zoo:m

das besondere **E-Magazin** für Düsseldorf · **2/24**



zoo:m

Das besondere
E-Magazin für
Düsseldorf.

Folgen Sie uns auf:

Liebe Freunde von ZOO:M, liebe Leserinnen und Leser,

während in den Vorstandsetagen der Ruf nach einer neuen Fehlerkultur laut wird und in so genannten Fuckup Nights die größten Misserfolge im Mittelpunkt stehen, hat der Irrtum in der Öffentlichkeit immer noch einen denkbar schlechten Ruf. Viele folgen da lieber der Parole: Wer nichts macht, macht auch nichts falsch.

Auch der deutsche Autor, Philosoph und Germanist **Richard David Precht** erhitzte zuletzt die Gemüter und zog sich heftige Kritik in den (sozialen) Medien zu. Dennoch spitzte er weiterhin seine Feder und veröffentlichte ein neues Buch mit dem Titel: „Das Jahrhundert der Toleranz. Plädoyer für eine wertegeleitete Außenpolitik." Im Interview gab uns der Düsseldorfer spannende Insights in seine Denkweise.

Kommunalpolitikerin **Yulia Vershinina**, die gleichzeitig als Domina tätig ist, nimmt ebenfalls kein Blatt vor den Mund, vor allem, wenn es darum geht, dem Politzirkus den Spiegel vorzuhalten. Ob sie den ein oder anderen politischen Gegner wohl gern einmal ein bisschen in ihrem Domina-Studio quälen würde? Wir sprachen mit ihr über Lokalpolitik und warum Menschen sich Schmerzen zufügen lassen.

Apropos Schmerzen: Wenn jemand Nacht für Nacht in einer Lautstärke schnarcht, dass die Wände wackeln, möchte man demjenigen wahrscheinlich auch Schmerzen zufügen. In unserer neuen Kolumne, „Gesund im Mund", dem Zahnmedizinratgeber von **Dr. Beate Jürgens**, verrät die Zahnärztin, was wirklich gegen Schnarchen hilft.

Dass Arthrose und Gelenkbeschwerden nicht nur Schmerzen verursachen, sondern auch die Mobilität und Lebensqualität mindern, wissen die beiden Chefärzte des St. Vinzenz-Krankenhauses, **Prof. Dr. Christoph Schnurr**, Chefarzt der Klinik für Orthopädie, und **Dr. Marc Fischbacher**, Chefarzt der Klinik für Sportorthopädie. Welche Behandlungsmöglichkeiten – von konservativ bis Gelenkersatz – es gibt, lesen Sie in unserem Beitrag „FIT und GELENKig".



Foto: Alexander Vejnovic

Mit der EM steigt der Bierkonsum wieder sprunghaft an, doch haben Sie schon einmal darüber nachgedacht, wie das herbe Hopfengetränk zum Zapfhahn kommt ohne dass es schal wird? Das Logistik-Unternehmen **Torwesten** ist Marktführer im Biertransport und bei näherer Betrachtung wird schnell klar, dass dieser eine Wissenschaft für sich ist. Wie gut, dass der Nachschub gesichert ist.

Wir wünschen Cheers und eine spannende Lektüre.

Herzlichst Ihre

Alexandra von Hirschfeld

INHALT

Titelstory

Richard David Precht:
Am Ende glaubt keiner mehr irgendwas 6



People

Auf Visite im Aquazoo mit Veterinärmedizinerin
Karin Grassl 22



80 Jahre Widerstand
Drei Düsseldorfer, die sich widersetzten 42

9 Fragen an Prof. Dr. Anja Steinbeck
Rektorin der Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf 118

People

Yulia Vershinina:
Die Kunst Menschen zu quälen 52



Medizin & Gesundheit

Powerplay
Mit kleinen Menschen Großes bewegen 86

Fit und „Gelenk“ig
Eine Challenge für den Sommer 160

Kolumne

Gesund im Mund
Der Zahnmedizin-Ratgeber von
Dr. Beate Jürgens 168

Kleiner Aufreger
The Fog – Grillschwaden des Grauens 186

Wirtschaft

Am Ende sind Vorstände auch nur Menschen
Interview mit Dr. Stefan Dahm, Vorstands-
vorsitzender der Stadtsparkasse Düsseldorf 32

Energiewende macht Schule
Kids lernen Klimaschutz 94

Teens-Tag
Teenager auf Tuchfühlung mit der
Stadtsparkasse 98

Zündstoff Erbe
Erbe und Vermögensnachfolge besser
nicht auf die lange Bank schieben 104

Annemarie Zoppelt
Von Menschen, Mentalität und Miteinander 112

Mehrwert Matchmaking
IKB-Finanzierungsplattform für Unternehmen 122

Nie wieder Gefühle ohne Daten
Wie Marken mit den richtigen Emotionen
erfolgreicher sein können 130

Hagendorn: Ergonomie im Office
Im Mittelpunkt steht, worauf wir sitzen 136

Game of Sales
Wie Florian Funfack mit Legosteinen
Verkäufer coacht 144

Mit dem Polestar 2 durch Düsseldorf
Auf Probefahrt mit dem E-Auto 150

Lotterie des guten Zwecks
Stadtsparkassen-Lotterie PS Zweckertrag
übergibt 819.000 Euro 172

Cheers Europe
Wie mit Torwesten das Bier europaweit zum
Zapfhahn kommt 178

Kunst & Kultur

10 Fragen an Düsseldorfer Künstlerinnen
und Künstler Sophie Ullrich, Malerin 68

Amor horti
Kein Buch für jedermann 76

Impressum 192

RICHARD DAVID PRECHT:

> Am Ende glaubt keiner mehr irgendwas

© *Jochen Rolfes*

zurück zum Inhalt



Der Philosoph, Publizist und Autor polarisiert und traut sich viel. Dafür fällt er schon mal in Ungnade bei der vierten Gewalt im Staate, den Leit- und Massenmedien. Erntet er Shitstorms, hat er die Größe sich zu entschuldigen. Gerade erschien sein 21. Buch „Das Jahrhundert der Toleranz. Plädoyer für eine wertegeleitete Außenpolitik“. Wir trafen ihn im Düsseldorfer Medienhafen. Precht kam mit dem Fahrrad und wehenden Haaren. Nicht nur, weil er kein Auto hat, sondern auch weil er wie einige Philosophen mit dem Stadtverkehr nicht klarkommt, weil er sich in unübersichtlichen Verkehrssituationen fragt: Was denkt der jetzt, was ich denke?

Herr Precht, die Welt steht ökologisch vor dem Kollaps und die deutsche Öffentlichkeit irritiert Prügeleien in Freibädern oft stärker als Ertrinkende im Mittelmeer. Denken wir zu sehr an uns selbst?

Richard David Precht: Es geht immer um Eigeninteressen. Aber es gibt einen Unterschied zwischen kurzfristigen und langfristigen Eigeninteressen. Und das wichtigste langfristige Eigeninteresse, das wir haben, ist die Bekämpfung der Klimakatastrophe und alles dafür zu tun, dass diese wunderschöne Erde auch in 100 Jahren noch für uns Menschen bewohnbar ist. Das sollte das übergeordnete Ziel aller Politik sein. Das heißt nicht, dass alle anderen Dinge unwichtig sind, aber das ist und bleibt das größte und noch immer unterschätzte Problem. In der Realpolitik geht es aber leider in erster Linie um Aufregungen in den Medien. Als Politiker stolpert man quasi von einer Überschrift zur anderen und von einer Schlagzeile zur anderen. Das führt zu einem Siegeszug der Taktik über die Strategie. Oder anders ausgedrückt: Das kurzfristige, opportune Handeln obsiegt über das langfristige, kluge Handeln. Das birgt die Gefahr, dass das kurzfristig als richtig erachtete Handeln am Ende den eigenen Strategien zuwiderläuft.

Aber wir haben doch unsere Werte, auf die sich alle berufen, wenn es eng wird …

Richard David Precht: Noch enger wird es, wenn wir die Werte definieren wollen. Werte, so überzeitlich sie gedacht sind, sind nie frei von den Interpretationen ihrer Zeit. Und sie wandeln sich schneller, als wir uns gemeinhin eingestehen. Für die Generation meiner Großeltern waren beispielsweise Bescheidenheit, Unauffälligkeit und Duldsamkeit typische Werte. Die würden Sie vermutlich nicht mehr unterschreiben. Es gibt keine „kanonische“ Wertehierarchie und Werte „hat“ man nicht. Wir machen von ihnen Gebrauch und das auch nicht immer ganz lupenrein.

Inwiefern?

Richard David Precht: Ein tapferer Kriegsheld kann ein großer Feigling sein, wenn es darum geht, seiner Ehefrau einen Seitensprung einzugestehen oder ein passionierter Vertreter des Heiligen kann sich zu Schmutzigem hingezogen fühlen und ein wahrheitsliebender Mensch dürfte sich immer wieder beim Lügen ertappen. Werte sind bestenfalls Leitbilder, die häufig dem eigenen Selbstwertgefühl schmeicheln. Wir überschätzen unsere persönliche Wertegebundenheit wie auch die Parteien, Gesellschaften, Gemeinschaften und Staaten es tun.



zurück zum Inhalt

„Die Pax Americana neigt sich dem Ende zu."

Das Jahrhundert der Toleranz, S. 52

Location: SCALA Glasbau GmbH

‹ zurück zum Inhalt



Sie analysieren in Ihrem Buch, dass wir auf dem internationalen Parkett auf unseren westlichen Werten geradezu trotzig beharren. Was sind denn die westlichen Werte oder Leitbilder?

Richard David Precht: Wir halten uns immer noch für den Mittelpunkt der Welt und als liberale Demokraten glauben wir, einen grundsätzlichen moralischen Vorsprung allen anderen gegenüber zu haben. Das ist immer noch ein bisschen unsere DNA. So kann man sich natürlich nicht mit China oder Indonesien oder Indien oder wem auch immer an einen Tisch setzen, auch nicht mit afrikanischen Staaten. Wir müssen da an unserem Selbstverständnis arbeiten. Denn von einem unaufhaltsamen Siegeszug liberaler Demokratien kann heute ja leider überhaupt nicht mehr die Rede sein. Auf den Weltmärkten finden sich neben Demokratien und Autokratien vor allem Anokratien.

Darunter versteht man was?

Richard David Precht: Staaten, in denen zwar gewählt wird, die tatsächliche Macht aber in der undemokratischen und unsichtbaren Hand informeller Regenten liegt wie Geheimdiensten, Clans oder Militärs. Hinzu kommen noch Oligarchien, Plutokratien und vieles mehr.

Unser medial propagiertes Feindbild ist aber ganz klar: westliche Demokratien versus östliche Autokratien. Der Rede ist oft von der „systemischen Rivalität“ …

Richard David Precht: Ja, so passt das gut in unser Denksystem. Aber vom größten Teil der Welt wird diese vermeintliche systemische Konfrontation von Demokratie und Autokratie überhaupt nicht so gesehen. Und man sieht auch überhaupt keine Notwendigkeit darin, sich auf eine Seite schlagen zu müssen. Unser Denkschema wird also nicht breit geteilt. Auch die Chinesen sehen das nicht so. Sie rivalisieren zwar auf wirtschaftlicher Ebene mit uns und auch dabei, in der Weltpolitik mitzureden, nicht zuletzt mit dem Argument, dass sie einen erheblich größeren Anteil der Weltbevölkerung stellen als Gesamteuropa. Da ist es schon eine merkwürdige Haltung zu sagen: Wieviel ein Land in der Welt zu sagen hat, soll abhängig davon sein, ob es eine Demokratie ist oder nicht. Länder wie China oder die arabischen Staaten können derzeit auch gar keine liberalen Demokratien werden, dafür fehlen grundlegende Voraussetzungen.



> Der Euphemismus, die Tötungswerkzeuge aus den Waffenschmieden ‚Sicherheitstechnik' zu nennen, Bombardierungen ‚Luftschläge', Angriffe ‚Verantwortung', ‚Engagement' oder ‚Mission' und Interessenspolitik, Führung', ‚Friedenssicherung' oder ‚Stabilität' fällt vielen inzwischen gar nicht mehr auf.

Das Jahrhundert der Toleranz, S. 163 f.

zurück zum Inhalt

Sie schreiben: „Russland wird zu einem unersättlichen Monster stilisiert, von dem eine unmittelbare militärische Gefahr für Deutschland ausgehen soll.“ Wie schätzen Sie diese Gefahr ein? In dem ebenfalls gerade erschienenen Buch von Günter Verheugen und Petra Erler, „Der lange Weg zum Krieg“, werfen die Autoren der deutschen und der EU-Außenpolitik Versagen vor und geben ihr eine Mitschuld an der verheerenden Eskalation.

Richard David Precht: Wir haben immer noch die alten Schemata vom Kalten Krieg im Kopf. Damit sind viele von uns aufgewachsen. Man hatte immer Angst davor, dass Russland auf vergleichbare Weise seinen Machtbereich expandiert wie die Vereinigten Staaten. Die USA haben immerhin weltweit 800 Militärbasen im Ausland, Russland neun und China eine. Dieses Schema von der systemischen Rivalität treibt uns derzeit in eine mörderische Aufrüstungsspirale. Russland hat völkerrechtswidrig die Ukraine angegriffen und einen furchtbaren Krieg entfacht, was ich schwer verurteile. Aber das hat nun wirklich nichts mit einem Angriff auf Deutschland zu tun. Das sind zwei ganz verschiedene Dinge, denn schon der Einmarsch im Baltikum oder in Polen bedeutete unweigerlich einen Dritten Weltkrieg, den alle vermeiden wollen. Das Geld für die Rüstung ist für Deutschland sehr schmerzlich, es wird uns fehlen bei der ökonomischen Transformation, bei unserer Zukunftsfähigkeit und bei der Digitalisierung. Es fehlt uns im Bildungssystem, im Sozialsystem, in unserem maroden Rentensystem und in unserem Gesundheitssystem. All das wird uns auf die Füße fallen in Form wachsender Unzufriedenheit. Das zweite ist die ökologische Bilanz. Schon vor dem Ukraine-Krieg hat das NATO-Militär fast 200 Millionen Tonnen CO_2 in die Luft geblasen. Wenn alle NATO-Mitglieder ihr Zwei-Prozent-Ziel beim Wehretat erreichen, wären das bis 2028 zwei Milliarden Tonnen CO_2.

