögliche neue Standorte sind Dortmund (WIR berichtete) und Bielefeld. Zusätzlich berät das ZfBS interessierte Tennisvereine über die Möglichkeit, inklusive Angebote in das eigene Portfolio zu integrieren. Dabei wird neben Rollstuhlfahrern ganz bewusst auch die Zielgruppe auf Menschen mit geistiger Behinderung oder sonstigen Behinderungen ausgeweitet.

Minuten. Das ist mehr Zeit für Mensch und Pferd, als das viele Reitställe sonst anbieten können. Durch die Unterstützung der Stiftung ist dieser Standard überhaupt erst möglich.

Das PRZ kooperiert bei der Fortentwicklung seiner inklusiven Inhalte eng mit dem Deutschen Kuratorium für Therapeutisches Reiten und dem Pferdesportverband Rheinland. Auch mit dem Deutschen Behindertensportverband und dem Behindertensportverband Nordrhein-Westfalen plant das Zentrum insbesondere auf Paralympischer Ebene eine enge Zusammenarbeit. Um das langfristige Ziel eines Landesstützpunktes für paralympischen Sport weiter verfolgen zu können, hat die Gold-Kraemer-Stiftung bereits einen Bauantrag gestellt, die neue Reithalle noch in diesem Jahr auf den notwendigen internationalen Standard zu erweitern. Dort plant das Zentrum zusammen mit seinen Partnern, wozu auch die Sportorganisation Special Olympics gehört, Lehrgänge und Turniere mit inklusivem Schwerpunkt.

Peter Worms



Inga Nelle, Markus Mehren und Dr. Volker Anneken mit DKThR-Zertifizierung.

ganzheitlichen Ansatz. Dr. Volker Anneken: „Das besondere am Konzept ist eine hohe Durchlässigkeit von zunächst therapeutischen Maßnahmen hinzu sportlichen Aktivitäten. Unser Team schaut genau hin, wer von einer Therapiegruppe ggf. gut in eine Sportgruppe passen würde. Aber auch die sportlichen Angebote arbeiten mit therapeutischen Elementen – insbesondere im emotionalen und sozialen Förderbereich.“ Davon bietet das PRZ als inzwischen anerkannte Einrichtung des Deutschen Kuratoriums für Therapeutisches Reiten eine große Angebotsvielfalt. Im Blick sind neben Förder- und Regelschulen vor allem auch Menschen mit einer geistigen Behinderung. „Wir freuen uns, dass vor allem auch die Bewohner der Paul Kraemer Häuser die neuen Angebote gerne ausprobieren. In den Osterferien nehmen z.B. wieder 12 Bewohner ein Ganztagesangebot wahr“ beschreibt Volker Anneken die Weiterentwicklung. Aber auch Angebote für Menschen mit schwersten Beeinträchtigungen oder Reitsport für Sinnesbeeinträchtigte finden in Kursen statt.

Am Mittag kehrt für kurze Zeit ein wenig Ruhe ein. Die morgendlichen Kurse sind beendet. Für alle Zwei- und Vierbeiner gibt es selbstverständlich jetzt auch eine Stärkung. Das Team hat für sich gekocht. Die Pferde kommen für kurze Zeit in ihre Boxen. Vor Beginn der Nachmittagseinheiten bleibt jetzt Zeit für die Ausbildung der Pferde. Jedes Pferd hat einen eigenen Trainingsplan. Korrekturreiten steht heute auf dem Programm. Neben Inga Nelle als Betriebsleiterin sind zur

Zeit 4 weitere Mitarbeiter im PRZ angestellt: Desiré Frerich im Bereich Therapeutisches Reiten, Daniela Schwenck als Trainerin für Inklusiven Reitsport und Pferdeausbildung, Ines Klophaus als Pferdewirtin und Silke Faßbender als Pferdehelferin. Aktuell 9 Honorarkräfte unterstützen das Team.

Am Nachmittag gibt es weitere Einzelförderungen, Longenstunden für Sportreiter, inklusiven Reitsport und Voltigieren. Primetime ist 17 Uhr. Beide Hallen sind bis 20 Uhr voll belegt. Es gibt auf einer Anlage mit Pferden eigentlich nie eine Pause, aber Frau Klophaus weiß damit umzugehen. Sie wohnt auf dem Gelände und dreht täglich gegen 21 Uhr die letzte Runde. Alle 16 Pferde sind wohl auf und erhalten noch eine verdiente Essensration, bevor in den Boxen das Licht ausgeht.

Kinder mit emotionalen Auffälligkeiten sind nach wie vor der Schwerpunkt im Bereich der heilpädagogischen Förderung. Für sie eröffnet sich die Möglichkeit, in eine Reit- oder Voltigiergruppe zu kommen. „Wenn wir es schaffen, ein Kind mit Behinderung in dieser Sportgruppe zu integrieren, können wir in der Tat von einer inklusiven Angebotsform sprechen“, unterstreicht Dr. Anneken die Zielsetzung.

Der Start des PRZ ist zweifellos gelungen. Vielleicht liegt das auch daran, dass alle Angebote unter einem sehr hohen Qualitätsstandard durchgeführt werden. So dauert beispielsweise eine heilpädagogische Gruppenstunde insgesamt 90

„Wir brauchen mehr Zusammenschluss“

Die Stiftung arbeitet mit wichtigen Partnern an neuen Bildungsmodellen

Im Gespräch mit der Redaktion WIR spricht Johannes Ruland, Vorstandsvorsitzender der Gold-Kraemer-Stiftung, über die Bedeutung von Kooperationspartnern bei der Entwicklung von neuen Bildungsangeboten am Beispiel des Fußball-Leistungszentrums (FLZ). Zusammen mit dem Landschaftsverband Rheinland (LVR), der Bundesagentur für Arbeit (BA) und den Gemeinnützigen Werkstätten Köln GmbH (GWK) entstand ein Netzwerk für das Werkstattangebot 'Fußball' für Talente mit geistiger Behinderung.

WIR: Herr Ruland, Sie weisen immer wieder auf die Bedeutung einer guten Zusammenarbeit mit Kooperationspartnern im Zusammenhang mit der

Inklusionsdebatte hin. Was steckt dahinter?

Johannes Ruland (JR): Bei unserem Anspruch, aus der Inklusionsdebatte in Deutschland heraus neue innovative Projekte zu entwickeln, kommen wir entscheidende Schritte nur dann weiter, wenn wir uns immer besser vernetzen.

WIR: Welche neuen Projekte sind das?

JR: Wir haben zur Zeit zwei: das Fußball-Leistungszentrum und das Pferdesport und Reittherapiezentrum in Frechen. Sie stellen einen neuen Schwerpunkt in der Arbeit der Gold-Kraemer-Stiftung für die Menschen in der Region da. Insbesondere das Fußball-Leistungszentrum ist ohne die auch vom Gesetzgeber vorgegebenen Partner nicht umzusetzen. Damit für junge Fußballtalente mit geistiger

Behinderung der Traum vom Fußball als Berufsbildungsmaßnahme Wirklichkeit werden konnte, waren es die beiden Leistungsträger Landschaftsverband Rheinland und Bundesagentur für Arbeit, die den Weg für dieses völlig neue Werkstattangebot geebnet haben.

WIR: Welche Rolle haben dabei der LVR und BA?

JR: Sie sind zuständig für die berufliche Bildung und die Beschäftigung von Menschen mit Behinderung. Für Rheinländer fördert der LVR nach zwei Jahren der Berufsbildung durch die Bundesagentur für Arbeit die Weiterbeschäftigung von Menschen mit Behinderung in Werkstätten. Diese Regelung gilt also auch für das FLZ. Denn hier handelt es sich um ein Werkstattangebot, das in

Am Stiftungssitz der Gold-Kraemer-Stiftung fand eine Schlüsselübergabe eines neuen VW T5 von Auto Thomas am Rande der zweiten Beitrassitzung des Fußball-Leistungszentrums statt (April 2014).





Ulrike Lubek, LVR-Direktorin, beim Tag der Begegnung des Landschaftsverbandes Rheinland, zusammen mit Johannes Ruland.

Zusammenarbeit mit der GWK als Werkstattanbieter durchgeführt wird. Dabei erhalten Teilnehmer des FLZ wie alle anderen Werkstattbeschäftigten von allen Partnern die individuelle Unterstützung und Förderung, die sie benötigen.

WIR: Welche Hürden gab es auf diesem Weg?

JR: Für alle war sicher der Gedanke neu, dass leistungsorientierter Fußball eine anerkannte Werkstattbeschäftigung werden kann. Aber für die Partner stand schnell fest, dass diese Form der beruflichen Bildung betroffenen Menschen eine neue Zukunft eröffnen würde. Zusammen holen wir sie bei ihren Fähigkeiten, Neigungen und Wünschen ab. Sporttalente haben nun erstmals überhaupt die Chance, im Bereich Sport ihre Neigung professionell zu entwickeln.

WIR: Was wünschen Sie sich aus den Erfahrungen des FLZ?