Warum wird so wenig kontrovers in den Medien diskutiert über Themen wie Aufrüstung und Krieg?

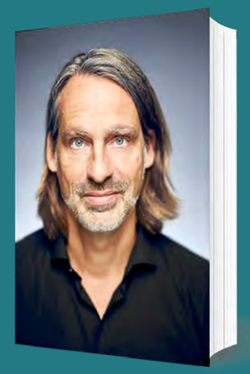
Richard David Precht: Privat wird darüber in Deutschland sehr viel und kontrovers diskutiert. Aber in den Leitmedien sieht das anders aus, da gibt es eine breit vorherrschende Meinung, dass nur mehr Rüstung hilft und sonst nichts. Diese Angleichung der Medien-Meinung aneinander ist im Sinne einer freiheitlichen Demokratie keine gute Entwicklung. Stattdessen bräuchte es mehr Meinungsvielfalt und mehr Reflexion.

Kommen wir zum Titel des Buches. Sie schreiben im letzten Kapitel, dass es ohne Toleranz kein 22. Jahrhundert mehr geben wird, was meinen Sie damit?

Richard David Precht: Ich halte kein allgemeines Plädoyer für Toleranz. Es geht um das, was nicht zu tolerieren ist, dazu gehören Völkerrechtsbruch, Folter, Mord, Krieg, Verbrechen und Menschenrechtsverstöße, egal, wer sie begeht. Aber wir werden nicht umhinkommen zu tolerieren, dass es im 21. Jahrhundert zahlreiche Staaten gibt, die keine liberalen Demokratien sind und es vermutlich auch nicht werden. Staaten, die oft leider auch ein anderes Verständnis von Menschenrechten haben als wir. Ich fürchte sogar, dass die Gefahr, dass die liberalen Demokratien in den nächsten Jahrzehnten keine mehr bleiben könnten, höher ist als die Wahrscheinlichkeit, dass China eine liberale Demokratie wird.

LESE TIPP

Richard David Precht



zurück zum Inhalt

Aber Sie werfen die Idee eines liberalen, humanen Welt-Kommunitarismus in den Ring …

Richard David Precht: Ich bin kein Phantast, aber ich weigere mich, die Hoffnung aufzugeben, dass wir uns darauf besinnen, dass das Gewicht der gemeinsamen Interessen vielleicht doch größer ist als das, was uns trennt.

Susan Tuchel

RICHARD DAVID PRECHT

// **Als zweitältester Sohn einer bürgerlichen Familie in Solingen mit zwei vietnamesischen Adoptivkindern wuchs er links von der SPD auf, wählte lange Zeit grün und geht deshalb umso härter mit den Grünen ins Gericht.**
„Die Grünen sind heute die Partei jener Leute, gegen die sie einst gegründet wurde.“ Begrüßen würde er ein soziales Pflichtjahr für junge Menschen und für Rentnerinnen und Rentner.

// **Privates bleibt bei ihm privat. Precht hat einen Sohn Oskar (21), hat 30 Jahre in Köln gelebt, lebt seit neun Jahren in Düsseldorf-Unterbilk.**

// **Er steht früh auf und fängt an zu schreiben, macht Fitness, hat einen großen Freundes- und Bekanntenkreis, kocht gerne gemeinsam und hat häufig Afrika bereist.**

// **Seine Schwäche: „Ich habe große Probleme, meinen Fernseher zu verstehen, weil ich gelernt habe, mich mit Dingen zu beschäftigen und nicht intuitiv und kindlich irgendwo draufzudrücken.“**

// **Weltmeister ist er im Monotasking. „Ich kann in völlig überfüllten Zügen konzentriert schreiben, weil ich meine Außenwelt sehr gut ausblenden kann.“**

// **Sensationell findet er die Gastroszene und den Rhein in Düsseldorf, Karneval ist er aber lieber in Köln und trinkt lieber Kölsch als Alt.**



zurück zum Inhalt



Aufgewachsen ist Karin Grassl in Südtirol mit Feuersalamandern, Fischen und Fröschen. Wenn eines dieser Tiere krank war, hieß es immer: Da kann man nichts machen. Kann man eben doch, dachte sie und studierte Veterinärmedizin. Ihr Herz schlägt für Fische, Amphibien und Reptilien. Wir begleiten sie durch den Aquazoo, lernen Pearl, den Oktopus kennen, haben Körperkontakt mit einem Königspython und erfahren, wie man Muränen behandelt.

AUF VISITE IM AQUAZOO LÖBBECKE MUSEUM

© Klaus Richter

Eine der drei Mittelmeermuränen wollte plötzlich nicht mehr fressen. Das bemerkte Karin Grassl bei ihrer morgendlichen Visite durch den Aquazoo, die sie statt mit einem Ärzteteam in Weiß mit Stift und Notizbuch antritt. 5.000 Fische, Amphibien und Reptilien schaut sie sich an und bekommt Infos von den Tierpflegerinnen und Tierpflegern. Die Muräne litt also an Appetitlosigkeit und hatte zu viel Auftrieb. Da sie über messerscharfe, nadelspitze Zähne verfügt, kam eine Untersuchung ohne Narkose nicht in Frage. Doch wie narkotisiert man eine Muräne? Die Medizinerin recherchierte in der Fachliteratur, baute zwei Wasserbecken auf, eines mit dem Narkosemittel, eines als Aufwachbecken. Die Muräne verlor nach Plan ihr Bewusstsein, wurde geröntgt, ultrageschallt und Karin Grassl entnahm ihr Blut an der Unterseite der Schwanzflosse.

Stauchungen einiger Wirbel lautete ihre Diagnose. „Das kann passieren, weil Muränen sich gerne zwischen Steine klemmen. Da sie aber auch zu viel Auftrieb hatte, musste ich ausschließen, dass etwas mit ihrer Schwimmblase nicht stimmt."

Die Patientin erhielt Antibiotika, Schmerzmittel und Vitamine. Auch das ist im Muränenfall eine Herausforderung, da Muränen als einzige Tierarten neben dem Kiefer im Maul einen zusätzlichen Pharyngealkiefer im Schlund haben. Damit verhindert der aalartige Fisch, dass seine Beute ihm aus dem Mund entwischt. „Um ihr die Medikamente zu verabreichen, musste ich mit einem kleinen Schlauch durch den zweiten Kiefer, der während der Narkose geschlossen ist." Nun frisst die Gute wieder, befindet sich aber noch zur Beobachtung in einem eigenen Aquarium „auf Station".



„Muränen haben zwei Kiefer mit sehr spitzen und scharfen Zähnen. Das ist das Schwierige, wenn man oral Medikamente reingeben will, weil der Schlundkiefer während der Narkose geschlossen ist."

Vorsorgeuntersuchungen

In benachbarten Aquarien im Backstage-Bereich des Aquazoo schwimmen Meeresfische, die sich in Quarantäne befinden, weil sie Neuzugänge sind. Getestet werden auch alle neuen Amphibien per Abstrich auf den Salamander- und den Froschpilz, der weltweit auftritt. Das ist wichtig, weil auch Tiere ohne Symptome andere anstecken können. Gibt es grünes Licht aus dem Labor, kommen die Fische zu ihren Artgenossen. Nicht nur die Neuzugänge werden präventiv untersucht.

Zwei Mal im Jahr werden alle Amphibien im Bestand auf den Salamander- und den Froschpilz getestet, ein Mal im Jahr wird der Kot bei allen Tieren untersucht.
Am Tag vor dem Interview gab es einen Todesfall. Ein Drückerfisch, der über 30 Jahre im Aquazoo gelebt hat, war verstorben. „Da hat sich das ganze Team von ihm verabschiedet." Sein Nachfolger schwimmt schon in einem Aquarium herum und wird sich nach der Quarantäne den Besuchern präsentieren.

> „Angreifen würde eine Mittelmeermuräne einen Menschen nur, wenn er sie reizt. Sie sind abends aktiv und leben tief im Meer."

zurück zum Inhalt

People

Vor dem „Batman“-Becken

Wir verlassen den verwinkelten und feuchten Backstagebereich und gehen zum großen Becken, in dem Rochen ihre Runden ziehen. Ebenfalls im Becken tummeln sich kleine gelbe und große bunte Doktorfische. „Die heißen so, weil sie an jeder Seite ein kleines Skalpell besitzen, das sie zur Verteidigung ausfahren können“, erklärt die Ärztin. Experten in der Verteidigung ihres Reviers sind die Clownfische, die ihr Territorium verteidigen, wenn die Tierpfleger mit Taucherausrüstung ins Becken steigen, um die Scheiben von innen zu säubern. Wir beobachten eine Rochenfamilie mit Rochenbaby Swiffer. „Wir geben allen Rochen Staubsaugernamen, weil sie im Maulbereich herunterklappbare Kopflappen haben, mit denen sie im Bodengrund Futter aufspüren können“, so die Tierärztin und erzählt: „Die weiblichen Rochen mit ihrem Nachwuchs leben hier wie im Ozean in einem Familienverband. Wir würden gerne noch mehr Rochen züchten, aber dafür bräuchten wir mehr Platz.“ Überhaupt habe sich viel geändert, seit der Aquazoo 1987 wiedereröffnet wurde, weil heute mehr wissenschaftliche Erkenntnisse vorliegen. „Hier im Rochenbecken waren früher mehrere größere Haie, das würde man heute anders machen.“

Nachts im Museum

Eine medizinische 24-Stunden-Rundum-Betreuung brauchen die Tiere nicht. Aber es gibt einen Nachtwächter, der notfalls Alarm schlägt. Ansonsten verbringt er seine Nächte in einer tropischen Geräuschkulisse. Besonders laut geht es zu, wenn Krokodil Bruce mit tiefen Lauten in der Paarungszeit um seine Angebetete wirbt. „Sie ist ein beschlagnahmtes Tier und ein bisschen zickig, Bruce hingegen ist sehr gutmütig“, beschreibt Karin Grassl die Beziehung der Landwirbeltiere.

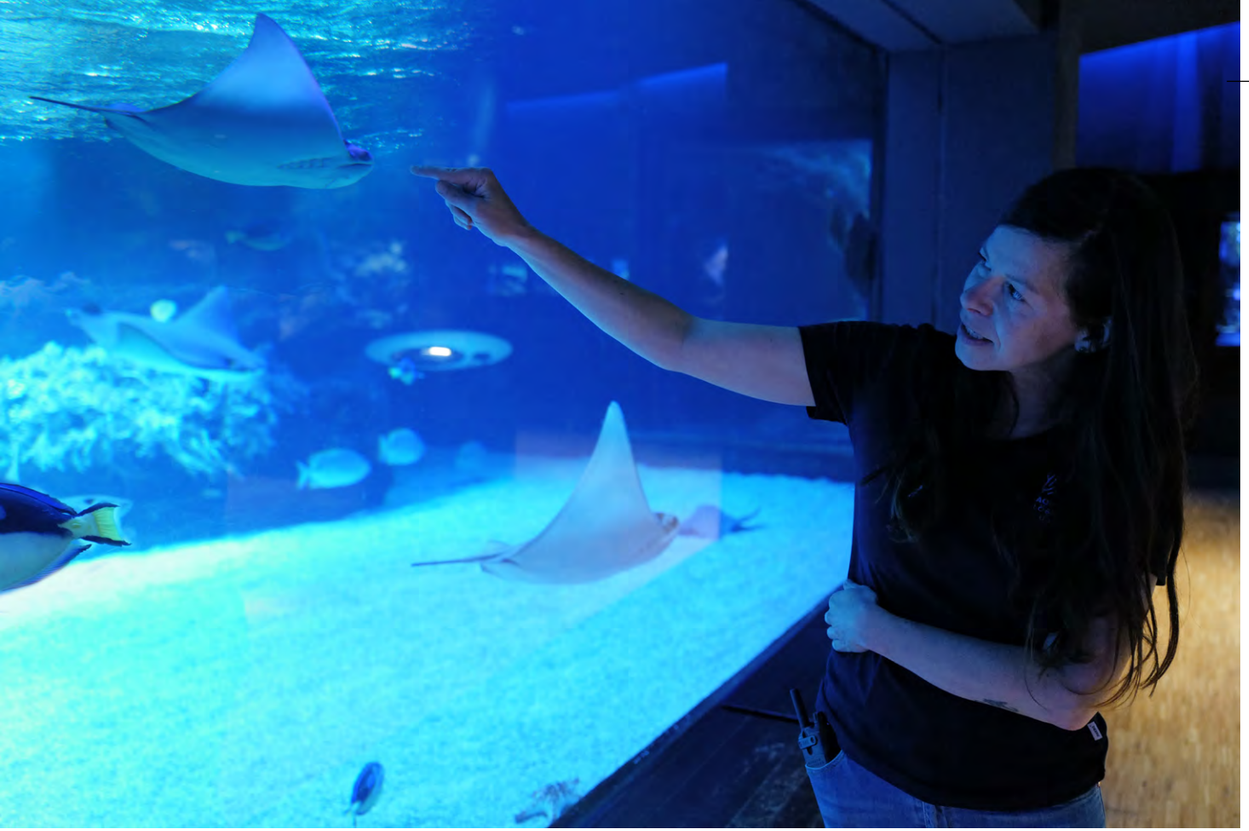




> „Fische, die nicht im Schwarm unterwegs sind, unterschätzt man. Die wissen genau, wer sie füttert.“

Dr. Karin Grassl,
Veterinärmedizinerin
Aquazoo Löbbecke Museum

zurück zum Inhalt



Lernort für Kinder

Der Aquazoo ist mit über 500.000 Besuchern im Jahr nicht nur die beliebteste Kultureinrichtung der Landeshauptstadt, sondern auch der größte pädagogische Lernort für Schulklassen. Wir besuchen in der pädagogischen Abteilung eine Bartagame. Karin Grassl hebt sie vorsichtig aus dem Terrarium und erklärt, dass Bartagamen sich an heißen Tagen sogar gut geschützt vor Katzen und großen Vögeln im Garten wohl fühlen, weil sie Sonnenanbeter sind. Reptilien besitzen am Hinterkopf das sogenannte „dritte Auge“ oder Scheitelauge. Es dient der Wahrnehmung von Lichtunterschieden im jahreszeitlichen Verlauf. Das Fotoshooting schlägt dem Schuppenkriechtier jedoch auf die Darmperistaltik. Die Tierärztin fängt alles souverän mit Papiertüchern auf und wäscht sich danach die Hände, was man übrigens auch machen sollte, nachdem man eine Schlange angefasst hat wie den Königspython, den sie uns anvertraut. Denn Reptilien können Salmonellen ausscheiden, die bei ihnen zur physiologischen Darmflora gehören können. Als sie mir den Königspython auf die Arme legt, stockt mir der Atem, ihm nicht. Er fühlt sich trocken und lauwarm an, aber auch durchaus kraftvoll, Gottlob falle ich nicht in sein Beuteschema.