JR: Es war für mich eine große Freude zu sehen, dass alle Kooperationspartner bei der Entwicklung des FLZ an einem

Strang gezogen haben. Insbesondere möchte ich Frau Lubek danken, der LVR-Direktorin, die sich im Rahmen der Projektentwicklung sehr stark für dieses Werkstattmodell eingesetzt hat. Genau dieses Engagement ist in unserer Inklusionsdebatte gefordert: Wir brauchen noch mehr Zusammenschluss, so dass aus den gegebenen gesetzlichen Rahmenbedingungen innovative Projekte entstehen können. Mit dem LVR sind wir uns einig, dass in Zukunft auch Frauen von der Idee einer Werkstatt mit dem Schwerpunkt Sport profitieren werden. Wir haben den Weg gerade erst begonnen.

WIR: Sie erwähnen Frau Lubek in ihrer Eigenschaft als Verwaltungschefin des LVR.

JR: Vor zwei Jahren ist Frau Lubek der Bitte der Gold-Kraemer-Stiftung gefolgt und hat ihre Mitarbeit im Kuratorium unserer Stiftung zugesagt. Mit ihr hat die Stiftung eine hoch engagierte und fachkompetente Persönlichkeit gewinnen können, die sich intensiv für Veränderung und Entwicklung einsetzt. Stiftung

und Landschaftsverband Rheinland arbeiten außerdem an vielen Stellen schon seit Jahren eng zusammen. Der LVR ist als Leistungsträger zuständig für unsere Angebote im stationären und ambulanten Wohnen.

WIR: Die Gold-Kraemer-Stiftung wird auch in 2014 aktiv beim Tag der Begegnung dabei sein.

JR: Die Stiftung kann dem LVR zu seiner Entscheidung nur gratulieren, sein inklusives Familienfest langfristig in Köln auszurichten. In diesem Jahr erwartet er in Deutz über 50.000 Gäste. Hier wird deutlich, dass Inklusion nur erlebbar wird, wenn sie mitten in der Gesellschaft stattfindet! Die Gold-Kraemer-Stiftung ist der Einladung des LVR sehr gerne gefolgt und wird sich mit einer großen Stiftungslandschaft präsentieren. Selbstverständlich wird dort auch das FLZ vorgestellt, das auch ein Aushängeschild für unsere Partnerschaft ist.

WIR: Herr Ruland, herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Gespräch führte Peter Worms

„30 cm über der Grasnarbe“

Das Ehepaar Fey spricht über ihren Sohn Oliver und seine Entwicklung seit dem Start des Fußball-Leistungszentrums Frechen (FLZ) im August 2013

Ehepaar Savka (SF) und Gottfried (GF) Fey begleitet ihren Sohn Oliver (Jg. 1994) schon seit 2009 beim Thema FLZ. Der Vater weiß, dass es für Oliver nichts anderes mehr gibt, und er das gefunden hat, was ihm Schule oder traditionelle Werkstatttätigkeiten nicht bieten können.

WIR: Herr Fey, wo steht ihr Sohn nach neun Monaten im FLZ?

GF: Was das Sportliche angeht, bin ich nicht mehr so nah dran. Früher hat Oli immer abends trainiert. Da konnte ich ihn noch begleiten. Heute hat er einen geregelten Arbeitstag und kommt zwischen fünf und sechs Uhr nach Hause. Die Trainer sagen aber, er hätte sich sehr gut entwickelt, sportlich und menschlich.

WIR: Frau Fey, Ihr Sohn wohnt noch bei Ihnen zu Hause. Sie sehen ihn also täglich. Wie ist Ihr Eindruck?

SF: Ich glaube, wir haben zurzeit einen kleinen Star zu Hause. Er schwebt manchmal 30 cm über der Grasnarbe. Oliver war sehr viel in den Medien. Mit

seinen Kameraden hat er wahnsinnig viel erlebt, zuletzt auch im Kölner Karneval mit den Spielern des FC. Das muss er alles erst einmal verarbeiten. Aber dadurch ist er offener geworden, er hat seine zurückhaltende Art verloren. Das ist gut so und ich hoffe, dass das noch weitergeht.

WIR: Wie wird das Olivers Leben verändern?

GF: Er muss die Scheu gegenüber der Öffentlichkeit verlieren. Durch sein Krankheitsbild ist die Scheu ein Stück weit vorgegeben. Wenn er sich dann in einem Kreis gefunden hat, gibt es innerhalb dieser Gemeinschaft keine Probleme mehr. Er muss das Selbstvertrauen, was er in der Familie und im FLZ hat, noch weiter nach außen zeigen: Ich bin jemand, ich kann was, was viele so nicht können.

WIR: Hat Oliver im FLZ Freunde gewonnen?

SF: Es sind Sportkameraden, die sich auf dem Platz gut verstehen. Privat gibt es unter ihnen kaum Kontakte. Ich

würde mir wünschen, dass die Jungs auch abends und an den Wochenenden mehr zusammen machen, mal ins Kino gehen. Sonst entwickelt sich Oliver als Einzelgänger.

GF: Nach dem Fußball wird `gechilled`, oder mit dem Computer gespielt. Das scheint eine Krankheit der heutigen Jugend zu sein.

WIR: Wie sieht Oliver sein neues Leben?

GF: Er sieht es als seinen Beruf. Er spricht häufig darüber, dass er schwer gearbeitet hat. Oliver lebt für mich den Ursprungsgedanken: Fußball als Beruf. Unser Sohn war nicht einen Tag bisher krank oder unpünktlich. Er nimmt das alles sehr ernst.

WIR: Machen Sie sich Sorgen um die Zukunft?

GF: Eltern machen sich doch immer Sorgen! (Herr Fey lacht) **SF:** Was wird nach unserer Zeit? Wer kümmert sich dann um Oli? Das ist meine größte Sorge. Denn ich glaube, das Oli nie ganz alleine zurecht kommen kann. Ein bisschen Lebensführung wird er immer brauchen.

Savka und Gottfried Fey sind glücklich über die Zukunft ihres Sohnes Oliver.

Oliver Fey: von Beruf Fußballer.



WIR: Kommt für Sie Betreutes Wohnen für Oli in Fragen?

SF: Zurzeit kann ich mir das überhaupt nicht vorstellen.

WIR: Bei den meisten Kameraden erlebt er ja genau diese Entwicklung. Der Weg von Zuhause in die eigene Wohnung!

SF: Ja, das ist richtig, aber seine Kollegen haben andere Herausforderungen zu bestehen. Bei ihnen zeigt sich ein guter Weg. Unser Sohn hat jetzt noch nicht das Bedürfnis.

GF: Bei einem Teilnehmer war diese Entwicklung bis vor zwei Monaten auch noch nicht zu erkennen. Aber von jetzt auf gleich ist er nicht mehr nach Hause gekommen und hat seine Eltern darüber informiert, dass er in Frechen bleibt.

Er hat aber eben auch nicht die Scheu vor dem Fremden.

WIR: Gibt es außerhalb des Fußballs noch ein anderes Thema für Oliver?

SF: Es gab von Geburt an nur den Fußball. Sie konnten ihm schenken, was sie wollten. Es musste rund und aus Leder sein! Das ist bis heute so. Wenn er in seinem Element ist, ist er nicht mehr zu stoppen. Dann hat er ein Lächeln im Gesicht, eine Entspannung, die er sonst nicht zeigt. Als ich die Bilder vom Rosenmontagszug gesehen habe, ging mein Herz so auf.

WIR: Wo steht Oliver in einem Jahr? Hat er dann vielleicht auch den Schritt von Zuhause gewagt?

SF: Ja, gute Idee, er sollte dann stark genug sein, auszuziehen und selbstständig zu wohnen. Vielleicht hat er dann auch eine Freundin. Dann wären wir als Eltern einen gewissen Teil ruhiger. Es ist aber gut, dass die Stiftung Oliver hier keinen Druck macht. Sie bietet ihm Stück für Stück Hilfen für diese Entwicklung. Deshalb ist das FLZ das Beste, was Oliver passieren konnte.

WIR: Danke für Ihre Offenheit im Gespräch.

Das Gespräch führte Peter Worms

...20 Freunde sollt ihr sein...!

Hoch auf einem Karnevalswagen haben 8 Profis des 1-FC Köln und 10 Spieler des FLZ am Rosenmontagszug in Köln teilgenommen. Die Spieler feierten gemeinsam den Höhepunkt der Session. Auf dem offiziellen Foto zeigen sich die Fußballer aus Frechen stolz mit den FC-Kollegen. Zwei Mal die Woche trainieren sie auf dem FC-Gelände am Geißbockheim. Der Bundesligist unterstützt das Leistungszentrum von Beginn an. Die Nähe zu den Profis wissen die beiden FLZ-Trainer Willi Breuer und Malte Strahlendorf für das Selbstvertrauen der Männer zu nutzen. Durch die regelmäßige Begegnung gibt es unter den Spielern bereits erste Bekanntschaften.



Der Werdenfelser Weg

Ein Spagat zwischen Schutz von Bewohnern bei Selbstgefährdung und ihrem Recht auf Selbstbestimmung und Autonomie.

Als erste Wohnstätte der Behindertenhilfe in Köln hat sich das Paul Kraemer Haus 4 in Kalk in einer Selbstverpflichtung dem 'Werdenfelser Weg' (WW) angeschlossen. Ziel dieser inzwischen bundesweiten Initiative ist es, freiheitsentziehende Maßnahmen (FEM) zum Schutz der Bewohner so weit wie möglich auf ein Minimum zu reduzieren, damit Autonomie und Mobilität des zu begleitenden Menschen so weit wie möglich erhalten bleiben können.

Jedes Heim in Deutschland steht vor der Verantwortung, die Fürsorge auf der einen Seite und die größtmögliche Autonomie einer Person auf der anderen Seite zu gewährleisten.

In der Praxis heißt das oft, den Spagat wagen zwischen den freiheitsentziehenden Maßnahmen, die dem Schutz der Person vor Eigenverletzung oder Eigengefährdung dienen und den Maßnahmen zur aktiven Förderung der

Selbständigkeit und Mobilität. Markus Ruhm, Leiter des PKH4, erklärt dazu: „Mobilität ist eines der höchsten Güter, die der Mensch hat. Dies wollen wir mit unseren Bewohnern fördern, damit sie ihren Alltag weitestgehend selbstständig gestalten und entscheiden können. Zur Vermeidung von Gefährdung werden viele Maßnahmen genutzt. Von Bettgittern über Fixierungsgurte an Bett oder Rollstuhl bis hin zu zeitweiligem Abschließen der Zimmertüre. All das stellt eine Einschränkung dar, die seitens der Gerichte genehmigt werden muss. Hier sensibilisiert der WW für alternative Maßnahmen, ohne damit direkt in die Freiheitsentziehung gehen zu müssen.

Der persönliche Wille ist entscheidend. Der Wille der Person ist das entscheidende Moment. Ist dieser klar erkennbar? Kann die Person ihren Willen klar äußern? Bevor also Maßnahmen entschieden werden, kommen neben den Betreuern nach geltender Rechtslage auch die so genannten Verfahrenspfleger (VPf) hinzu, die selber auch Pflegefachkräfte oder Pflegegutachter sind, die zusätzlich rechtlich geschult werden. Ihre Aufgabe ist es, festzustellen, ob eine FEM aus bestimmten Gründen notwendig ist. Die VPf schützen insbesondere die Rechte und Bedarfe der Bewohner.

Ein Fallbeispiel aus dem PKH4: Ein Bewohner fiel aus seinem Bett, das nicht gesichert war. Die Gefahr einer Wiederholung konnte nicht ausgeschlossen werden. Nun lag eine aktuelle Gefährdung vor. Das Gericht wurde eingeschaltet und setzte zur Klärung der Lage eine VPf ein, die als Pflegegutachterin die Betreuer vor Ort unterstützte.

Ermütigung zur Mobilität: Klaus Dieter Beckhausen (l.) mit Markus Ruhm auf einem Spaziergang vor dem Paul Kraemer Haus 4. Durch einen Rollator und einen speziellen Sturzhelm erhält der Bewohner notwendige Unterstützung.



Markus Ruhm ist bereits seit 2008 Mitarbeiter im PKH4. Seit Mai 2013 war er kommissarischer Leiter des Hauses und übernahm im Februar 2014 seine Leitung. Der heute 31-Jährige ist von Beruf Heimerziehungspfleger.

zen konnte. Markus Ruhm: „Wir hatten das Gefühl, dass wir als Betreuer mit einem VPf zum ersten Mal auf Augenhöhe sprechen und argumentieren konnten, denn es gab ein großes fachliches Verständnis.“ Neben der VPfin wurden auch die Angehörigen in den Prozess mit eingebunden. Mit allen Beteiligten hat sich das Team abschließend statt einer Gittersicherung für eine Nestlagerung entschieden, die zukünftig verhindern sollte, dass die Person unwillentlich ausversehen erneut aus dem Bett fällt. Ruhm weiter: „Dann sind wir noch einen Schritt weitergegangen und haben mit der VPfin bei der zuständigen Krankenkasse ein Niederflurbett mit Extrabreite beantragt. Es hat eine Einstiegshöhe von 20- 30 cm. Dadurch wird zusätzlich eine Gefährdung deutlich vermindert.“

Markus Ruhm über die Veränderungen durch den Werdenfelser Weg: „Wir suchen heute in erster Linie geeignete Hilfsmittel und setzen diese ein, die in der Lage sind, die bestehenden Gefahren zu minimieren, aber gleichzeitig dem Bewohner weiterhin Bewegungsfreiheit

bieten.“ Hilfsmittel sind zum Beispiel Rollatoren oder orthopädische Schuhe, um eine Gangunsicherheit auszugleichen.



Hilfsmittel, wie der Einsatz von Medikamenten zur Abwendung von Selbstgefährdung oder Gefahrensituationen, sind für das Team des PKH4 erst dann eine Lösung, wenn andere nicht mehr greifen.

Aktuell besteht im PKH4 eine gerichtlich genehmigte FEM bei einer Person, die nachts regelmäßig versucht hat, die Einrichtung zu verlassen. Zunächst hatte sich das Team dazu entschieden, die Zimmertüren verschlossen zu halten. Dazu Markus Ruhm: „Wir führen diese Maßnahme heute nicht mehr durch,

weil wir durch sehr lange Trainingsmaßnahmen die Sicherheit der Person in der Nacht auch ohne Abschließen des Zimmers gewährleisten können. Das bedeutet für unsere Mitarbeiter ein hohes Maß an Einsatzbereitschaft, Flexibilität, Kreativität und Geduld.“

Die deutschen Gerichte sind zunehmend sensibilisiert und entscheiden sich nach Möglichkeit immer mehr für alternative Hilfsmittel im Rahmen der pflegerischen und betreuenden Aufgaben. Das Umdenken ist entscheidend, nicht nur bei Gericht und den Verfahrenspflegern sondern gerade im eigenen Team. Markus Ruhm: „Unser Haus will eine kleine Broschüre zusammenstellen, die die Praxis beleuchtet, denn da liegt der Knackpunkt.“ In den Leitungsrunden berichtet sein Haus regelmäßig über gemachte Erfahrungen, so dass Schritt für Schritt alle Häuser der Stiftung in diesen Veränderungsprozess einsteigen.

Peter Worms

Informationen unter: www.werdenfelser-weg-original.de

Wöchentlicher Salattag mit eigenen Bio-Produkten

PKH4 nimmt am Projekt `Bio-Bildungslandschaft` zusammen mit einer Kindertagesstätte und einer Gesamtschule teil. Die Idee stammt von Jürgen Rosell, einem Bio-Bauern in Köln-Vingst. Er stellt sozialen Einrichtungen Ackerfläche zur Verfügung. Dort bewirtschaftet PKH4 ein Stück Land. Die Bewohner lernen dort, dass der Salat auf dem Feld wächst und erleben den Bezug zur Natur. Durch die PKHeigene Initiative `Ideenreich` wurden für das Projekt Tischbeete bestellt. Dort wird im Haus der Salatsamen zum Steckling gezogen. Zusammen mit KITA und Gesamtschule werden diese auf der Ackerfläche eingepflanzt und später geerntet. Passend dazu gibt es im PKH4 mittwochs den Salat-Tag. Regelmäßig gesundes Essen aus bald eigenem Anbau ist das Ziel und trägt nicht nur zur Gesundheit bei. Informationen unter: www.querwaldein.de



„Ich bin zufrieden“

Nach 20 Jahren einer Vater-Sohn-WG führt der neue Lebensweg von Henry Hudey in das ABW bei der Gold-Kraemer-Stiftung

Henry Hudey strahlt. Er bekommt heute Besuch. Gleich ist eines von drei bis vier wöchentlichen Beratungsstunden im Rahmen des Ambulant Betreuten Wohnens (ABW). Sein zuständiger Betreuer Bernhard Müller hat Urlaub. Deshalb vertritt ihn zurzeit Kirsten Hannemann, die Leiterin des ABW bei der Gold-Kraemer-Stiftung. Die Redaktion WIR ist zu diesem Termin mit eingeladen worden. Pünktlich um 17:30 Uhr stehen wir an der Franzstraße 70 vor der Wohnungstür von Herrn Hudey. Hier wohnt er nicht alleine. Zusammen mit Karl Heinz Gessinger und Günter Wieburg lebt er mitten in Frechen in einer Männer-WG. Die Begrüßung ist höflich zurückhaltend aber kommt von Herzen. Der Kaffee ist gekocht. Zunächst stehen wir in der Küche, doch das war nicht der Plan. „Kommen Sie doch bitte mit in mein Zimmer. Ich habe dort eingedeckt“, fordert Herr Hudey uns auf, ihm in den ersten Stock zu folgen. Und natürlich folgen wir. Wenige Augenblicke später sitzen wir gemütlich auf der Couchgarnitur.

Über 20 Jahren hat Henry Hudey zusammen mit seinem Vater in Frechen Bachem gewohnt. Eine Vater&Sohn-WG, die mit zunehmendem Alter des Vaters für beide aber nicht mehr möglich war. Seit einem Dreivierteljahr lebt der 46-Jährige jetzt in der Frechener City. Der Weg in ein neues Zuhause ist im zunächst nicht leicht gefallen. Selbstständigkeit und Verantwortung für sich zu übernehmen konnte er bereits, denn beim Vater hatte Hudey bereits ambulante Hilfe in Anspruch genommen. Aber es sind die vielen neuen Eindrücke im neuen Alltag mit zwei Mitbewohnern. Das alles muss langsam wachsen.