DR. KARIN GRASSL

// Als Kind pflegte sie Rotwangenschmuckschildkröten. „Da wusste noch keiner, dass diese als invasive Art eingestuft werden würden, weil sie die heimische Fauna negativ beeinflussen können.“

// Sie studierte und promovierte in Wien, und hielt während des Studiums Bartagamen. Sie hospitierte in verschiedenen auf Reptilien, Amphibien, Vögel und Fische spezialisierten Einrichtungen, u. a. in der Reptilienauffangstation in München, in einer Zierfischpraxis in Berlin und im Tierspital der Universität Zürich.

// Nach der Approbation arbeitete sie in einer Klinik für Ziervögel, Reptilien und Zierfische in Hamburg, wechselte zu einer Tierärztlichen Praxis für Vögel und Reptilien in Düsseldorf, dann zu einer Facharztpraxis für Geflügel und Ziervögel.

// 2017 kam sie zum Aquazoo und machte einen Tauchschein. Ihr Partner ist Architekt und sie lebt mit zwei Jungen, Schneckenbuntbarschen und einem Aquarium mit südamerikanischen Fischarten in Golzheim. Am liebsten sind ihr Urlaube, die genügend Zeit für Tierbeobachtungen und Besuche in Zoos lassen und liebt es, beim Schneeschuhwandern Adlern oder Schneehasen zu begegnen.



zurück zum Inhalt

In der Praxis

Nach einer Besichtigung der Futterküche, in der Kräuter und Salate für alle Terrarientiere zubereitet und geschnitten werden, geht es wieder zurück in die Katakomben und in die Tierarztpraxis. Hier steht ein Röntgengerät mit einer digitalen Röntgenplatte. In wenigen Sekunden nach dem Röntgen kann auf dem Laptop das Röntgenbild beurteilt werden. Erkrankte Landtiere kann die Tierärztin mit einem speziellen Inhalationsgerät in Narkose legen. Sie kann sie intubieren und beatmen und mit einem Laser minimalinvasiv operieren. „Vor zwei Wochen haben wir einen Waran minimalinvasiv operiert, das funktionierte wunderbar und der Eingriff verlief ohne Komplikationen." Das Ultraschallgerät ist ebenfalls mobil und hilft der Tierärztin bei der Diagnosestellung.

Es ist ein bisschen eng in dem Büro, das die beiden Veterinärmedizinerinnen sich mit Anne Hoffmann teilen, die Tierpflegerinnen und Tierpfleger ausbildet. Eine Erweiterung des Aquazoo Löbbecke Museum sei zwar schon angedacht, aber wäre auf jeden Fall ein Langzeitprojekt. „Aber gibt es eine bessere Investition als in die Qualität der Lebensbedingungen der Tiere und Kinder in Kontakt mit der Natur zu bringen?"

Susan Tuchel

TIERSCHUTZ-PROJEKTE

Mit dem Artenschutz-Euro kann jeder Besucher seinen Ticketpreis erhöhen. 184.000 Euro kamen als Spende für Tierschutzprojekte 2023 zusammen. Hoch im Kurs bei den Düsseldorfern stehen auch Tierpatenschaften ab 75 Euro Jahresbeitrag.

Mehr Infos unter: **www.duesseldorf.de/aquazoo/patenschaften-spenden/patenschaften**



Den Oktopus Pearl hat der Aquazoo ganz klein bekommen. Sie kann ordentlich Wasser spritzen. Ihr Becken muss sorgfältig abgeschlossen werden, sonst würde sie neugierig herauskrabbeln. Pearl schlürft gerne Garnelen aus und spritzt Tinte nur in Extremsituationen.

People

„AM ENDE SIND VORSTÄNDE AUCH NUR MENSCHEN“



© Jochen Rolfes

Wirtschaft

Dr. Stefan Dahm leitet als neuer Vorstandsvorsitzender seit Anfang dieses Jahres die Geschicke der Stadtsparkasse in der Landeshauptstadt Düsseldorf. Wir trafen ihn nach seinen ersten 100 Tagen zum persönlichen Interview.

Er erschien bestens gelaunt, hoch motiviert und ohne Krawatte.

zurück zum Inhalt

Was hat Sie in den letzten 100 Tagen am meisten beschäftigt?

Unseren Strategieprozess weiterzuentwickeln und auf den Weg bringen. Da ich bereits seit zwölf Jahren in der Stadtsparkasse Düsseldorf tätig und seit 2016 Mitglied des Vorstands bin, war die Situation etwas anders, als es die klassischen ersten 100 Tage meist sind. Oftmals dient diese Zeit ja zunächst dazu, sich einen Überblick zu verschaffen, bevor man an die Umsetzung neuer Pläne gehen kann. Auch unser neues Vorstandsmitglied Michael Röttgen ist schon seit vielen Jahren bei der Stadtsparkasse. Daher konnten wir uns in der neuen Vorstandskonstellation bereits vor meinem Antritt in den letzten Monaten umfassende Gedanken machen, welche Themen wir anpacken wollen. Dabei war von Anfang an klar, dass wir keine radikale Kehrtwende machen werden, denn wir sind sehr gut aufgestellt. Jedoch wollen wir in einigen Bereichen jetzt mehr Tempo machen und eine schnellere Evolution ermöglichen. Dazu haben wir verschiedene Arbeitspakete entwickelt.



Worum geht es dabei vordringlich?

Wir wollen neue Karriereperspektiven für unsere Mitarbeitenden eröffnen, indem wir vermehrt auf erweiterte Karrierepfade setzen. Nicht jede Mitarbeiterin oder Mitarbeiter möchte sich auf den Pfad zur Führungskraft begeben, der ein eher hierarchischer Weg ist, d. h. man muss sich über Jahre durch die Führungskaskaden „hochdienen“. Stattdessen wollen wir parallel verstärkt auf Fachlaufbahnen oder Projektlaufbahnen setzen. Also Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter auf ihrem Karriereweg fördern, die sich durch ihr Fachwissen in besonderen Bereichen wie z. B. Digitalisierung, KI, im Vertrieb oder durch Erfahrungen in der Steuerung von großen und komplexen Projekten hervortun. Durch diese Neuorientierung wollen wir attraktiver für junge Menschen werden, dem Fachkräftemangel entgegensteuern und unsere Mitarbeiterbindung stärken. Um junge Leute zu erreichen, nutzen wir vermehrt die sozialen Netzwerke. So betreiben wir mit smoney den deutschlandweit reichweitenstärksten Bankenkanal auf TikTok, der über 3,5 Millionen Zugriffe verzeichnet, und bieten ein umfassendes Konzept zur Financial Education. Wir lassen uns ständig etwas Neues einfallen, wie z. B. den Teenstag, der kürzlich erstmalig stattfand, bei dem wir Schülern einen Blick hinter die Kulissen boten.

> „Mein persönliches Desaster in zeitlicher Hinsicht war meine Doktorarbeit. Ich habe vier Jahre daran gearbeitet und am Ende fehlten mir drei Tage.“

zurück zum Inhalt

Welche Themen stehen noch auf Ihrer Agenda?

Besonders wichtig ist uns auch der Ausbau unserer Omnikanalstrategie. Das heißt, ganz gleich über welchen Weg unsere Kunden unsere Beratung und unsere Angebote wahrnehmen, ob über unser Online-Portal oder die Filiale, zielen wir auf einen nahtlosen Service ab, der genau dort ansetzt, wo zuvor der letzte Kontakt stattfand.
Deshalb ist die Kundenreise, also der Weg des Kunden von der ersten Online-Recherche bis hin zum Vertragsabschluss, ein zentraler Punkt. Gerade bei Abschlüssen von komplexen Produkten gehen oft viele Kundenkontakte voraus – und das über verschiedenste Kanäle und Endgeräte. Die Kundenreise im Omnikanal-Banking wird also immer umfangreicher und komplizierter. Umso wichtiger ist es, dass wir diese optimal gestalten. Im Privatkundenbereich gelingt uns das schon sehr gut, aber im Geschäftskundenbereich, wo die Prozesse noch komplexer sind, wird sich noch einiges tun und wir uns entsprechend weiter entwickeln.

Werden weitere Filialen geschlossen?

Nein, eher im Gegenteil. Wir arbeiten an neuen smarten Filialkonzepten, mit denen wir unsere Flächenpräsenz in Zukunft wieder ausweiten können. Früher ging es in der Filiale am Schalter oft darum, Geld abzuheben oder einzuzahlen. Heute spielt Bargeld nur noch eine untergeordnete Rolle. Stattdessen steigt der Beratungsbedarf zu komplexeren Finanzfragen wie Anlage, Vorsorge oder Kredit. Alles andere funktioniert mittlerweile bequem und flexibel per Online-Banking. In der Filiale der Zukunft, unser Zielbild, das wir anstreben, profitieren die Kunden von einem erweiterten Serviceangebot. Experten aus unterschiedlichen Disziplinen können jederzeit virtuell zugeschaltet werden – natürlich auch zu Hause. Die Beratung erfolgt dann via Video-Screen. Das heißt, man hat dann auch einen geringeren Personalaufwand. Vor Ort ist beispielsweise nur noch ein Concierge am Empfang nötig. Die technischen Voraussetzungen dazu haben wir mit unserem Video-Beratungsservice ELSA zum Teil schon geschaffen.



„Es war von Anfang an klar, dass wir keine radikale Kehrtwende machen, denn wir sind sehr gut aufgestellt."

zurück zum Inhalt



DR. STEFAN DAHM

// Dr. Stefan Dahm, geboren 1968 in Würselen, promovierte 1998 in theoretischer Physik an der Universität zu Köln.

// Seine Karriere als Banker startete er bei der Sparkasse KölnBonn und wechselte später zur Raiffeisen-Landesbank Steiermark.

// Im Jahr 2012 kam er als Generalbevollmächtigter zur Stadtsparkasse Düsseldorf.

// 2016 wurde er in den Vorstand berufen, wo er die Bereiche Compliance, Gesamtbanksteuerung, Marktfolge Aktivgeschäft sowie Prozesse und Informationstechnologie verantwortete.

// In seiner Freizeit hält er sich mit Ausdauersport fit und kam vom Laufen zum Rennradfahren. Auch zur Arbeit fährt er morgens gern mit dem Rad und genießt dabei den Ausblick auf den Rhein.

Hat sich aus Ihrer Sicht der Führungsstil der Stadtsparkasse in den letzten Jahren gewandelt?

Es ist natürlich schwer, das „out of the box“ zu betrachten, wenn man selbst involviert ist, aber ich denke schon, dass sich das Führungsverständnis im Laufe der Zeit verändert hat. Weg von starren Hierarchien, hin zu Problemlösungen, einem offenen Diskurs und einer konstruktiven Fehlerkultur.
Im letzten Jahr haben wir eine Fuckup Night eingeführt. Nicht nur um eine fehlerfreundliche Kultur zu etablieren, sondern auch um die Innovationsfähigkeit und die gegenseitige Akzeptanz zu steigern. Dabei soll vor allem Mut gemacht werden, offen mit Missgeschicken umzugehen, nach deren Ursachen zu suchen und sie als Chance für Wachstum zu verstehen. Zu erfahren, dass andere auch Fehler machen, führt dazu, mit Konflikten und Misserfolgen im Team oder in der Zusammenarbeit mit anderen Abteilungen besser umzugehen. Für unser offenes Verständnis von Führung spricht auch unser neues Recruiting-Konzept. Dabei stellen sich unsere Führungskräfte potenziellen neuen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf LinkedIn vor. So kann bereits im Vorfeld geklärt werden, ob die Chemie stimmt und ob man sich vorstellen könnte zusammenzuarbeiten.

Was war denn Ihr persönliches „Fuckup“-Erlebnis?

Mein katastrophales Zeitmanagement bei meiner Doktorarbeit. Ich habe mir vier Jahre lang damit Zeit gelassen und dann fehlten mir am Ende drei Tage bis zur Abgabe. Ich habe Tag und Nacht gearbeitet, um sie noch pünktlich fertig zu bekommen, ich war so erschöpft, dass ich Farben gesehen habe, wo keine waren. Am Ende musste ich die Abgabefrist verlängern. Ich träume heute noch manchmal davon. Aber es hat mir die Erkenntnis gebracht, wie wichtig es ist, von hinten nach vorne zu planen. Auch wenn ich zugeben muss, dass es mir ab und zu immer noch passiert, dass die Zeit nach hinten raus knapp wird.

Wie gehen Sie heute mit dem Zeitdruck um?

Mein Terminplan ist absolut voll. Neu daran ist, dass jeder noch so kleine Timeslot, also jede 10 bis 15 Minuten zwischen zwei Terminen, auch schnell vergeben sind, weil ständig jemand noch eben schnell Gesprächsbedarf hat. Das macht es mir natürlich schwer, Termine entsprechend vorzubereiten. Da hilft die Unterstützung durch mein starkes Team, um mich auf den neuesten Stand zu bringen.

Können Sie gut delegieren?

Ja. Wobei mir das früher nicht so leichtgefallen ist. Ich bin perfektionistisch veranlagt und musste mich erstmal davon freimachen, dass andere vielleicht einen anderen Weg wählen, um Dinge umzusetzen, aber ebenso gut ans Ziel kommen.

Mussten Sie in Ihren ersten 100 Tagen auch schwere Entscheidungen treffen?

Veränderung ist immer auch mit schwierigen Entscheidungen verbunden. Entscheidungen über Projekte, auf die wir uns konzentrieren wollen, heißt ja auch andere Projekte zu depriorisieren. Es fällt niemandem leicht, Enttäuschungen zu verursachen, z. B. indem Ideen nicht fortgeführt werden.

Unter Karin-Brigitte Göbels Vorstandsvorsitz gab es den so genannten Shadowing Day, an dem junge Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sie einen ganzen Tag lang begleiten konnten. Führen Sie diese Tradition fort?

Ja, ich finde das eine sehr gute Idee. Tatsächlich hatte ich gerade meinen ersten Shadowing Day. Die Herausforderung dabei ist, dass man auch einen guten Tag erwischt, an dem man gemeinsam an vielen Terminen teilnehmen kann und wenig vertrauliche Gespräche stattfinden, wo der- oder diejenige dann draußen warten müsste.

Und dann steht ja bald auch noch ein großes Jubiläum an …

Im nächsten Jahr feiert die Stadtsparkasse Düsseldorf ihr 200-jähriges Jubiläum. Das ist ein sehr wichtiges Thema für uns, um öffentlich zu zeigen, wofür wir stehen und wodurch wir uns eigentlich von einer „normalen“ Bank unterscheiden. Der Kern der Sparkassenidee ist von Anfang an ein Geschäftsmodell, das auf langfristiges Wirtschaften und lokale Vorsorge in regionalen Kreisläufen ausgerichtet ist. Schon in der Gründungsgeschichte der Sparkassen wurde vor über 200 Jahren das Prinzip der sozialen Gerechtigkeit verankert. Ziel war und ist es heute noch, allen Teilen der Bevölkerung wirtschaftliche und soziale Teilhabe zu ermöglichen und die Entwicklung vor Ort zu unterstützen. Gemeinwohl und langfristige Entwicklung stehen dabei stets über kurzfristiger Gewinnerzielung. Für das Jubiläumsjahr planen wir bereits verschiedene Highlights. Man darf also gespannt sein.

Alexandra von Hirschfeld



„Wir wollen in einigen Bereichen jetzt mehr Tempo machen und eine schnellere Evolution ermöglichen.“

zurück zum Inhalt

People

80 JAHRE WIDERSTAND



Zerstörte Lagerbaracke nach dem Anschlag, Juli 1944
Von Bundesarchiv, Bild 146-1972-025-12 / CC-BY-SA 3.0, CC BY-SA 3.0 de

Drei Düsseldorfer, die sich widersetzten

Am 20. Juli 1944 verübte Graf Stauffenberg mit Hilfe zahlreicher Mitverschwörer das Attentat auf Hitler. Dieses schlug fehl, Stauffenberg und zahlreiche seiner Kameraden wurden noch am selben Abend hingerichtet. In den folgenden Wochen nutzte das Regime den Anschlag, um verdächtige Offiziere, potentielle oder frühere Gegner zu inhaftieren oder zu ermorden. Widerstand gegen das NS-Regime gab es auch in Düsseldorf.

zurück zum Inhalt



Claus Schenk Graf von Stauffenberg (links) und Oberst i.G. Albrecht Ritter Mertz von Quirnheim (rechts)
Foto (Dauerausstellung „Deutsche Militärgeschichte 1867 bis heute“ in der Abt. Militärarchiv Freiburg i. Breisgau)

Der militärische Widerstand war sicherlich das ausdruckstärkste Zeugnis gegen den Nationalsozialismus. Zahlreiche Attentate vor und nach Kriegsbeginn durch Wehrmachtsoffiziere sind bekannt. Sie scheiterten alle. Formen des organisierten politischen Widerstands gab es nach 1933. Ehemalige politische Gegner und Gewerkschafter blieben auch nach 1933 im Widerspruch zum Regime, entwickelten eine vielfältige „Resistenz“ gegen das NS-Regime, um sich dem totalitären Herrschaftsanspruch des Nationalsozialismus zu entziehen. Diesen Gruppen ging es nicht primär darum, das Regime politisch zu stürzen. Eine soziale Großgruppe, die auf Selbstbewahrung und Resistenz ausgerichtet war, war die katholische Kirche.

Die katholische Kirche im Nationalsozialismus

Nach den Daten der Volkszählung vom 16. Juni 1933 waren von 65,2 Millionen Deutschen 21,2 Millionen römisch-katholisch – also nicht einmal ein knappes Drittel. Kennzeichnend für den Katholizismus in Deutschland war ein weitverzweigtes Vereins- und Verbandswesen, das nahezu alle Bereiche des Kirchenvolkes umfasste. Anfang der 1930er Jahre gab es über 200 katholische Organisationen mit einer in die Millionen gehenden Mitgliederzahl. Die Bindung vieler Katholiken zu ihrer Kirche hatte sich mit der

zurück zum Inhalt

zunehmenden Säkularisierung seit Mitte des 19. Jahrhunderts zwar gelockert, aber noch in den 1930er Jahren zählten fast zwei Drittel aller Katholiken zum Kreis der praktizierenden Gläubigen, für die der Besuch der Sonntagsmesse zur Norm zählte. Die Kirche war da in der Tat eine Volkskirche. Der Einfluss der Priester auf die Gläubigen in Fragen der Moral und Glaubenslehre hatte eine tiefere Reichweite und Wirkung als heute – bis hin zu Themen gesellschaftlicher und politischer Fragen.

Nach den Wahlerfolgen der NSDAP ab 1930 nahmen deutsche Bischöfe Stellung zur NS-Ideologie. Die Kommentare in Presseartikeln und Hirtenbriefen enthielten deutliche Mahnungen. Nach dem 30. Januar 1933 standen die Bischöfe vor einer neuen Situation: Ein legal ernannter Reichskanzler besaß Anspruch auf staatsbürgerlichen Gehorsam. Die Regierungserklärung Hitlers am 23. März 1933 entkräftete wesentliche Besorgnisse des Episkopats, sodass die Kirche von früheren allgemeinen Warnungen und Verboten abrückte. Das Reichskonkordat vom 20. Juli 1933 sicherte den Bestand der Bekenntnisschulen und gab Garantien für den Fortbestand katholischer Organisationen. Die Ereignisse bis zum Sommer 1933 lassen den Schluss zu, dass die katholische Volksminderheit weder den Aufstieg der NSDAP noch deren „Machtergreifung“ im Januar 1933 verursacht oder begünstigt hat. Sie hat allerdings die Machtbefestigung auch nicht erschwert.

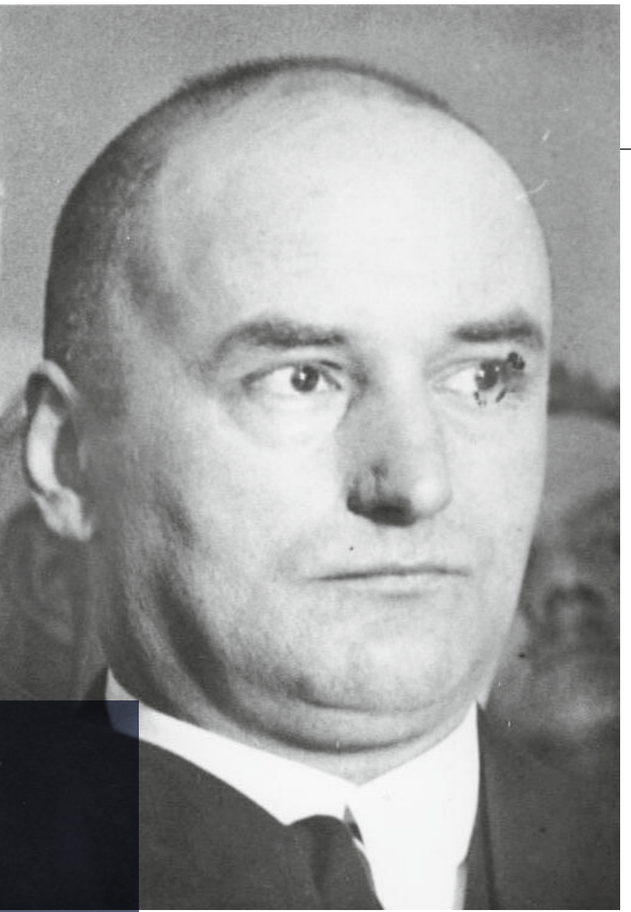
Als soziale Großgruppe blieben Katholiken mit Anspruch auf Autonomie intakt. Die Kirche war daher im Stande, der nationalsozialistischen Herrschaft Normen und Verhaltensweisen entgegenzusetzen, die das Regime als Widerstand deutete. Die Berichte der Geheimen Staatspolizei (Gestapo) geben hiervon beredtes Zeugnis. Die Nichtanpassung an das Regime hatte für Geistliche und Laien einen hohen Preis: Jeder dritte Priester wurde Opfer von Verhören, inhaftiert in Gefängnissen oder Konzentrationslagern oder ermordet. Viele Gläubige starben, weil sie dem Regime ablehnend gegenüberstanden. Ihre Zahl ist bis heute unbekannt geblieben.

People

Stauffenberg, links, mit Hitler (Mitte) und Wilhelm Keitel, rechts, bei einem gescheiterten Attentat in Rastenburg am 15. Juli 1944
Bundesarchiv, Bild 146-1984-079-02/CC-BY-SA 3.0



Drei Düsseldorfer im Widerstand



Von Bundesarchiv, Bild 102-14315/ CC-BY-SA 3.0, CC BY-SA 3.0 de

Erich Klausener:
1885 in Düsseldorf geboren. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften und nach dem Ende des Ersten Weltkrieges hatte Klausener in Landkreisen, preußischen Ministerien und schließlich ab Februar 1933 im Reichverkehrsministerium leitende Funktionen inne. Als Leiter der Katholischen Aktion ab 1928 in Berlin war er eine bekannte Persönlichkeit, die mit Reden und kritischen Stellungnahmen gegenüber dem Nationalsozialismus weit über die Reichshauptstadt Berlin bekannt war. Den Röhm-Putsch Ende Juni 1934 nahmen SS-Schergen zum Anlass, Klausener an seinem Arbeitsplatz zu ermorden.





Benedikt Schmittmann:
1872 in Düsseldorf geboren, Studium der Rechtswissenschaften in Freiburg, Leipzig und Bonn. Seit 1919 Professor für Sozialwissenschaften an der Universität Köln; er galt als wichtiger Lehrer der katholischen Soziallehre. Nach der Machtergreifung 1933 wurde ihm die Lehrerlaubnis entzogen; er lebte anschließend zurückgezogen in seinem Haus in Düsseldorf-Flehe. Am 1. September 1939 wurde Schmittmann verhaftet und in das Konzentrationslager Sachsenhausen eingeliefert. Wenige Tage später starb Schmittmann an den Folgen der Misshandlungen durch SS-Männer.

Leo Statz:
1898 in Köln geboren. Die Familie zog nach Düsseldorf, als Leo noch im Vorschulalter war; Offizier im Ersten Weltkrieg, anschließend als Unternehmer tätig; großes Engagement im Düsseldorfer Schützen- und Karnevalsbrauchtum. Statz wurde im September 1943 denunziert und von der Gestapo verhaftet. Vom Volksgerichtshof wurde er wegen „Zersetzungspropaganda“ zum Tode verurteilt und am 1. November 1943 hingerichtet.



zurück zum Inhalt

Was ist heute in Düsseldorf von diesen Männern noch bekannt?

Die Erinnerung an Leo Statz ist der Leo-Statz-Platz. Hier wurde am 1. November 1963 ihm und Erich Klausener zu Ehren ein Mahnmal errichtet. Ein Berufskolleg in Düsseldorf trägt seinen Namen. Die Funken Artillerie Rot-Weiß verleiht jährlich die Leo-Statz-Plakette für Verdienste um den Düsseldorfer Karneval.

An Erich Klausener wird an seinem Geburtsort in Düsseldorf-Unterbilk am Hause Kronprinzenstraße 43 erinnert. Eine Straße in Düsseldorf-Stockum trägt seinen Namen. In vielen anderen Städten ist Klausener als Namensgeber von öffentlichen Gebäuden oder Straßen bekannt.

Auch an Benedikt Schmittmann wird in Düsseldorf und Köln auf verschiedene Weise gedacht. In beiden Städten tragen Straßen seinen Namen. Ein Studentenwohnheim und eine Stiftung in Köln sind nach ihm benannt. Die Stadt Köln ehrt ihn mit einer Figur an ihrem Rathausturm und in den Kirchen St. Ursula und St. Severin.

Die katholische Kirche hat Klausener, Schmittmann und Statz 1999 als Glaubenszeugen in das deutsche Martyrologium des 20. Jahrhunderts aufgenommen.

Gerd Meyer





VKKD
VERBUND DER SPEZIALISTEN.
Menschlich. Nah. Modern.

Im Herzen der Stadt repräsentiert der VKKD | Verbund Katholischer Kliniken Düsseldorf ein Zentrum medizinischer Versorgung und Spezialisierung. Mit rund **2.600 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern**, **1.100 Betten** und der Betreuung von mehr als **150.000 Patientinnen und Patienten** jährlich tragen wir wesentlich zur Qualität der regionalen Gesundheitsversorgung bei. Unsere fünf Standorte – das Augusta-Krankenhaus in Rath, das Marien Hospital Düsseldorf in Pempelfort, das St. Vinzenz-Krankenhaus in Derendorf und das Krankenhaus Elbroich sowie unser Westdeutsches Diabetes- und Gesundheitszentrum in Wersten bieten ein umfassendes Versorgungsnetzwerk innerhalb der Stadt und für die angrenzende Region.