Seine Arbeit ist derzeit die Schreinerei Reha-Betriebe in Bergheim. Ein Zubringerdienst fährt ihn täglich dort hin und wieder nach Hause. Dort stellt er mit seiner Gruppe aktuell Möbel für Kindertagesstätten her. „Kürzlich haben wir Bänke für den eigenen Betrieb ge-

zimmert“, sagt er und kommt auf seine Handgelenksbehinderung zu sprechen. Eine Gelenksverkrümmung hindert ihn daran, an den großen Werkmaschinen wie Bandsäge oder Kreissäge zu arbeiten. Denn dort braucht man zwei Hände. Sein Arbeitsplatz wurde für ihn aber so eingerichtet, dass er mit wenig Hilfe gut zurechtkommt. Rundschleifer und Handfräse beherrscht er gut. Was ihn am Arbeitsplatz bei den Kollegen aber besonders auszeichnet, ist sein großes Engagement für die Gruppe und bei Verbesserungen von Betriebsabläufen. Deshalb hat er sich wieder in den Werkstattrat wählen lassen. Hier war er schon einmal, ist aber aufgrund von Problemen zunächst rausgegangen. „Wir haben im neugewählten Werkstattrat sieben Kollegen, eine schlagkräftige Truppe. Jetzt bin ich gerne wieder dabei“, sagte er und informiert uns über die Themen, die derzeit anstehen. Zum Beispiel die Verbesserung der Essenausgabe, „denn da werden die Schlangen immer länger und es gibt immer wieder welche, die meinen, sich vor-drängeln zu müssen.“

Vor der Schreinerei hat Hudey 17 Jahren bei der Mustermacherrei für Teppichböden in Bergheim gearbeitet. Auch eine Werkstatt für Menschen mit Behinderung. Als es dort nicht mehr so klappete, bewarb er sich für ein Praktikum bei einer Schreinerei. Das war für ihn ein Volltreffer. Der Job macht ihm Spaß!

Bratkartoffeln mit gebratener Blutwurst ist sein Lieblingsgericht. Das traut er sich auch zu, selber zu machen. Hudey kommt aus der Nähe von Eisenach, aus Mühlhausen. Zusammen mit seiner Mutter kamen sie dem Vater nach, der damals in Westdeutschland eine neue Arbeitsstätte gefunden hatte.

Vater und Sohn sehen sich weiterhin meist an den Wochenenden. Dann gehen sie mit dem Familienhund spazieren. Der Vater hilft dann bei den Dingen, die

Hudey nicht alleine kann, wie zum Beispiel die Einnahme von Augentropfen. Außer zu seinem Vater und den neuen Mitbewohnern hat er im Wohnumfeld noch keine großen Bekanntschaften gemacht, abgesehen vom Kioskbesitzer an der Ecke. Einmal im Monat trifft mach sich beim Stammtisch der Kontakt-Koordinierungs- und Beratungsstelle (KoKoBe). Das gesellige Beisammensein tut gut. Aber es braucht nicht immer der Frechener Ratskeller sein. Hudey: „Ich habe beim letzten Mal einen Verbesserungsvorschlag gemacht. Wir wollen in Zukunft auch einmal andere Lokale im Viertel ausprobieren.“

Seine Leidenschaft ist das Eishockey. Als Fan vom Kölner Eishockey-Club freut er sich, dass der KEC in diesem Jahr die Deutsche Vize-Meisterschaft geholt hat. Mit Bus und Bahn geht es manchmal zu einem Heimspiel der Kölner nach Deutz in die Arena. Das kann er sich so oft aber nicht leisten. Die Oldtimer auf den Bildern in seinem Wohnzimmer zeigen von seiner zweiten Leidenschaft, dem Automobil.

Duzende von CDs stehen in seinem Regal über dem Fernsehgerät. CDs von Musik-Rocklegenden wie den Scorpions oder der Band Krokus. Die Kölner Band Brings liebt er spätestens seit ihrem Durchbruch mit dem Lied „Super jeile Zick“. Musik hilft ihm vor allem auch bei schlechter Laune. Verantwortlich dafür ist, so sagt er, seine Diabetes: „Da sind manchmal die Werte nicht in Ordnung. Dann schimpft man über sich selbst.“ Hier braucht er aber keine Hilfe. Er nimmt seinen Ernährungsplan selber in die Hand: viel Gemüse auf der Arbeit, wenig Süßes und Knäckebrot statt Brötchen zum Frühstück oder Abendessen. Er erzählt begeistert von seinem bislang schönsten Erlebnis nach seinem Wohnwechsel in die Franzstraße. Mit einer Gruppe aus dem ABW ging es im letzten Jahr nach Holland. „Das war mal richtig entspannend für mich“, freut er

sich immer noch und nutzt die Gelegenheit, um mit Kisten Hannemann für 2015 die nächste Reise anzudenken.

Henry Hudey hat zu DDR-Zeiten bereits mit 15 in der Werkstatt gearbeitet, von 1984 bis 1994. Damals schraubten sie Dreiräder, Roller und Kettcars zusam-

men. An den 9. November 1989, den Mauerfall kann er sich bestens erinnern: „Ich war damals mit Freunden in der Kneipe und habe gefeiert.“ Zu denen hat er immer noch gute Kontakte. Ostern reiste er in seine Heimat. Dort besuchte er seine Schwester und einen ehemaligen Arbeitskollegen.

Ob er mit seinem Leben zufrieden ist, wollen wir zum Schluss unseres Besuches wissen. „Och ja, ich bin schon zufrieden“, kommt es ein wenig zögerlich aus ihm raus. Dann aber erwacht sein thüringischer Humor in ihm: „Perfekt ist es dann, wenn ich schlafe“.

Na dann, gute Nacht. [Peter Worms](#)



Vielfältig, schnell, flexibel

Die Haustechnik der PKH hält die Gebäude für stationäre und ambulante Wohnangebote in Schuss

Es ist Montagmorgen. Die Reparaturzettel der drei Tage vom Wochenende stapeln sich in der Ablage von Alexander Mulder und Detlef Köhler, den beiden Haustechnikern der Paul Kraemer Haus gGmbH. Ihr Büro befindet sich im Paul Kraemer Haus 1 in Frechen-Buschbell. Wir erleben einen klassischen Wochenstart des Teams, was sich zunächst um die gemeldeten Schäden vom Wochenende kümmern wird. Alles muss möglichst schnell und sorgfältig zur Zufriedenheit von Bewohnern und Mitarbeitern erledigt werden. Priorität hat heute Morgen der defekte Aufzug im PKH1. Mulder und Köhler vermuten, dass er während der Fahrt womöglich geöffnet wurde. Jetzt klemmt die Tür und der Fahrstuhl hängt fast einen halben Meter tiefer als erlaubt. Der Entstörungsdienst wird eingeschaltet. Alexander Mulder blickt bei diesem Thema zwei Mal auf das Foto vom defekten Aufzug. Denn er ist auch Sicherheitsbeauftragter der Gebäude der Paul Kraemer Haus gGmbH: „Manche Schäden sind halt auch potentielle Gefahrenquellen für Unfälle.“ Jetzt ist zwar alles wieder in Ordnung und der Aufzug wieder in Betrieb, aber die Ursachenforschung geht weiter.

Als gelernter Schlosser (Herr Mulder) und gelernter Elektriker (Herr Köhler) bringen die Herren die Herausforderung ihres Jobs auf den Punkt: vielfältige Handfertigkeiten, schnel-

le Einsatzbereitschaft, Flexibilität, hineindenken können in verschiedene technische Sachverhalte. Und im Hintergrund weiß man immer, dass man mit Menschen mit Behinderung zutun hat. „Wir tragen vor allem Sorge dafür, dass Reparaturen und Einkäufe von technischen Dingen den Alltag der Bewohner erleichtern“, sagen die Herren und machen dabei klar, dass alles zwei Zielen dient: der Wohnqualität und der Sicherheit. Manchmal muss man dabei das Unmögliche als Möglichkeit in Betracht ziehen. Wichtig ist ein regelmäßiger Austausch mit der Geschäftsleitung, der Hausleitung und mit den Betroffenen selber.

Das Team arbeitet häuserübergreifend. Derzeit verantworten sie vier Paul Kraemer Häuser, zwei Büros, die an mehreren Standorten verteilten Wohnungen des Ambulant-Betreuten-Wohnens und die Wohnhäuser des FLZ in der Wienands Wiese und in der Franz-Hennes-Straße. Dabei werden sie unterstützt von Matthias Convents, einem weiteren Mitarbeiter für den Bereich Haustechnik.

Detlef Köhler ist mit 64 Jahren der Dienstälteste unter ihnen. Unter seinem Arbeitsvertrag steht noch die Unterschrift von Paul Kraemer: „Es ist schön, dass man jeden Tag etwas anderes macht, dass man mit Menschen zusammenarbeitet und nicht nur technisch. Man denkt es vielleicht nicht, aber unser Job verlangt viel Diplomatie und Freundlichkeit.“ Im Mai 2015 wird er 24 Jahre im Dienst der Stiftung sein. Dann ist für ihn Schluss. „Herr Kraemer hat damals zu mir gesagt, 'Sie arbeiten bei der Stiftung, bis Sie 77 sind'. Das will ich aber meinen Kollegen nicht antun. Die Stiftung wächst und muss auch wachsen. Ich mache Platz für die nächste Generation.“ Auffällig ist für ihn über die Jahre, dass „für die Bewohner immer mehr getan wird. Sie sind Menschen wie Sie und ich, bloß mit Handicap.“

Alexander Mulder strahlt an dieser Stelle: „Wir sind als Haustechniker Teil einer großen Familie und tragen mit dafür Sorge, dass sich die Bewohner hier auch Zuhause fühlen und nicht nur untergebracht sind.“ Herr Mulder ist seit Januar 2013 bei der Paul Kraemer Haus gGmbH. Aufgrund einer schweren Erkrankung konnte er in seinem Ausbildungsberuf nicht mehr arbeiten. „Nach meiner Umschulung zum Gebäude- und Systemtechniker mit Schwerpunkt Energiemanagement hat die Stiftung mir einen beruflichen Neustart ermöglicht.“ Mit einem anerkannten Behinderungsgrad von 60% hat er heute einen integrativen Arbeitsplatz. Dafür ist er sehr dankbar.