GESUNDHEIT FÜR DÜSSELDORF | UNSERE SCHWERPUNKTE



Bewegungsapparat und Schmerz
Blut- und Tumorerkrankungen
Herz-Kreislauf und Gefäße
Innere Organe und Bauchraum, Diabetes
Nervensystem und Auge
Psyche und Altersmedizin
Notfall- und Intensivmedizin, Anästhesie

Verbund Katholischer Kliniken Düsseldorf
Amalienstraße 9, 40472 Düsseldorf
Telefon (02 11) 90 43-0 | Telefax: (02 11) 90 43-108
www.vkkd-kliniken.de

Verbund Katholischer Kliniken Düsseldorf

DIE KUNST MENSCHEN ZU QUÄLEN

Die zwei Seiten der Yulia Vershinina: Stadträtin und Domina



© *Jochen Rolfes*

zurück zum Inhalt



Schwarzes Gothic-Outfit, hautenge Lederleggings, stahlblaue Fingernägel, ein großes Silberkreuz um den Hals – wie eine biedere Lokal-Politikerin sieht Yulia Vershinina nun wirklich nicht aus.

Doch die Kunsthistorikerin sitzt seit 2020 für „Die Partei“ im Stadtrat von Neuss. Nebenbei arbeitet sie hobbymäßig als Domina. Ihr politischer Einsatz in der Kommunalpolitik und ihre Leidenschaft dafür Menschen zu quälen sind für sie kein Gegensatz. „Auch das ist eine Art von Kunst für mich.“ Im persönlichen Interview verriet sie uns mehr.

zurück zum Inhalt

Wann startete Ihr politisches Engagement?

Im Januar 2015 trat mein Mann in „Die Partei“ ein, die von dem Satiriker Martin Sonneborn gegründet worden war. Er fragte, ob ich auch mitmachen wollte. Ich probiere gern etwas Neues aus und fand die Idee interessant, die etablierten Parteien etwas aufzumischen.

Und wie wurden Sie zur Stadträtin?

Später wurde ich gefragt, ob ich mir vorstellen könnte, mich als Kandidatin in der Kommunalpolitik aufstellen zu lassen. Zu Anfang ging es vor allem um die Provokation, aber auch einer Satirepartei wird kein Sitz im Stadtrat geschenkt. Ich bin von Tür zu Tür gezogen, habe mit Bürgerinnen und Bürgern geredet und Unterschriften gesammelt. Offenbar konnte ich die Menschen überzeugen. Im Jahr 2020 zog ich in den Stadtrat ein.

Für welche Themen engagieren Sie sich?

Besonders wichtig ist mir das Neusser Clemens Sels Museum. Ich setze mich dafür ein, dass das Museum bzw. die Sammlung ein neues Zuhause bekommt, weil das Gebäude baulich und klimatisch nicht mehr dem aktuellen Standard entspricht. Kunstwerke von höchstem Rang gammeln dort einfach vor sich hin. Das ist fahrlässig und unverantwortlich.



„Es ist schon traurig, dass Prostituierte ein Schimpfwort ist. Viele Politiker und Lobbyisten sind eher Nutten als eine Prostituierte.“

zurück zum Inhalt

Was treiben Sie sonst noch in der Kommunalpolitik voran?

Gerade passiert noch eine weitere Katastrophe in Neuss. Die Stadt Neuss hat das Kaufhofgebäude gekauft und möchte es tatsächlich als Shoppingcenter betreiben. Man sieht in anderen Städten, z. B. in München, dass das nicht funktioniert. Ich bin dafür, dass es abgerissen wird und stattdessen eine Grünfläche dort entsteht oder moderne Wohnkomplexe mit einem kleinen Park Square.

Wollen Sie weiter in der Politik bleiben?

Nun, erstmal müssen mich die Leute auch weiterhin haben wollen. Ich überlege noch mich wieder aufstellen zu lassen. Grundsätzlich ist es aber schon frustrierend. Wir sind von den Mitgliederzahlen her eine kleine Partei. Außerdem haben viele Mitglieder kein Interesse daran, konstruktive politische Arbeit zu leisten. Für sie ist es mehr eine Spaßpartei und damit lässt sich nicht unbedingt etwas erreichen.

Also ist die Politik auch eine Art Qual für Sie?

Die Sitzungen können schon manchmal quälend lang und ineffizient sein.

Als Domina quälen Sie andere Menschen, wie kamen Sie dazu?

Ich habe schon als Kind gewusst, dass ich irgendwie anders bin. Seit Freud wissen wir, dass Kinder ihre Sexualität ganz früh entdecken, ohne dass sie sie wirklich bewusst benennen und differenzieren können. Aber sie ist da.

Haben Sie andere Kinder gequält?

Ja, wir haben eben solche Spielchen gemacht. Auch Wahrheit oder Pflicht ist ja darauf angelegt. Und als Kind denkt man nicht darüber nach, dass man jemanden mit einem Kaktus nicht unbedingt streicheln sollte.

Worum ging es Ihnen dabei?

Mich hat dieser innere Kampf gereizt. Mein Gegenüber hat eingewilligt, dass ich das tun darf, weil er bei dem Spiel verloren hat, also muss er seine Pflicht erfüllen. Aber eigentlich will er das nicht. Und dieses: Ich muss, aber ich will nicht, aber irgendwie will ich doch – das macht es so spannend.

Aber schon damals war mir die Einvernehmlichkeit der Beteiligten besonders wichtig. Wohl unterbewusst verstand ich das Konzept des Konsenses im Rahmen der Regeln. Ganz im Gegenteil zu Mobbing, bei dem kein Einverständnis des Opfers vorliegt, was ich am eigenen Leib in der mittleren Stufe in Russland erfahren durfte.

Wie ist es bei Ihren Kunden heute?

Da geht es häufig auch um psychologische Kämpfe. Bei den Kunden ist es ein Zwang. Sie kommen freiwillig zu mir und wollen zu etwas gezwungen werden. Danach erleben sie ein befreiendes Gefühl. Das gab es schon im Mittelalter bei den Flagellanten, der christlichen Laienbewegung des 13. und 14. Jahrhunderts, die sich selbst gegeißelt und so von Sünden gereinigt haben. Das war dann auch befreiend. Vielleicht waren es auch versteckte Masochisten. Man weiß, dass Schmerz Endorphine erzeugt, also einen richtigen Hormon-Cocktail im Körper. Und weil u. a. Adrenalin ausgeschüttet wird, erlebt man eine Art Thrill dabei. Nachher, wenn der Hormoncocktail langsam im Blut abflacht, fühlt man sich sehr entspannt und erleichtert.

Kommen die Menschen mit einer konkreten Vorstellung zu Ihnen, die Sie umsetzen?

So in etwa. Ich sage ihnen natürlich auch, inwieweit ich das realistisch finde. Manche Menschen tendieren dazu, sich zu übernehmen. Sie sagen: Ich möchte das ganz hart, fies und gemein. Und ich sehe direkt, das wird nichts. Manchmal reicht dann schon ein Schlag aus.

Spricht man im Vorfeld auch über Limits, Codes oder Stoppwörter?

Meistens braucht man keinen Code. Man merkt bereits an körperlichen Reaktionen, dass jetzt das Limit erreicht ist. Manche wollen auch kein Stoppwort, damit sie es bis zum Ende durchleiden müssen bzw. dürfen.

Ganz konkret, was wünschen sich die Kunden?

Es gibt z. B. Rollenspiele. Mir machen abgedrehte und dennoch realistische, historische Rollenspiele sehr viel Spaß. Als Beispiel: Jemand möchte immer ein Römer sein, der von Amazonen gefangen genommen und gefoltert wird, um preiszugeben, wo die römischen Truppen sich befinden, welche Mannstärke sie haben usw. Er möchte nicht unbedingt sichtbare Spuren davontragen, aber man kann sehr schön Klammern setzen z. B. an die Ohren. Die tun ziemlich weh und man sieht danach nichts. Strom ist auch sehr vielfältig, ich verwende z. B. Viehtreiber. Ich peitsche auch Menschen aus, gerne bis aufs Blut. Wobei Blut nicht unbedingt ein Indiz dafür ist, wie viel Schmerz das verursacht hat.

zurück zum Inhalt

„Ich peitsche Menschen aus, gerne bis aufs Blut. Wobei Blut nicht unbedingt ein Indiz dafür ist, wie viel Schmerz das verursacht hat."

Yulia Vershinina
Stadträtin und Domina



zurück zum Inhalt

Ziehen Sie daraus auch eine gewisse Befriedigung?

Auf jeden Fall. Ich bin tatsächlich auch ein bisschen masochistisch. Ich hatte gewisse Erlebnisse, in denen mir Schmerzen zugefügt wurden. Deshalb kann ich mich gut hineinversetzen. Schmerz ist auch nicht gleich Schmerz. Es ist ganz unterschiedlich, auf welche Art von Schmerz Leute stehen. Es gibt eher dumpfen Schmerz, wenn man mit einem schweren, großflächigen Gegenstand zuschlägt, wie mit einem Polizei-Schlagstock oder einem großen Kochlöffel. Ein Rohrstock, dünne Riemen oder eine Peitsche erzeugen eher einen spitzen, brennenden Schmerz. Viele Leute wollen auch eine sogenannte Deprivation. Deprivation heißt Sinnesentzug, also dass Sie praktisch nichts hören, nichts sehen und sich am besten auch nicht artikulieren können, dann auf sich selbst zurückfallen in ihr Inneres und nur noch fühlen.



„Du Wurm, komm und küss' meine Schuhe, ist mir zu langweilig. Aber jemanden einvernehmlich ein bisschen zu foltern, macht schon Spaß."

zurück zum Inhalt

Aus welchen Bereichen kommen Ihre Kunden?

Es sind ganz normale Menschen aus allen Bereichen der Gesellschaft. Viele kommen regelmäßig, einige kenne ich schon seit über zehn Jahren. Andere wollen es einfach nur einmal ausprobieren. Das ist ganz unterschiedlich, auch das Alter. Da reicht das Spektrum von 18 bis 80.

Und was sagt Ihr Mann dazu? Foltern Sie ihn auch?

Er hat einmal gesagt: Das Leben mit mir ist schon Folter genug. Tatsächlich haben wir uns auch in dieser Szene kennengelernt. Wir gehen auch gemeinsam auf solche Partys. Das ist auch eine Art Lifestyle.

Sie gehen ja sehr offen mit Ihrem „Hobby“ um, wie reagieren andere Leute darauf?

Die Frage ist halt, welche Leute? Meine Familie? Nicht gut. Deswegen habe ich ihnen das auch sehr lange verheimlicht. Seitdem meine Familie es weiß, ist es mir auch egal. Und es ist ja auch nicht so, dass ich auf der Straße erkannt werde und auf mich mit dem Finger gezeigt wird.

Alexandra von Hirschfeld

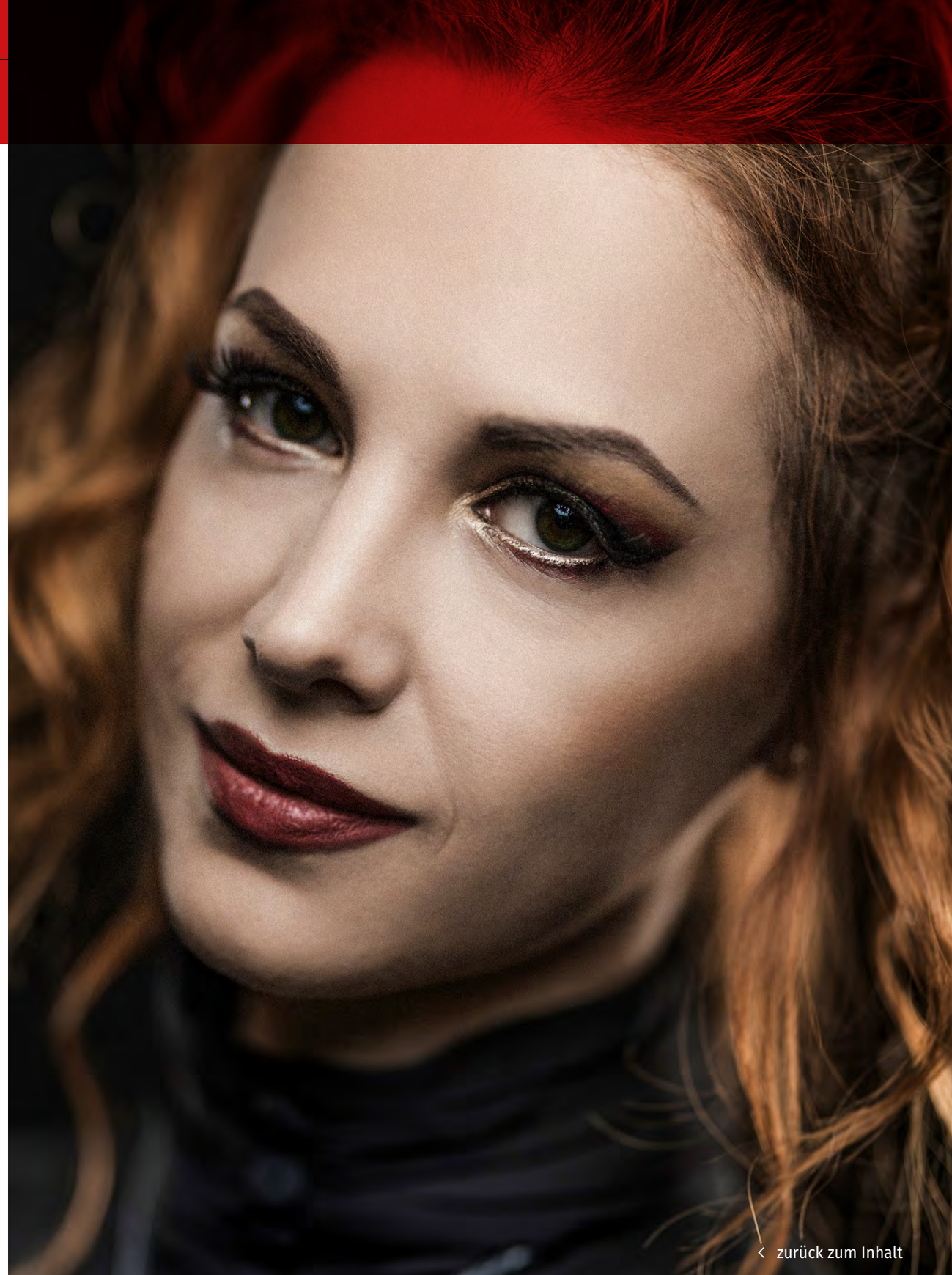
YULIA VERSHININA

// Yulia Vershinina wurde im russischen Sankt Petersburg geboren und kam im Alter von 15 Jahren mit ihrer Familie nach Deutschland. Dort lebte sie zunächst in Osnabrück.