Peter Worms

Detlef Köhler (links im Bild) und Alexander Mulder sind stets für die Paul Kraemer Häuser im Einsatz.



Aus der PKH

Ehrenamtsbörse Frechen

Die Stadt Frechen und die Gold-Kraemer-Stiftung eröffnen im Juni die Ehrenamtsbörse Frechen. Sie vernetzt Organisationen und Institutionen, die ehrenamtliche Unterstützung anbieten oder in Anspruch nehmen wollen. Sie berät die Bürgerinnen und Bürger sowie Vereine und Einrichtungen und dient als Anlauf- und Vermittlungsstelle rund um das Thema Ehrenamt. Viele Menschen interessieren sich gerade in ihrem direkten Umfeld für das Gemeinwohl und für die Möglichkeit, ehrenamtlich aktiv zu sein.

Interessierte Bürger erhalten eine persönliche Beratung unter Berücksichtigung ihrer Wünsche und Fähigkeiten. Sie erhalten eine Vermittlung in ein geeignetes Tätigkeitsfeld und die weitere Begleitung. Neben interessierten Bürgern können sich auch gemeinnützige Institutionen, Vereine und Initiativen, die Einsatzstellen anbieten möchten, informieren. Sie erhalten Beratung und können die Vermittlung Ehrenamtlicher in Anspruch nehmen.

Peter Worms



Ehrenamtsbörse Frechen
in der Geschenkboutique „Dies & Das“
Dr.-Tusch-Straße 1-3
50226 Frechen
Tel. 02234.2008841

Kontakt- und Beratungszentrum in Pulheim eröffnet



Der Hauptgeschäftsführer der Gold-Kraemer-Stiftung, Peter Michael Soénius, und Pulheims Bürgermeister Frank Keppeler eröffneten Ende März 2014 das Kontakt – und Beratungszentrum in Pulheim. Als Anlaufstelle für Menschen mit Behinderung bietet es Hilfen und Beratung zur Teilhabe am gesellschaftlichen Leben und für eine selbstständige Lebensführung. Die Stiftung kooperiert dabei mit Vereinen und gesellschaftlichen Einrichtungen. Es ist ein umfangreiches Angebot entstanden, das sowohl dem Einzelnen und seiner Familie als auch den verschiedenen Gruppierungen und Einrichtungen zur Verfügung steht.

Kreative Begegnungen I im Zentrum der Gold-Kraemer-Stiftung in Köln-Kalk

‘Art of life’ bietet für Menschen mit und ohne Behinderung die Möglichkeit zu kreativer Betätigung. Aktuell ist die Kreativ- und die Schreibwerkstatt: Die Kreativwerkstatt für Menschen mit einer psychischen Behinderung. Man trifft sich unter der Leitung des Künstlers Hüseyin Deveci. Der kunsttherapeutische Rahmen ermöglicht, sich mit dem eigenen Ich, den eigenen Ängsten und Krisen kreativ auseinanderzusetzen. Die Schreibwerkstatt arbeitet seit einem knappen halben Jahr und erfreut sich einer stetig wachsenden Mitgliederzahl. Der Dozent Thomas Dahl hilft, Texte und Gedichte über das Leben oder jedwedes andere Thema zu verfassen. Entstanden ist ein Lesebuch mit 40 Texten. Zufällige Begegnungen führten jetzt zu der gemeinsamen Aktion ‘Kreative Begegnungen I’. Bilder und Texte fanden viel Zuspruch. Peter Worms

„Von wegen, nur trockene Zahlen!“

Vorstellung der Abteilung Rechnungswesen / Controlling der GKS ID gGmbH

Derzeit herrscht im Rechnungswesen der GKS ID gGmbH Hochbetrieb. Die Aufstellung der Jahresabschlüsse der gemeinnützigen Unternehmen der Stiftungsgruppe befindet sich auf der Zielgerade. Unter der Leitung von Heinz Hommes arbeiten 4 Mitarbeiter in der Abteilung Rechnungswesen/Controlling und verantworten die laufende Buchhaltung, die Jahresabschlusserstellung sowie den Planungsprozess für die Gold-Kraemer-Stiftung und deren gemeinnützige Tochterunternehmen. Lediglich die PKH gGmbH wird auf Grund grundsätzlich abweichender Inhalte und Aufgabenstellungen separat betreut.

Die Abteilung stellt somit ein ganz wesentliches Rückgrat zur Dienstleistungserbringung innerhalb der Stiftungsgruppe dar und erfüllt darüber hinaus den Gesellschaftszweck der GKS i.D. gGmbH, Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung auf dem ersten Arbeitsmarkt zu

schaffen. Derzeit sind drei Mitarbeiter mit Beeinträchtigung hier beschäftigt.

Das Spektrum der Aufgaben ist sehr weit gefasst und geht über die aus der Außensicht oft vermutete Beschränkung auf die eher trockene Verwaltung von Zahlen hinaus. Letztlich werden im Rechnungswesen alle buchungsrelevanten Sachverhalte einer Unternehmensgruppe abgebildet. Um dies qualifiziert durchführen zu können, benötigen die Mitarbeiter ein tiefes Verständnis der zu Grunde liegenden wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Sachverhalte. Das kontinuierliche Hinterfragen der Hintergründe der durchzuführenden Buchungen führt zu einem sehr weiten Horizont bei den Mitarbeitern über die Themen der Stiftungsgruppe.

Ein gutes Beispiel hierfür stellt das Tätigkeitsgebiet von Frank Pade dar. Er kam im Dezember 2013 zur GKS ID gGmbH und ersetzt seitdem eine sehr erfahrene Mitarbeiterin, die auf eigenen Wunsch aus dem Unternehmen ausgeschieden ist. Ein Schwerpunkt der Tätigkeit von Frank Pade stellt die Betreuung der buchhalterischen Belange des Pferdesport- und Reittherapiezentrums (PRZ) dar, das zum 1. Januar 2014 seinen operativen Betrieb aufgenommen hat. Hier geht es unter anderem ganz handfest um sehr vielfältige Fragestellungen im Zusammenhang mit der Beitragsvereinnahmung der Nutzer für die verschiedenen fachlichen Angebote des PRZ, die im kontinuierlichen, direkten Kontakt mit dem Team des PRZ geklärt werden.

Neben Frank Pade ist auch Ramon Zuidgeest neu zum Team gestoßen. Basierend auf einer im Jahr 2013 durchgeführten Ressourcenanalyse der Ab-

teilung unterstützt und entlastet er die Mitarbeiter ganz wesentlich bei der Durchführung der kontierten Buchungen im System, bei der Veranlassung von Zahlungsläufen über das elektronische Banking sowie bei der elektronischen Archivierung.

Im Jahr 2013 wurde das Aufgabengebiet der Abteilung deutlich ausgeweitet. Unter maßgeblicher Beteiligung von Heinz Hommes und Valerij Rudi wurde der Prozess der Finanzplanung auf völlig neue Beine gestellt und erstmals unter Einbindung der Fachbereichsverantwortlichen in den einzelnen Abteilungen der Stiftungsgruppe nach einem Bottom Up Ansatz durchgeführt. Hierdurch wurde das gegenseitige Verständnis der Fachbereiche und des Rechnungswesens füreinander deutlich gestärkt. Zudem konnte den Stiftungsgremien neben dem verpflichtenden Haushaltsplan für das Jahr 2014 erstmals auch



Frank Pade, links, und Ramon Zuidgeest, komplettieren seit letztem Jahr das Team der Buchhaltung.

eine mittelfristige Fünf-Jahres-Finanzplanung mit den Sichtweisen Kostenstellen, Liquidität und Finanzierung vorgelegt werden. Dies schafft im Hinblick auf die erheblichen geplanten Investitionen der nächsten Jahre ein höheres Maß an Transparenz über die benötigten Mittel. Durch die Einpflege der Daten in das Hauptbuchhaltungssystem bestehen darüber hinaus verbesserte Möglichkeiten eines unterjährigen Soll-Ist-Vergleichs.

Eine wichtige Schnittstelle zum Rechnungswesen wird in der Abteilung Immobilienverwaltung durch Manuela Göthlich abgedeckt, die unter anderem die Mieten- und Kreditorenbuchhaltung und das Mahnwesen betreut.

Komplettiert wird die Abteilung Rechnungswesen / Controlling durch Herbert Stegmeyer, der neben der Unterstützung von Manuela Göthlich auch verschiedene Barkassen verwaltet.

Mit dieser Besetzung konnte zum 1. Januar 2014 zusätzlich die Buchhaltung für die FIBS gGmbH übernommen werden. Zudem gelang es erstmals, die Jahresabschlüsse weitgehend ohne externe Unterstützung aufzustellen.