// Mit Anfang 20 begann sie, Kunstgeschichte in Düsseldorf zu studieren, die sie mit einem Master abschloss. Sie interessierte sich vor allem für die Schwarze Romantik und die Klassische Moderne.

// In der Pubertät verstand sie, dass ihre Faszination für Folter, Demütigung und Rache mehr war als eine Faszination. Später wurde sie Teil der sogenannten Schwarzen Szene sowie der BDSM-Community „Bondage & Discipline, Dominance & Submission, Sadism and Masochism“.

// Sie ist Anhängerin der Gothic-Bewegung und trägt ausschließlich schwarze Kleidung.



zurück zum Inhalt

10 FRAGEN AN ...

Düsseldorfer Künstlerinnen und Künstler

Sophie Ullrich,

Malerin und Gewinnerin des Förderpreises von „DIE GROSSE“ 2024

1 **Welchen Stellenwert nimmt Kunst in Ihrem Leben ein?**

Kunst steht generell an erster Stelle und das bestimmt die Kunst selbst.

Sie ist in meinem Leben allgegenwärtig: ob im Alltag, im Schlaf, wach oder im Rauschzustand.

2 **Welche künstlerischen Vorbilder haben Sie am stärksten beeinflusst?**

Besonders beeinflusst haben mich in meiner Jugend Comics und ein Poster in unserer Küche von Max Beckmanns Werk „Der eiserne Steg“ von 1922, das einen Blick auf Frankfurt am Main zeigt. Das Original befindet sich übrigens hier in Düsseldorf in der Kunstsammlung Nordrhein-Westfalen.

Aktuell sind es eher die Arbeiten meiner Kolleginnen und Kollegen, die mein eigenes Werk am meisten beeinflussen.

3 **Welche anderen Berufe wären für Sie auch in Frage gekommen?**

Ich denke, ich wäre in Richtung Entertainmentbranche oder Eventplanung gesteuert.

4 **Was brauchen Sie, um schöpferisch tätig zu sein?**

Bestenfalls eine Leinwand, Pinsel, Farbe und Licht.

5 **Worauf legen Sie momentan Ihren künstlerischen Schwerpunkt?**

Der formale Schwerpunkt liegt darin, verschiedene malerische Elemente auf der Leinwand zusammenzuführen, sodass sie sich gegenseitig fordern und ihre Wirkung gesteigert wird. Inhaltlich geht es in meinem Werk derzeit um kleine Bewegungen wie das Hochheben einer Tasse oder das Umarmen eines Freundes.

Löwenzahn, 2022,
40 cm x 30 cm,
Öl auf Leinwand



zurück zum Inhalt

Sophie Ullrich



SOPHIE ULLRICH

// Die in Genf geborene Malerin kam zum Studium an die Düsseldorfer Kunstakademie und wurde Meisterschülerin von Prof. Eberhard Havekost.

// 2021 stellte die Künstlerin in Mailand aus und lernte dort den aus Uruguay stammenden Galeristen Piero Atchugarry aus Miami kennen.

// Aktuell zeigt sie bei ihm eine Einzelausstellung mit großformatigen Alligatoren-Bildern. Kurz vor „DIE GROSSE“ kommt Sophie Ullrich zurück, um am 22. Juni bei der Eröffnung der Düsseldorfer Kunstausstellung den mit 7.500 dotierten Förderpreis in Empfang zu nehmen. Bei „DIE GROSSE“ wird sie Werke aus der popkulturellen Rosé-Ecke und dem Cyper-Punk zeigen. Für den kleinen Geldbeutel ist das „KLEINE FORMAT“ gedacht. Hier wird die Preisträgerin Bilder aus einer Serie aus Cyanotypien, einem der ältesten Belichtungsverfahren, und Malerei auf Leinwand zum Verkauf anbieten. Ullrichs Bilder finden sich in vielen Galerien, u. a. bei Rupert Pfab in Düsseldorf, Evelyn Drewes in Hamburg sowie in Brüssel und Miami.

Meissen Tasse, 2022,
40 cm x 30 cm,
Öl auf Leinwand



< zurück zum Inhalt

Die Redaktion hat geschlossen, 2022,
130 cm x 100 cm,
Lack auf Leinwand



6 **Woran arbeiten Sie gerade?**

Ich experimentiere mit dem pudrigen und teilweise passiv erscheinenden Farbauftrag von Airbrush. Im Gegensatz zum eher organischen Gestus eines Pinselstriches wirkt die Ästhetik von Airbrush maschinell. Und ich frage mich: Wie lässt sich diese Komponente in die Werke einfügen?

Meine aktuelle Werkserie beschäftigt sich mit Wasser, Sümpfen und aquatischen Mythen mit vielen Grün- und Blautönen. Dazu habe ich zum ersten Mal eine Installation im Raum geplant und große Glasvasen graviert.

7 **Welches Kunstmuseum würden Sie gerne leiten?**

Diese Frage stellt sich mir eigentlich nicht.

8 **Düsseldorf hat eine lebendige Kunstszene, womit sind Sie zu frieden und wo wünschen Sie Veränderungen?**

Da ich in Düsseldorf studiert habe und meine berufliche Laufbahn hier begonnen hat, habe ich eben diese lebendige Kunstszene lieben und schätzen gelernt. Die vielen Kunsträume und Events sind eine Schmiede für neue Ideen. So akut würde mir kein Wunsch der Veränderung einfallen.



Das Wetter ist gar nicht so schlecht, 2022,
50 cm x 45 cm,
Öl auf Leinwand

zurück zum Inhalt

9 Welche Rolle wird die Kunst Ihrer Meinung nach im digitalen Zeitalter einnehmen?

Persönlich profitiere ich davon, dass es für Künstlerinnen und Künstler durch die digitalen Plattformen leichter ist sich zu vernetzen. Das ermöglicht einen unkomplizierten Austausch außerhalb des lokalen Kreises mit Künstlern, die bestenfalls in ihrer Arbeit der gleichen Frage nachgehen wie man selbst. Das bereichert die eigene Kunst schon sehr.

10 Wie hat die Coronakrise Sie und Ihr künstlerisches Schaffen beeinflusst?

Meine aktuelle Ateliergemeinschaft wurde Anfang 2020 zu Beginn der Coronakrise gegründet. Aufgrund des Lockdowns und der einhergehenden Isolation mussten wir schnell lernen miteinander offen zu kommunizieren. Es war eine sehr intensive Zeit, die auch bei der Entwicklung meiner Bilder nicht haltgemacht hat.

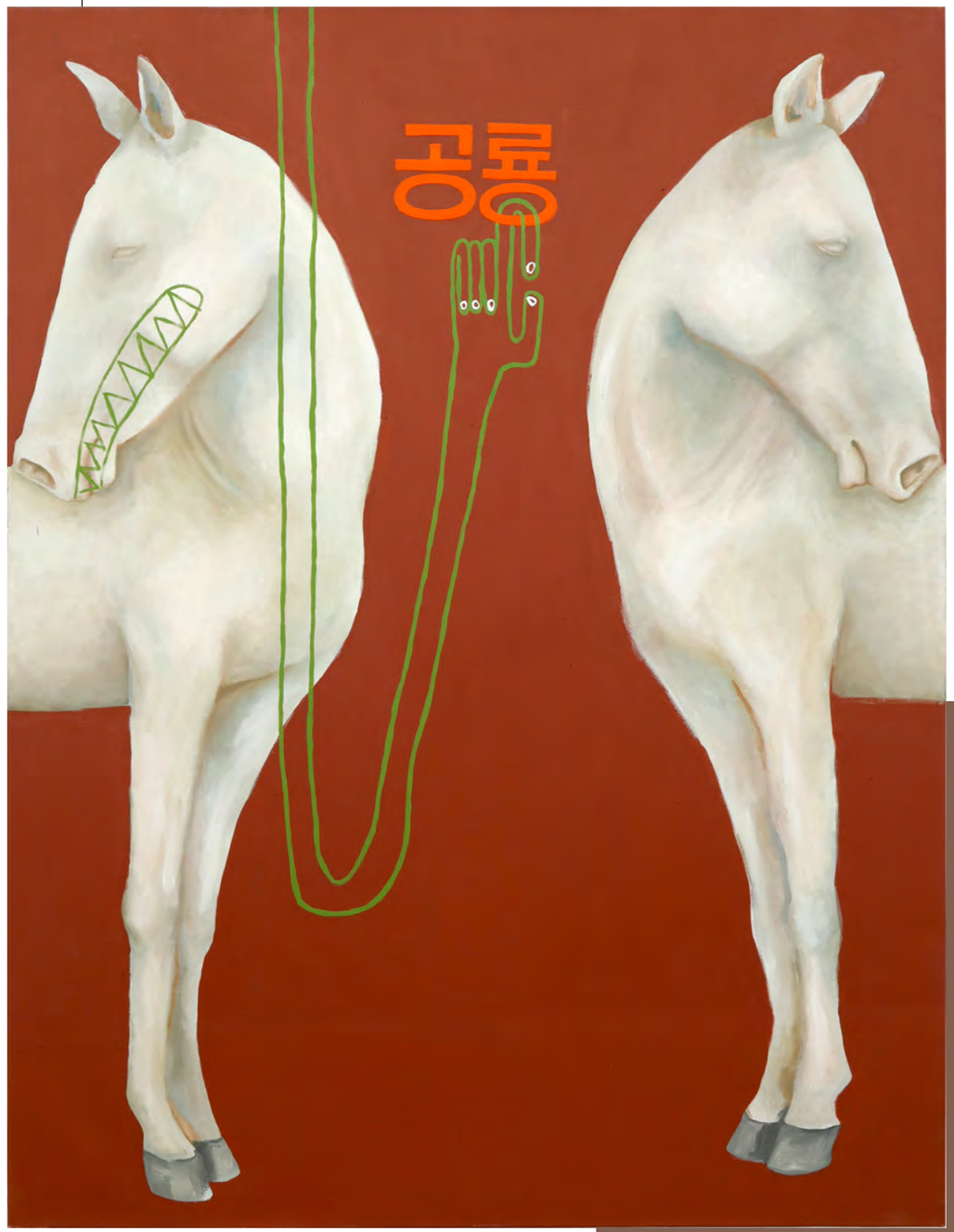
Susan Tuchel

„DIE GROSSE“ 23.06. bis 28.07.2024

„DIE GROSSE“ ist mit 122 Jahren Laufzeit die bedeutendste und älteste von Künstlerinnen und Künstlern organisierte Ausstellung im deutschsprachigen Raum. Fast 15.000 Besucher zählte die Ausstellung im letzten Jahr. Kunst in einem Museum käuflich erwerben zu können, macht den Reiz dieser weit über NRW hinaus bekannten Präsentation aus. 158 Künstlerinnen und Künstler sind mit rund 300 Kunstwerken im Kunstpalast Düsseldorf, im NRW-Forum und im Ehrenhof vertreten. Gezeigt werden Werke der Malerei, Fotografie, Grafik, Bildhauerei, Installation und Videos. Begleitet wird die Ausstellung von Künstler-Gesprächen sowie Abenden für Vereine, Sammler und Galeristen. An den Donnerstagen wird es abends im Ehrenhof kulinarische Angebote für alle Besucher geben.

Die Eröffnungsfeier findet am 22.06.2024 um 18 Uhr im Ehrenhof statt.

Dinosaur, 2023,
170 cm x 140 cm,
Öl auf Leinwand



zurück zum Inhalt



© Tony North

DER MIT DEN FRÖSCHEN SPRICHT

Amor horti: Kein Buch für jedermann

Mein Haus, mein Auto und neuerdings auch mein Garten. Für das Jahr 2022 wurden 41 Millionen Gartenbesitzer von Statista gezählt – vier Millionen mehr als im Vorjahr. Und die brauchen nicht nur Erde, Setzlinge und Samen, sondern auch Tipps. Der Büchermarkt ist voll mit Gartenratgebern. Einer, der keine Gartentipps gibt, aber dennoch über seine Liebe zum Garten *(amor horti)* schreibt, ist der Rechtsanwalt und Unternehmer Claus Schulz. Er hat soeben ein über 400 Seiten starkes Compendium herausgebracht. Wir trafen ihn in seinem Familienunternehmen Kolk & Co. in Wuppertal-Vohwinkel, einem Holzhandel, der in diesem Jahr sein 145-jähriges Jubiläum feiert. Um sich mitten in der Woche in seinem Garten in Benrath zu treffen, dazu fehlte dem Autor im achten Lebensjahrzehnt einfach die Zeit.

zurück zum Inhalt

Das Wörtchen „Alterswerk“ wischt Claus Schulz gleich charmant vom Tisch. Nach kurzem Nachdenken nennt er sein sechstes Gartenbuch dann eine „hortikulturelle Reifeprüfung“. Und der Leser, was erwartet den? „Ich hoffe, niemand erwartet ganz präzise Gestaltungsvorschläge für seinen Garten von mir. Das wäre so kontraproduktiv, als würde ich einem Vogel die Augen verbinden, bevor er abfliegt.“ Das Ansinnen des Autors ist es, Mut zu machen für eine schwierige Aufgabe: Mut zu Mühe und Arbeit, um sich danach selbst zu feiern.