Markus Mehren

Heinz Hommes, Valerji Rudi, Ramon Zuidgeest, Manuela Göthlich, Frank Pade (hinten) und Herbert Stegmeyer (v.l.n.r.)



Wie man ohne Daumen Däumchen dreht

Kabarettist Rainer Schmidt kommt nach Alt St. Ulrich

Vor einigen Jahren fragte Rainer Schmidt in einer dritten Klasse der Evangelischen Grundschule Neustadt in Sachsen: „Was glaubt ihr, was ich nicht machen kann, weil ich keine Hände habe?“ Ein Junge antwortete: „Nicht alleine anziehen!“ Ein anderer: „Nicht Auto fahren.“ Ein dritter: „Nicht fangen.“ Zum Schluss meldete sich ganz vorsichtig ein zierliches Mädchen: „Sie können nicht Däumchen drehen.“

Dieses Erlebnis war für Schmidt die Initialzündung für sein Kabarettprogramm „Däumchendreher“, mit dem er am 18. September auch zu Gast im Integrativen Begegnungszentrum der Gold-Kraemer-Stiftung Kirche Alt St. Ulrich sein wird. Dabei ist Kabarett nur eine der vielen Fähigkeiten des 49jährigen, der ohne Unterarme und mit einem verkürzten rechten Oberschenkel geboren wurde.

Im Alter von 12 Jahren begann Schmidt mit dem Tischtennis. Nach drei Jahren beim TTG Homburg wurde er für den Profi-Behindertensport entdeckt und in den Nachwuchskader der deutschen Nationalmannschaft berufen. 25 Jahre lang gehörte Rainer Schmidt zur internationalen Spitze und gewann alleine vier paralympische Goldmedaillen und wurde sechsmal Welt- und neunmal Europameister. Seit Juni 2009 arbeitet er als Botschafter für den Deutschen Behindertensportverband und ist als Kommentator für Fernsehen und Radio zum Beispiel bei den Paralympics in London im Jahr 2012 tätig gewesen. 1991 nahm Schmidt ein Studium der evangelischen Theologie auf und arbeitet heute nach Zwischenstationen als Vikar in Köln-Stammheim und Pfarrer in Altenberg als Dozent am Pädagogisch-Theologischen Institut in Bonn. Damit avancierte er auch zum gefrag-

ten Vortragsredner und Referenten rund um die Themen Inklusion, Sozialkompetenz, Personalführung und Konfliktmanagement.

Die Entscheidung, neben ernsten Themen auch Ausflüge ins heitere Fach zu unternehmen, fiel, als Schmidt nach einem Vortrag einmal mehrere Würste und verschiedene Bierflaschen geschenkt bekam. Aus dem Publikum rief jemand: „Jetzt haben Sie wohl nicht Hände genug, alles zu tragen, wa!“ Schmidt konterte: „Stimmt, aber Sie werde ich nicht um Hilfe bitten. Sie sehen voll hungrig aus, wa!!!“ Seitdem tourt Rainer Schmidt mit seinem Programm durch ganz Deutschland und begeistert sein Publikum durch seine humorvolle und charmante Art mit Situationen, in denen viele Menschen sich unsicher fühlen, ganz locker umzugehen.

Der Kabarett-Abend am 18. September 2014 findet im Rahmen der Frechener Kulturwochen statt, bei denen zahlreiche kulturelle Einrichtungen in Frechen gemeinsam ein attraktives Angebot entwickelt haben. „Wir freuen uns, dass die Gold-Kraemer-Stiftung mit Rainer Schmidt in diesem Rahmen eine Veranstaltung durchführt, die die Bedeutung von Inklusion auch im kulturellen Umfeld noch einmal hervorhebt.“, freut sich deshalb auch die Frechener Kulturamtsleiterin Vera Borchard auf den Termin mit Rainer Schmidt.

Martin Bock

Tickets für diese und alle anderen Veranstaltungen sowie Infos rund um das Programm gibt es im Internet unter www.alt-sankt-ulrich.de oder unter Tel. 02234.93303-400.



Von der Messe ins Regal

Frühlingsneuheiten in der Geschenkboutique „Dies & Das“

Seit fast zehn Jahren findet zum Frühlingsanfang auf dem Gelände der Nürnberger Messe eine große Leistungsschau der Werkstätten für Menschen mit Behinderung statt. Die „Werkstättenmesse“ mit ihren über 200 Ausstellern ist die einzige Fachmesse für Produkte, die von Menschen mit Handicaps – körperlichen, geistigen oder seelischen – häufig in mühe- und liebevoller Handarbeit hergestellt werden.

Für Christine Altmeyer, Mitarbeiterin der GKS Integrative Dienstleistungen gGmbH in der Geschenkboutique „Dies & Das“, gehört die Werkstättenmesse zum jährlichen Pflichtprogramm, denn hier finden sich die Neuheiten der Sai-

son, die auch in Frechen neue Kunden anlocken sollen. Im Jahr 2014 ist die Auswahl besonders gut, denn viele Werkstätten für Menschen mit Behinderung müssen ihre Produktpalette an der steigenden Nachfrage ausrichten, um sich auf dem Markt zu behaupten.

Dabei interessieren sich die Kunden nicht mehr nur für das fertige Produkt, sondern auch für dessen Entstehungsprozess. War früher zuweilen der Vorwurf zu hören, die Werkstattmitarbeiter drückten fertigen Industrierohlingen nur den letzten Stempel auf, steht heute die Beteiligung selbst schwerstmehrfachbehinderter Menschen am Gestaltungs- und Fertigungsprozess im Mittelpunkt. So begeisterten etwa in diesem Jahr die Berliner Werkstätten, in deren Atelier „Imperfekt“ Mosaiksteine für Haus und Garten hergestellt werden. Vom Waschen der Steine über das Sortieren der bunten Mosaikteile bis hin zur kunstvollen Zusammensetzung der fröhlichen Motive wie Blumen, Schmetterlingen oder Feng-Shui-Symbolen ist hier jeder beteiligt.

Christine Altmeyer ist überzeugt, dass die Mosaiksteine auch bei Kunden der Geschenkboutique „Dies & Das“ gut ankommen werden, und ordert eine Lieferung. Neu im Sortiment sind daneben die erlesenen Weine des Bio-Landbetriebs der Lebenshilfe Bad Dürkheim. Hier arbeiten 24 behinderte Mitarbeiter, die unter Anleitung eines erfahrenen Kellermeisters und weiterer Fachkräfte 18 Hektar Weinberge bewirtschaften. „Bio“ ist auch das Prädikat der Brotaufstriche der Hohenfried-Werkstätten im Berchtesgadener Land. Spitzenkoch Konrad Geiger hat dort Rezepte unter dem Aspekt der Nachhaltigkeit für anspruchsvolle Gaumen kreiert. Die Einrichtung ist eine der modernsten Bio-Manufakturen mit EU-Zulassung.

Christine Altmeyer begutachtet auf der Fachmesse neue Produkte.

Einen Tag lang erkundet Christine Altmeyer so das breite Spektrum des Angebots aus Werkstätten für Menschen mit Behinderung. Am Ende hat sie zehn neue Lieferanten und damit eine bunte Vielfalt neuer Geschenkideen gefunden. „Dies & Das“ verkauft ausschließlich Produkte aus Werkstätten für Menschen mit Behinderung und fördert damit deren Arbeit. Zusätzlich konnte im Verkaufsbereich ein Arbeitsplatz für einen Menschen mit Behinderung geschaffen werden. Bereits seit 2010 ist „Dies & Das“ mit diesem Konzept auf dem Markt und hat sein Sortiment von zunächst vier auf heute rund 60 Lieferanten aus Deutschland und der Schweiz ausgeweitet. Vor allem Stammkunden kommen immer wieder und sind überzeugt durch die gelungene Mischung aus einem hochwertigen Angebot und der verantwortungsbewussten Erzeugung. Das weiß auch Babak Husseyini, der von der ersten Stunde an dabei ist und zusammen mit Christine Altmeyer nun die Messeneuheiten für den Verkauf vorbereitet.

Martin Bock

„Dies & Das“ hat montags bis freitags von 10-12.30 Uhr & 13.30-18 Uhr sowie samstags von 10-16 Uhr geöffnet. Mitarbeiter der Stiftungsgruppe erhalten einen Personalrabatt von 20 %.

Ab dem 3. Juni 2014 eröffnet in der Geschenkboutique „Dies & Das“ auch die Ehrenamtsbörse der Gold-Kraemer-Stiftung. Nähere Informationen dazu auf Seite 29.

Dr.-Tusch-Straße 1-3
50226 Frechen
Tel. 02234.2008841



Das grüne Team mit Vorbildcharakter

Bei der Abteilung GaLaBau sind Grünflächen in guten Händen

Morgens um 6:30 Uhr beginnt für die ersten Mitarbeiter der Abteilung Garten- und Landschaftsbau der Arbeitstag. Am großen Tisch werden beim gemeinsamen Kaffee die anstehenden Tätigkeiten besprochen und Tagesaufgaben vergeben. Anschließend schwärmen die stets in grün gekleideten Gärtner alleine oder in kleinen Gruppen aus, um Werkzeuge zu holen, Fahrzeuge zu beladen und auf dem Stiftungsgelände in der Paul-R.-Kraemer-Allee oder außerhalb ihre Arbeit aufzunehmen. Schon bald darauf wird planiert, gemulcht, gemäht, geschnitten und gehackt. Heckenscheren, Blasgerät, Freischneider, Rasenmäher und Traktoren werden lautstark in Betrieb genommen.

Unter fachkundiger Anleitung des Gärtnermeisters Ingo Braunewell arbeiten die Mitarbeiter vor allem an der Erstellung, Umgestaltung und Pflege der zahlreichen Frei- und Grünanlagen der Gold-Kraemer-Stiftung. Bereits 2009 wurde

der Bereich Garten- und Landschaftsbau als erste integrative Abteilung der GKS ID gGmbH gegründet und nahm mit 3 Mitarbeitern den Betrieb auf. Inzwischen ist die Abteilung auf insgesamt 13 Mitarbeiter angewachsen, 5 davon mit Handicap. Von Anfang an hatte die Abteilung eine Vorbildfunktion für die weiteren Unternehmensbereiche. Für die Kollegen mit und ohne Handicap ist die Teamarbeit im Grünen die Chance, ihre Leistungsfähigkeit im Berufsalltag auf dem ersten Arbeitsmarkt unter Beweis zu stellen. Die Anleitung des integrativen Teams versteht Ingo Braunewell als „an den individuellen Fähigkeiten der einzelnen Mitarbeiter ausgerichtete fürsorgliche Unterstützung und Führung.“ Entgegen Modellen klassischer Arbeitsteilung werden dabei die Arbeitsprozesse auf die spezifischen Begabungen und Fertigkeiten des jeweiligen Mitarbeiters zugeschnitten. Aus regelmäßigen Arbeiten entstehen für die Mitarbeiter eigene Verantwortungsbereiche. Über

zielorientierte Einzelgespräche werden die Kollegen angeleitet und motiviert, ihre Projekte im Team erfolgreich umzusetzen. Unterstützung erfahren sie dabei nicht nur durch ihren Abteilungsleiter, sondern auch durch Ute Hansen, die pädagogische Assistentin der GKS ID gGmbH und gegebenenfalls durch ihre persönlichen externen Betreuer. Der Erfolg gibt dieser Strategie recht: im letzten Jahr wurde ein Praktikant in ein reguläres Beschäftigungsverhältnis übernommen und auch in diesem Jahr zeichnet sich bei einem weiteren Praktikanten eine positive Entwicklung und Perspektive ab. Über die sichtbaren Ergebnisse ihrer täglichen Arbeit erhalten die Mitarbeiter wichtige Wertschätzung – nicht zuletzt auch durch Lob und Anerkennung durch die Kollegen anderer Abteilungen und Außenstehende, die sich am stets tadellosen Zustand der Grünflächen erfreuen. Ingo Braunewell ist froh über das konstruktive Arbeitsklima und den engen Zusammenhalt sei-

Hans-Werner Muchow schneidet die Hecken auf dem Friedhof Buschbell.



ner Mitarbeiter. Dabei schätzt er vor allem „die Idee, dass unsere persönlichen Stärken erst im Team richtig zur Geltung kommen.“

Die letzten Monate hielten für die Abteilung GaLaBau insbesondere durch die Einrichtung des Pferdesport- und Reittherapiezentrums auf dem Stiftungsgelände viele neue Aufgaben zur Herstellung der Außenanlagen bereit. Durch umfangreiche Neu- und Umbauten für den Reitbetrieb wurden viele hundert Quadratmeter Rasen- sowie zahlreiche neue Pflanzflächen geschaffen. Für die Mitarbeiter galt es zudem neue Wege zu pflastern und Bodenbeläge auf den Außenbahnen und in der neuen Reit-

halle zu erstellen. Die Böden beider Reithallen und der Außenbahnen werden außerdem regelmäßig planiert und gewässert. Bald wird der GaLaBau mit der Herstellung des Weidezauns um 13 einzeln beweidbare Koppeln beginnen, insgesamt entstehen hierbei ca. 6 Hektar Weideland.

Neben der Dauerpflege der weitläufigen Parkflächen des Stiftungssitzes und der Anlagen des Zentrums für Bewegung und Sport gehört auch die Pflege der Außenbereiche von etwa 10 weiteren Stiftungliegenschaften im Rhein-Erft-Kreis zu den Kernaufgaben der Gärtner. So kümmern sie sich beispielsweise auch um das Gelände der Buschbeller

Kirche Alt St. Ulrich, dem Integrativen Begegnungszentrum der Stiftung. Doch nicht nur die stiftungseigenen Außenanlagen werden gepflegt, neben Arbeiten in Gärten privater Auftraggeber steht auch die Grünflächenpflege öffentlicher Anlagen auf dem Programm. Dazu zählen die 2 örtlichen Friedhöfe in Frechen-Buschbell und die grüne Lunge des Ortes, die sog. Buschbeller Insel. Der Rasen muss gemäht, die Wege von Laub und Ästen befreit werden und hunderte Meter Hecke warten auch in diesem Frühjahr auf einen dreiseitigen fachgerechten Rückschnitt. Der Geschäftsführer des Stadtbetriebs Frechen, Dieter Hoffmann, freut sich jedenfalls, „mit der GKS ID gGmbH einen kompetenten Partner für die Grünflächenpflege auf den Friedhöfen in Frechen-Buschbell gefunden zu haben. Die Zusammenarbeit zeigt, dass die Integration behinderter Menschen in der Arbeitswelt immer selbstverständlicher wird; das ist auch für uns als Stadtbetrieb Frechen ein wichtiges Anliegen.“

Bekanntermaßen stehen im Frühling besonders viele Arbeiten im Garten- und Landschaftsbau an. Das Ende der Pflanzzeit naht. Mit dem Wässern muss begonnen und der alljährliche Wettlauf gegen das Wildkraut aufgenommen werden. Für die Hausmesse der Kraemer GmbH und die Eröffnung des Pferdesport- und Reittherapie Zentrums im Mai sollen die Parkanlagen auf dem Stiftungsgelände im besonderen Glanz erstrahlen. Angesichts der anstehenden Aufgaben freuen sich die Kollegen in Grün schon auf ihre nächste Teamaktion im Juni: Gemeinsam wollen sie einen Ausflug zur Landesgartenschau nach Züllich unternehmen, denn nicht nur bei der Arbeit sind die Gärtner ein eingespieltes Team.

Bertolt Giesmann

Mike Giesen hält die Informationstafeln des Skulpturenparks auf Hochglanz.



Aufklären und unterstützen!

Ergebnisse eines durch die Stiftung geförderten praxisorientierten Forschungsprojekts des Forschungsinstituts für Inklusion durch Bewegung und Sport gGmbH (FIBS)

Bewegung und Sport sind für Menschen mit Behinderungen von großer Bedeutung und können positiv auf Gesundheit, Entwicklung und Lebensqualität wirken. Dennoch können insbesondere Kinder und Jugendliche mit Behinderungen häufig nicht sportlich aktiv sein. In einem von der Gold-Kraemer-Stiftung geförderten Projekt zur „Förderung des außerschulischen Sports von Kindern und Jugendlichen mit Behinderungen“ wurde deshalb das Freizeit- und Breitensportsystems im Hinblick auf die Teilhabemöglichkeiten untersucht.

Befragung von Vereinen

Zu Beginn des Projektes wurden insgesamt 262 Vereine zum Thema befragt. Erfreulich war, dass eine große Anzahl

von Sportvereinen bereit ist, sich der Herausforderung der Integration und Inklusion zu stellen. Auch die Bereitschaft, Angebote für Kinder und Jugendliche mit Behinderungen zu gestalten, ist vorhanden. In der Praxis werden die Vereine aber oft durch fehlende und nicht ausreichend qualifizierte Übungsleiter ausgebremst. Der Zugang zu Sportstätten und deren Ausstattung ist ebenfalls oft ein Problem.

Die Ergebnisse der Befragung gaben den Handlungsauftrag für das Projekt vor. So wurden Fortbildungsangebote für Übungsleiter, Trainer und Assistenten entwickelt und durchgeführt. Die Nachfrage nach den Angeboten war groß. Die Teilnehmer brachten dabei ganz unterschiedliche Vorerfahrungen

in der Arbeit mit Menschen mit Behinderungen ein, so dass ein intensiver Austausch möglich war.

Konzeption und Evaluation von Fort- und Weiterbildungsangeboten

Ziel der Übungsleiter- und Trainerfortbildungen war es, grundlegendes Wissen zur Gestaltung von Sportangeboten für heterogene Gruppen von Menschen mit und ohne Behinderungen zu vermitteln und Hemmschwellen und Berührungspunkte abzubauen. Es zeigte sich, dass zu Beginn besonders die Sensibilisierung für die Bedingungen und Anforderungen in heterogenen Gruppen wichtig ist. Die Fortbildungsteilnehmer hatten deshalb die Chance Selbsterfahrungen zu Bewegung und Sport

Es gibt viele Möglichkeiten auch sehr unterschiedliche Voraussetzungen in einer Sportgruppe zusammenzubringen. Foto: Helmut Nikelis





Perspektivwechsel und Selbsterfahrung sind sehr wichtig in heterogenen Sportgruppen – egal ob im Kindes- oder Erwachsenenalter. Foto: DRS e.V.

mit einem Handicap zu machen. Mehr als deutlich wurde hierbei, dass auch mit einem Handicap Bewegung und Sport Freude bereiten kann und intensive Erlebnisse ermöglicht. Damit diese erlebbar werden, müssen Spiele und Sporteinheiten an die Bedürfnisse von heterogenen Gruppen angepasst werden. Ein allgemein gültiges und in jeder Gruppe spielbares Spiel gibt es aber nicht. Es galt deshalb den Teilnehmern zu vermitteln, flexibel zu bleiben und bei Bedarf Veränderungen an einem Spiel vorzunehmen. Veränderungen sollen dabei grundsätzlich allen Spielern eine möglichst gleichberechtigte und freudvolle Teilnahme am Spielgeschehen ermöglichen. Das entwickelte Angebot für Übungsleiter und Trainer wurde vom DJK Köln über die Kooperation im Projektzeitraum hinaus in den regelmäßigen Fortbildungskatalog aufgenommen.