Wie er zum Gärtnern kam?

Seine beiden Großväter hatten Gärten. Sein Großvater Eduard, war der Held seiner ersten Gartentage. Ordnung war Eduards Lebensprinzip. „Das fing bei seinem Scheitel an, der ausnahmslos gerade ohne den Anflug einer kleinsten Krümmung war. Diesen Ordnungssinn und die Akribie, mit der er als Vorzeichner für technische Konstruktionen tätig war, übertrug er auf seinen Garten. Da tanzte keine Möhre aus der Reihe“, erinnert sich Schulz. Und etwas von diesem Ordnungsprinzip ist bis heute bei Claus Schulz haften geblieben.

Doch nicht jeder aus dem Familien- und Bekanntenkreis taugt zu einem positiven Vorbild. Sein Nennonkel Bernhard, den alle Nades nannten, überließ die Gartenarbeit gelegentlich ausschließlich seinen Kühen und identifizierte sich so sehr mit ihnen, dass er selber zum Wiederkäuer wurde. Schulz blättert und zitiert: „Ich sehe ihn vor mir. Abseitig, schweigend, mit sich selbst beschäftigt. Kein Zweifel, er tat es wirklich. Er würgte. Er pumpte wahrhaftig sein Essen hoch, bis der Magen leer und sein Mund davon voll war. Seine Wangen waren am Ende aufgeblasen, der Kopf gerötet. Seine Augen, die ihm, während er heftig würgte, fast aus dem Kopf rollen wollten, zogen sich in dem Augenblick von allein zurück, in dem der Magen leergepumpt war. Es gab keinen Zweifel, Onkel Nades war zum Wiederkäuer geworden.“

Obwohl der kleine Claus einerseits angewidert war, versuchte er trotzdem, es dem Onkel gleichzutun. Als seine Eltern ihn beim Hochwürgen erwischten, bekam er Kontaktverbot und der Onkel wurde totgeschwiegen. „Aber bis heute ist es so, dass ich den Onkel sehe, wenn ich eine Kuh sehe.“

Die Sprache der Frösche

Nicht minder exotisch mutet seine enge Verbindung zu Fröschen an. Schulz beherrscht nach eigenem Bekunden mehrere Quaklaute und Tonlagen und ist in der Lage, mit Fröschen über alle Sprachgrenzen hinweg zu kommunizieren. Das scheint die Frösche in seinem 2.000 Quadratmeter großen Garten in



Der Lesetext ist angelegt wie ein Garten, die Schrift mit floralen, geschwungenen und kursiven Stilelementen wurde exklusiv für dieses Buch von Gabriel Richter (Japan/Fukuoka) entworfen. Es ist kein Gartenbuch, eher eine Gartenbibel.

Kostenfaktor: 38,00 Euro.

Zu bestellen direkt beim Autor (signiert) oder bei Amazon >>

> Den Garten zu lieben,
> ist genauso unbedenklich
> wie sich selbst zu lieben.
> Es ist in unserer Hand,
> Enttäuschungen zu
> reparieren.

Aus dem Schulzschen Aphorismengarten S. 432

zurück zum Inhalt



© Clive Nichols



© Klaus Richter

DR. DR. CLAUS SCHULZ

// Schulz ist promovierter Jurist und Staatswissenschaftler. Er arbeitet als Consultant für Konzerne, ist als Rechtsanwalt am Oberlandesgericht Düsseldorf zugelassen und führt das Familienunternehmen Kolk & Co oHG in dritter Generation.

// Seine Bücher schreibt er mit der Hand. Bei der digitalen Umsetzung steht ihm ein Team zur Seite.

// Schulz würde gerne mehr Zeit im Garten verbringen. Mühe sind für ihn die Arbeiten, die unangenehm sind wie Unkraut jäten, Rasen mähen oder Rosen schneiden. „Das ist die Gegenleistung, die man dem Garten schuldet."

Benrath so zu erfreuen, dass sie in den Monaten April und Mai so laut quaken, dass es Situationen gibt, in denen Schulz mit seinen Gästen ins Haus gehen muss. So langmütig er mit den Amphibien ist, so hart geht er mit den Eichhörnchen ins Gericht, die er Baumratten nennt. „Das possierliche, niedliche Gehabe ist nichts anderes als Maskerade. Sie schlürfen die Eier in den Nestern der Singvögel aus oder verspeisen die geschlüpften Jungen. Sie sehen jedes Nest, auch die der Zugvögel und richten großen Schaden an."

Die Sprache der Natur

Jeder Garten spricht die Sprache der Natur und Schulz weiß nur zu gut, dass der Mensch sich in Gartenkultur üben kann, die Natur aber immer ihr Recht fordert. Die Hecke, gerade gestutzt, wächst sogleich wieder. Für ihn ist das der reale Zugang zur Natur: „Natürlich kann ich die Natur auf verschiedene Weise erfahren, ich kann sie erwandern, aber mit den Händen in der Erde zu wühlen und etwas aus der Erde herauszuholen, ist der einzige Weg, um sich mit der Natur zu verbinden." Die kontemplative Arbeit im Garten, die dem Anwalt und Unternehmer eine willkommene Distanz zur Bürotätigkeit bietet, hat Schulz geformt. „Die Gärten gehören zu den letzten Orten, wo man Persönlichkeiten trifft. Gärtnerpersönlichkeiten gehören deshalb zu den größten Schätzen der Gärten." Vor allem

zurück zum Inhalt

„Der Garten rettet
noch nicht die Welt.
Aber er ist
ein Anfang."

Aus dem Schulzschen
Aphorismengarten
S. 435

© Gert-Jan van Vliet

< zurück zum Inhalt

in England beobachtet er das Phänomen, wo Hausfrauen sich zu Großgärtnerinnen entwickelten, also nicht nur den Garten entwickelten, sondern sich selbst. „Im Idealfall kommt es zu einer Identität zwischen Garten und Gärtner." Eine Lieblingsblume hat der Gärtner nicht. Das käme für ihn einem Verrat gleich. Aber zu seinem Sympathiekreis gehören Magnolien, Akeleien, Seerosen und Rosen.

Der Garten für die Seele

Auch wenn sich in seinem Buch die Formulierung „Kräuter statt Krücken" findet, baut er keine Heilpflanzen zur Eigentherapie an. „Das kann sich natürlich ändern, aber aktuell bin ich topfit", lacht er. Dass immer mehr Pflanzen in das Genesungs- und Betreuungskonzept von Krankenhäusern, Rehabilitationszentren und Pflegeheimen eingebunden werden, dass es Gefangenengärten zur Resozialisierung und natürlich Gärten in Kindergärten gibt, begrüßt Schulz ebenso wie Urban Gardening oder jeden Balkonkasten, in dem jemand einen kleinen Garten anlegt. Aber grün ist nicht gleich grün. Weil der Anwalt jeden Tag von Düsseldorf nach Wuppertal pendelt, sind ihm die Randflächen und Mittelstreifen der Autobahnen seit langem ein Dorn im Auge. „Würde man dort niedrige, salzresistente und umweltverträgliche Gehölze oder Stauden wie Lupinen und Sträucher pflanzen statt großer Bäume, die am Ende gefällt werden müssen, könnte man das Steuersäckel entlasten."

Susan Tuchel

Kunst & Kultur

> Eine Biene bleibt eine Biene. Das ist in unser aller Interesse. Ein Frosch bleibt ein Frosch. Auch das ist gut so. Ein Mensch bleibt ein Mensch. Schade.

Aus dem Schulzschen Aphorismengarten S. 431



© Alex Tsarfin



© Michael Gstettenbauer

POWERPLAY:

Mit kleinen Menschen Großes bewegen

Wenn Alexander (6) nachmittags aus der Kita kommt, zeigt er seinem Bruder David (9) gerne ein paar Tricks. Die beiden tollen draußen herum, Alexander schlägt Rad und übt Spagat. „Und das, seitdem unsere Kita bei dem Projekt Powerplay mitmacht“, freut sich seine Mutter Inna Bechler. Was Alexander aus der Kita über Bewegung, Ernährung und ökologische Nachhaltigkeit erzählt, hat das ganze Familienleben verändert. Inna Bechler meldet sich gerade in einem Fitnessstudio an und auch ernährungstechnisch stellt sich die Familie um. „Wir sind Fast-Vegetarier geworden, kaufen viel Gemüse und Obst auf dem Markt ein und trennen den Müll ganz genau.“

Die Familie Bechler ist eine von vielen Familien, die am 8. Juni am Abschlussfest des Projektes Powerplay zum Familien-Hub Kiwifalter in Düsseldorf Kalkum gekommen sind. Die Sonne scheint, Kinder toben auf der Wiese, zielen auf die Torwand, springen indoor auf riesigen Matten und Trampolins im Parcours und nehmen mit Feuereifer an einem Quiz mit 40 Stationen teil. Stärken können sich die Powerplayer jederzeit im Foyer des Kiwifalter mit frischem Obst und Gemüse, das viele Hände am Morgen liebevoll geschnipselt haben.

zurück zum Inhalt

„Wir freuen uns, dass wir neue Ideen in die Familien bringen konnten“, erklärt Angela Fedlmeier, Geschäftsführerin und Inhaberin der Kinderumweltakademie und Projektleiterin Powerplay. Die ehemalige Unternehmerin, die verschiedene Kindertagespflegestätten gegründet und geführt hat, hob im Frühjahr 2023 die Kinderumweltakademie aus der Taufe und setzte sogleich alle Hebel in Bewegung, um Bildung mit nachhaltiger Entwicklung in verschiedenen Projekten in die Tat umzusetzen.

Die Sustainability Managerin initiierte Umweltprojekte in Düsseldorfer Schulen und startete mit Unterstützung der Landeshauptstadt Düsseldorf im Kindergartenjahr 2023/24 das Gemeinschaftsprojekt Powerplay zusammen mit dem gemeinnützigen Verein Klasse in Sport und der VIACTIV-Krankenkasse, wo Christina Tolksdorf für die Krankenkasse die Projektleitung übernahm.

Die Powerplay-Pioniere

20 Kitas konnten im letzten Sommer als Powerplay-Pioniere an den Start gehen, beworben hatten sich weitaus mehr. Das Powerplay-Team besuchte jede Kita, checkte die Räumlichkeiten vor Ort und stellte in Kooperation mit den Mitarbeitenden das Programm zusammen. Die Kitas erhielten Materialien wie Schaumstoffbälle, Jongliertücher, Kinder-Yoga-Karten, ein Modulhandbuch, Fachliteratur und Elternbroschüren. „Und alles, was wir mitbringen, bleibt auch nach dem Projekt da“, erklärt Fedlmeier. Das Herz des Powerplay-Projekts sind die Lernmodule, die so genannten Basis-Powernuggets, welche die Kinder an die Themen Ernährung, Bewegung und ökologische Nachhaltigkeit spielerisch heranführen. Entwickelt wurden diese Konzepte von Mathias Bellinghausen, Professor für Prävention und Gesundheitskompetenz an der HAM – Hochschule für angewandtes Management, der das Projekt wissenschaftlich begleitet. Bellinghausen war im Jahr 2006 Mitgründer des Vereins Klasse in Sport, um der zunehmenden Bewegungsarmut bei Kindern gegenzusteuern. Er hat es geschafft, dass Kinder im Großraum Köln, Hamburg oder Berlin an über 700 Grundschulen und nun auch in Kindergärten aktiver und gesünder werden können.

Der Ansatz von Powerplay geht noch weiter: Neben Bewegung werden Ernährung und ökologische Nachhaltigkeit großgeschrieben. Und so heißen die gemeinsam entwickelten Powernuggets Zucker-Detektiv, Kita-Putz-Munter, Müll-Detektive in Bewegung, Kinderyoga, Fitter als ein Turnschuh und Die gesunde Brotdose.



Inna und Michael Bechler mit ihren Söhnen David (9) und Alexander (6)

zurück zum Inhalt



Theresa und Norbert Abeln mit Carolina (7) und Jakob (5)

Das Kita-Personal wurde fortgebildet und die Eltern mit ins Boot geholt. „Gesundheitsförderung als Verhaltensprävention und Nachhaltigkeitserziehung funktionieren nur, wenn alle Beteiligten mitmachen“, erklärt Fedlmeier. Dazu gehört z. B. eine Whatsapp-Gruppe für Eltern und Erziehende mit Terminen, Tipps und Impulsen. Ergänzt wird das wöchentliche Kita-Angebot im Powerplay-Projekt durch monatliche themenbezogene Präsenz-Workshops im Aquazoo Löbbecke Museum Düsseldorf für die Kinder und deren Angehörige.

Hier ist Theresa Abeln vor allem der Vortrag eines Kardiologen im Gedächtnis geblieben, während ihr Sohn Jakob (5) und ihre Tochter Carolina (7) den Aquazoo erkundeten. „Für die Kinder ist Powerplay ein tolles Projekt und auch die Erwachsenen bekommen viele Inspirationen“, schwärmt sie – ein Projekt mit Langzeitfolgen, denn Jakob sammelt seitdem überall Müll ein und Theresa Abeln taut regelmäßig ihren Gefrierschrank ab. Auch sportliche Aktivitäten spielen seitdem in der Familie eine größere Rolle.

Gesundheit

Powerplay geht in die zweite Runde

Angela Fedlmeier freut sich, dass das Projekt zum neuen Kindergartenjahr 2024/25 mit den nächsten 20 Kitas nach den Sommerferien in die zweite Runde geht. Auch die Krankenkasse VIACTIV wird das Projekt weiterhin unterstützen, nicht ganz ohne „Hintergedanken“, denn die Grundsteine für eine gute Gesundheit im Erwachsenenalter werden im Kindesalter gelegt. „Kinder für ein gesundes, bewusstes und aktives Leben zu begeistern – das ist einfach sinnvoll“, findet Powerplay-Teammitglied Christina Tolksdorf.