Die Evaluationsergebnisse der im Projektzeitraum durchgeführten Veranstaltungen fanden Eingang in die Überle-

gungen des Landessportbundes NRW zur Straffung der bisherigen Übungsleiterausbildung. Die Kooperation mit den Sportverbänden sichert damit den Transfer in die Praxis.

Konzeption und Evaluation eines Assistenzmodells

Während der Fortbildungen sprachen die Übungsleiter immer wieder den Wunsch aus, auch in ihrer Sportpraxis Unterstützung zu erhalten. Im Projekt wurde deshalb ein Assistenzmodell im Sport erarbeitet. Assistenten können Übungsleiter unterstützen und entlasten und Kindern und Jugendlichen mit Behinderungen so die Teilhabe am Sport ermöglichen. Was besonders gut funktionieren kann, da bewegungsorientierte Aktivitäten in der Freizeitassistenz eine wichtige Rolle spielen. Bestehende Assistenzmodelle bieten deshalb gute Anknüpfungsmöglichkeiten, um die Unterstützung sowohl von Trainern und Übungsleitern als auch von aktiven

Sportlern mit Behinderungen zu organisieren. Die im Rahmen des Projektes entwickelten Fortbildungsinhalte richteten sich gezielt an bereits aktive Assistenten und wurden gemeinsam mit der Lebenshilfe Köln und NRW durchgeführt. Der inhaltliche Fokus lag auf dem Bereich Freizeit- und Breitensport und es wurde an bestehende Erfahrungen und Ausbildungen der Assistenten angeknüpft.

Florian Becker & Dr. Volker Anneken

Alle Informationen erhalten Sie über:
 FIBS gGmbH
 Florian Becker
 Paul-R.-Kraemer Allee 100
 50226 Frechen
 Telefon: 02234.2052-307
 becker@fi-bs.de

„Unser neues Gewächshaus“

Kinder-Reporter der Rosenmaarschule berichten über ein aktuelles Förderprojekt an ihrer Schule

„Bereits seit Dezember 2013 steht unser neues Gewächshaus im Schulgarten unserer Grundschule, der Rosenmaarschule in Köln-Höhenhaus. Zwei Wochen vor Weihnachten gab es die offizielle Eröffnung mit viel Prominenz. Zu unserer Schule kamen zwei Verantwortliche der Gold-Kraemer-Stiftung und Juwelier Kraemer. Sie übergaben einen Scheck über 11.000,- EUR. Mit dieser Summe fördert Juwelier Kraemer neben einem rollstuhlfahrerfähigen Werk Tisch für die Holzwerkstatt unser neues Gewächshaus und die neuen Hochbeete. So konnte unsere Schule

einen dringend nötig gewordenen barrierefreien Umbau umsetzen. Jetzt können auch unsere Klassenkameraden im Rollstuhl ohne Probleme im Gewächshaus und bei den Beeten mitwirken. Insgesamt gehen über 420 Schüler auf die Rosenmaarschule. 80 von uns haben einen besonderen Förderbedarf. An unserer Schule ist es selbstverständlich, dass wir gemeinsam lernen, handwerklich arbeiten oder spielen.

Zur Eröffnung der barrierefreien Gartenanlage waren neben unseren Gästen von der Stiftung auch Lehrer- und

Elternvertreter gekommen. Die Presse war ebenfalls durch eine Zeitung und das Fernsehen vertreten. Begrüßt haben uns unsere Schulleitung Walter Heilmann und Marietta Gawert und Martina Klinke, die Vorsitzende unseres Fördervereins. Herr Heilmann bedankte sich vor allem bei Markus Mehren von der Gold-Kraemer-Stiftung und bei Petra Frank von Juwelier Kraemer für die großzügige Unterstützung. Beim offiziellen Pressefoto konnten wir mit aufs Bild. Für unser Schülermagazin „Schäffchenpost“ haben wir Fragen an Herrn Heilmann stellen können. So erfuhren wir, wie alles zustande gekommen ist. Es ist klasse, dass man sich für unsere Schule interessiert und dass wir so viel Hilfe bei der Neugestaltung unseres Schulgartens erhalten haben. Das Juweliergeschäft findet man übrigens in der Kölner Innenstadt. Frau Frank, die Leiterin, hat uns erzählt, dass sich das Geschäft bereits seit über 70 Jahren auf der Schildergasse befindet. Es war das erste von heute insgesamt 40 Geschäften in ganz Deutschland. Sie alle gehören zur Gold-Kraemer-Stiftungsgruppe.

Jetzt ist Frühling und da haben wir Schüler im Garten alle Hände voll zu tun. Jeden Nachmittag sind welche von uns vor Ort und kümmern sich um Blumen, Kräuter, Gemüse und Sträucher. Auch die Keimlinge im Gewächshaus zeigen schon deutlich, was sie werden wollen: Wir haben zum Beispiel Zucchini und Sonnenblumen gepflanzt.

Schülerredaktion „Schäffchenpost“



Kunstprojekt mit lebensgroßen Kunstpferden

Unter der Leitung der Kunstpädagogin Anke Geyken sind zwei lebensgroße Kunstpferde für den Toreingangsbereich des PRZ entstanden. In vier aufeinander folgenden Workshops haben Bewohnerinnen und Bewohner der Paul Kraemer Häuser in liebevoller Feinarbeit ein Werk geschaffen, das den Gästen schon beim Betreten der Anlage eine besondere Begrüßung bieten wird.



Nachrichten

Einweihung der Stifterskulptur



Am Stiftungssitz wurde am 9. Mai die Stifterskulptur des Künstlers Josh Zielinski feierlich eingeweiht. Eine Skulpturentafel informiert: „Paul R. und Katharina Kraemer, erfolgreiche Juweliere, mit zwei von ihnen unterstützten behinderten Kindern. Aufgrund persönlichen Schicksals gründeten sie nach dem frühen Verlust ihres einzigen Kindes Rolf im Jahre 1972 die Gold-Kraemer-Stiftung, mit dem Ziel, Menschen mit Behinderung Teilhabe in allen gesellschaftlichen Bereichen zu ermöglichen.“

Bilderaktion: Schicken Sie uns Ihre Urlaubsbilder!



Das Magazin WIR lädt seine Leserinnen und Leser zu einem Fotowettbewerb ein. Gewünscht sind Ihre schönsten und ungewöhnlichsten Urlaubsbilder. Spontan hat uns Bauleiter Hubert Orth von seinem Urlaub in Neapel ein Bild zugesandt. Das Foto zeigt ihn mit dem Schirm der Gold-Kraemer-Stiftung, im Hintergrund ist der Vesuv. Wir folgen diesem Urlaubsgruß und freuen uns, wenn auch Sie uns ihre Reiseerlebnisse als Bild zusenden. Die schönsten Bilder werden in der nächsten WIR veröffentlicht. Einsendeschluss ist der **24. Oktober 2014**.

Senden Sie Ihre Bilder an: redaktion.wir@gold-kraemer-stiftung.de

Termine

Begegnungsstätte Alt. St. Ulrich

29.06.2014, 18:00 Uhr

Von Bach bis Stockhausen
Ein Solo-Abend mit Werken für
Violoncello mit Friedrich Gauwerky

31.08.2014, 18:00 Uhr

Alte Welt – neue Welt
Konzert mit Christian Wernicke, Gitarre

13.09.2014, 19:00 Uhr

Bonner Jazzchor Live

18.09.2014, 19:00 Uhr

Däumchendrehen
Kabarett mit Rainer Schmidt
[vgl. Artikel auf Seite 32]

28.09.2014, 18:00 Uhr

Saitenblicke. Von Händel bis Mancini
Eine Zeitreise von mittelalterlicher und
keltischer Musik über Cembalound
Harfenkunst am Hofe von Versailles zu
moderner Filmmusik,
Konstanze Jarczyk & Stefan Horz
Harfe & Cembalo

23.10.2014, 19:00 Uhr

Besser Arm ab als arm dran
Kabarett mit Martin Fromme

26.10.2014, 18:00 Uhr

Swing 2014
Mit dem Alex Eger Quartett

Weitere Tipps & Termine

24.05.2014

Tag der offenen Tür -
Eröffnungsfeier des Pferdesport- und
Reittherapie Zentrums am Stiftungssitz

13.-15.06.2014

Voltigierturnier „2. Sichtung zur
Deutschen Meisterschaft“ / PRZ

03.06.2014

Eröffnung Ehrenamtsbörse Frechen

28.06.2014

Tag der Begegnung,
Rheinpark Köln - Deutz



LUXUS FÜR ALLE



75,-€

59,-€

Juwelier
Kraemer

MARK MADDOX