Wenn alles gut läuft, könnten nach dem Schneeballprinzip im Laufe der nächsten fünf Jahre 100 Kindertagesstätten in städtischer oder anderer Trägerschaft von dem Projekt profitieren. „Die Erzieherinnen und Erzieher werden in dem Projektjahr so gut von uns geschult und unterstützt, dass Bewegung, Ernährung und ökologische Nachhaltigkeit quasi in die Kindergarten-DNA übergehen“, freut sich die Initiatorin Angela Fedlmeier.

Sie steht mit Power-Paula auf dem Polohemd, dem Maskottchen des Projektes, hinter einem Tisch und füllt Urkunden aus. Gerade ist Leo dran, der das Powerplay-Quiz mit höchster Punktzahl gewonnen hat und die Ehrung freudestrahlend entgegennimmt. Danach stürmt er nach draußen auf die Wiese.

Susan Tuchel

Christina Tolksdorf, Angela Fedlmeier und Prof. Mathias Bellinghausen



Mit POWER PLAY machen wir in Kitas bewusst, was wichtig ist:

Aktiver Lebensstil

Ökologische Nachhaltigkeit

Gesunde Ernährung

EIN GEMEINSCHAFTSPROJEKT VON

VIACTIV Krankenkasse

Klasse in Sport

Kinder Umwelt Akademie

www.powerplay-kita.de

KIDS LERNEN KLIMASCHUTZ

Das Schülerlabor-Energiewende macht Schule

Mit VR-Brillen lernten die Kinder veraltete klimaschädliche Technologien zu erkennen.



© Jochen Rolfes

Mit der Nuklear-Katastrophe im japanischen Fukushima im Jahr 2011 ist die Energiewende in der Mitte der deutschen Gesellschaft angekommen. Doch wie sieht es mit den Schülerinnen und Schülern aus? Auch sie sollten bereits wissen: Wo verbrauchen wir überall Energie? Wie kann ich den Energieverbrauch im Alltag verringern? Was verbirgt sich überhaupt hinter dem Begriff? Wie nutze ich Energie effektiver? Kann ich mich an einem Kraftwerk beteiligen, das mit Sonne, Wind, Wasser oder Biomasse angetrieben wird? Welche Ausbildung und Berufe gibt es im Bereich erneuerbare Energien? Das Projekt, das von der Stadtsparkasse Düsseldorf unterstützt wird, bringt bringt Schulen mit Hochschulen, Unternehmen, Verbänden und Netzwerken zusammen, damit die Energiewende besser bei jungen Menschen ankommt.

Die ZOO:M Redaktion besuchte das Schülerlabor „Energiewende macht Schule“ im „Haus der Talente“ in Düsseldorf Oberrath, wo 14 Schülerinnen und Schüler im Alter von neun bis zwölf Jahren eine Einführung zum Thema Klimawandel erhielten und dann in kleinen Gruppen eigene Versuche zu Solarthermie und einer klimafreundlichen Gebäudesanierung durchführen konnten. Dazu konnten sie ausgestattet mit einer Virtual-Reality-Brille durch ein Gebäude gehen und die veraltete Technologie durch eine klimafreundliche ersetzen.

zurück zum Inhalt

Bereits in der Eröffnungsrunde, bei der Fragen im Fokus standen, wie: „Was macht das mit uns Menschen, wenn wir keinen Strom mehr haben?“ wurde klar, dass die Kinder bereits erstaunliches Wissen rund um Energie, Stromerzeugung, Klima und sogar KI-Technologien mitbringen. „Wir hätten kein Internet mehr, die Suchmaschinen würden nicht funktionieren und auch keine KI-Anwendungen. Wir könnten nicht kochen, nicht einkaufen, nicht mit Karte bezahlen“, erklärte Carlotta (11 Jahre) vom Ursulinen Gymnasium in Düsseldorf. Carlo (10 Jahre), Schüler des Düsseldorfer Goethe-Gymnasiums, sagte: „Ohne Strom würden die Menschen durchdrehen.“ Er betonte auch, dass er schon viel über den Klimawandel gehört habe und hier mehr darüber erfahren möchte, was wir dagegen tun können.

Alexandra von Hirschfeld

ÜBER ENERGIEWENDE MACHT SCHULE

Das Zentrum für Innovative Energiesysteme (ZIES) der Hochschule Düsseldorf engagiert sich seit vielen Jahren aktiv für den Klimaschutz. Im Rahmen der Initiative „Energiewende macht Schule“ wurden seit Juni 2018 bereits über ca. 200 Kurse mit ca. 3800 Schülern an außerschulischen Lernorten wie der Hochschule Düsseldorf durchgeführt. Das Konzept eignet sich für Gruppen und Schulklassen mit bis zu 30 Schülerinnen und Schülern aller Schulformen ab der dritten Klasse. Die Kurse dauern im Schnitt drei bis sechs Stunden pro Tag, auch mehrtägige Kurse als Projektwoche sind möglich. Die Kursschwerpunkte – von Klimawandel, über Solarthermie und Windenergie bis hin zu Kreislaufwirtschaft und Zukunft der Mobilität – lassen sich individuell an den Lehrplan anpassen. Die Kurse sollen den Kids grundlegendes Wissen vermitteln, das sie direkt in ihrem Alltag umsetzen können und im besten Fall Interesse daran wecken einen technischen Beruf im Bereich Green Jobs zu erlernen.

Kontaktperson: Frau Rada Ille
E-Mail: rada.ille@hs-duesseldorf.de
www.hs-duesseldorf.de/schuelerlabore



Mit dem Einsatz von heute.

Gemeinsam Energie in die Zukunft stecken und heute einen Beitrag für morgen leisten. Nachhaltigkeit ist für uns nicht nur ein Trend, sondern eine Herzensangelegenheit. Wir setzen uns für eine Welt ein, die für kommende Generationen lebenswert ist. Lassen Sie uns zusammen nachhaltig sein.

Mehr Informationen auf
sskduesseldorf.de/nachhaltigkeit

Weil’s um mehr als Geld geht.

Stadtsparkasse Düsseldorf



© Michael Gstettenbauer

TEENAGER AUF TUCHFÜHLUNG MIT DER STADTSPARKASSE

Teens-Tag: Blick hinter die Kulissen

So viele deutsche Unternehmen wie noch nie können ihre Ausbildungsplätze nicht mehr besetzen. Das hat eine Online-Umfrage der Deutschen Industrie- und Handelskammer (DIHK) im Mai unter 14.000 Betrieben ergeben. Die Stadtsparkasse Düsseldorf geht in der Nachwuchs-Ansprache neue Wege. Nicht nur mit ihrem Konzept smoney, das Financial Education und viele Informationsmöglichkeiten speziell für die Generation Z bietet, sondern auch mit einem Teens-Tag, der in diesem Jahr zum ersten Mal stattfand. Aktuell beschäftigt das Finanzinstitut 68 Auszubildende und sieben dual Studierende.

zurück zum Inhalt



v. l.: Vorstandsmitglied Michael Röttgen und der Vorstandsvorsitzende der Stadtsparkasse Düsseldorf Dr. Stefan Dahm beim Teens-Tag

Mit dem Teens-Tag eröffnete die Stadtsparkasse interessierten Schülerinnen und Schülern einen Blick hinter die Kulissen des Bankwesens und zeigte ihnen, welche Möglichkeiten sich im Rahmen einer Karriere bei der Stadtsparkasse eröffnen. Dabei wurde vor allem eines klar: nichts in der bankkaufmännischen Ausbildung ist wie es einmal war.

Wer sich 2024 für eine Ausbildung zur Bankkauffrau oder zum Bankkaufmann entscheidet, den erwarten ganz andere Herausforderungen und digitale Möglichkeiten als noch vor einigen Jahren. Mathekenntnisse sind kaum gefordert, dafür aber Leidenschaft und Persönlichkeit. Zusätzlich gibt es modernste Arbeitsplätze mit vielen Möglichkeiten der digitalen Beratung, schließlich sind die Kundinnen und Kunden einer Sparkasse mittlerweile überall.

Persönlichkeitsentwicklung steht im Fokus

Ein Alleinstellungsmerkmal der Ausbildung in der Stadtsparkasse Düsseldorf ist die nahtlose persönliche Betreuung während der gesamten Ausbildungszeit, bei der insbesondere die Persönlichkeitsentwicklung im Fokus steht. Die Azubis können ihre Schwerpunkte zu 100 Prozent mitgestalten und erhalten den nötigen Support, um sich in die gewünschte Richtung zu entwickeln.

> „Wir wollen den Schülern eine Idee davon vermitteln, was wir hier den ganzen Tag machen."

Dr. Stefan Dahm, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Düsseldorf

zurück zum Inhalt

Rund 30 Schülerinnen und Schüler waren in die Zentrale der Stadtsparkasse an der Berliner Allee gekommen und erhielten am Teens-Tag jede Menge Input. Begrüßt wurden sie von dem Vorstandsvorsitzenden Dr. Stefan Dahm und dem Vorstandsmitglied Michael Röttgen. Die beiden nahmen die Schüler in kleinen Gruppen unter ihre Fittiche und geleiteten sie durch den Tag. Zusätzlich veranschaulichten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus dem Firmen- und Privatkundenbereich sowie Azubis an verschiedenen Stationen spielerisch, was junge Einsteiger bei der Stadtsparkasse konkret erwartet und stellten die Arbeit in einer Filiale und die besonderen Schwerpunkte im Umgang mit Privat- oder Firmenkunden vor.

Ebenfalls inklusive: eine Guided Tour durch das ganze Haus bis hinauf in die 20. Etage mit Blick über Düsseldorf. Ein zusätzliches Highlight war eine Station im smoney hub, dem Treff- und Infopoint für junge Leute, wo sie sich untereinander, aber auch mit den Vorständen zwanglos austauschen konnten.

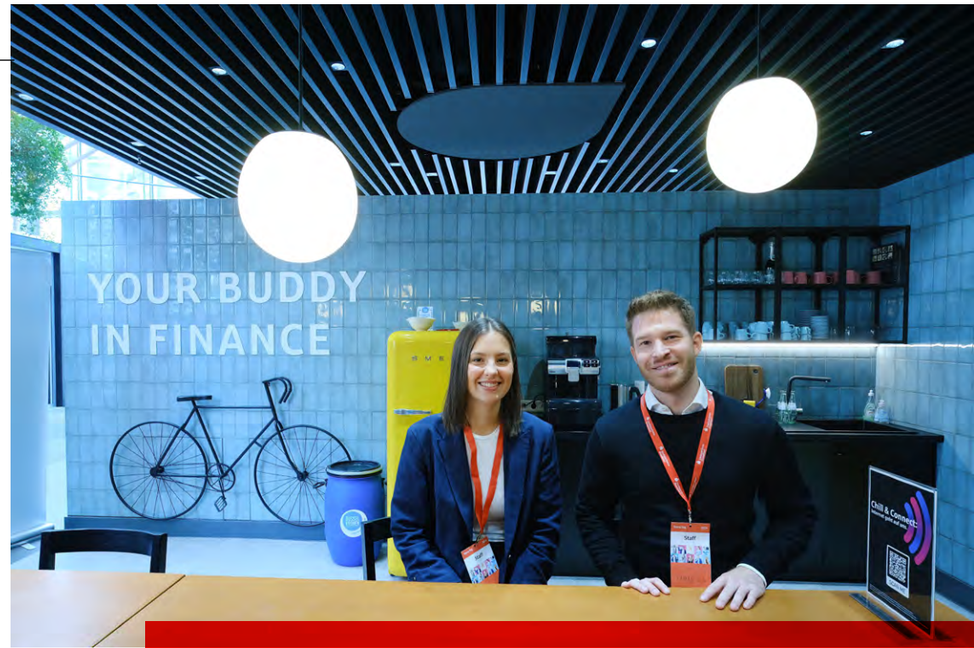
Alexandra von Hirschfeld

Schülerpraktikum bei der Stadtsparkasse Düsseldorf

Ein Schülerpraktikum ist der perfekte Weg für junge Menschen, um erste Einblicke in die Berufswelt zu bekommen und sich auszuprobieren. Bei der Stadtsparkasse haben sie die Chance, die Vielfalt der Finanzbranche kennenzulernen und sich auf ihre berufliche Zukunft vorzubereiten.

Das zweiwöchige Programm umfasst ein dreitägiges Onboarding-Event, das von den Auszubildenden selbst gestaltet wird. Hier erhalten die Schülerinnen und Schüler Einblicke wie die Vorbereitung auf den Praxiseinsatz, Insights rund um die Bankenwelt, Bewerbungstraining und vieles mehr.

WEITERE INFOS UND BEWERBUNG



v. l.: Vertriebsassistentin Lisa Jung und Firmenkundenbetreuer Fabian Ohl

> „Junge Leute sind unsere Zukunft, deshalb wollen wir den Schülerinnen und Schülern zeigen, wie abwechslungsreich der Beruf ist."

Fabian Ohl, Firmenkundenbetreuer bei der Stadtsparkasse Düsseldorf



© Manor Lux

„Erben ist sehr emotional."

ZÜNDSTOFF ERBE

Erbe und Vermögensnachfolge besser nicht auf die lange Bank schieben

Erbschaftsauseinandersetzungen werden in der Regel von keiner Rechtsschutzversicherung abgedeckt. Umso wichtiger ist es, sein Erbe und seinen Nachlass rechtzeitig zu regeln, damit nach der Zeit der Trauer nicht die Zeit des bösen Blutes kommt. Denn neben einem Berg an Formalitäten, die erledigt werden müssen, steht oft die Teilung des Erbes an. Wie belastend ein plötzlicher Todesfall ist, bei dem nichts geregelt ist, hat die Rechtsanwältin Dörte Berendes-Schaefer am eigenen Leib erfahren. Wir besuchten sie in ihrer Kanzlei in Düsseldorf-Oberkassel.

zurück zum Inhalt

Sie haben Ihren langjährigen Teilzeit-Job als Juristin bei den Stadtwerken vor einigen Jahren gekündigt, um sich voll und ganz Ihrer Erbrechtskanzlei widmen zu können. Das ist fast so, als ob jemand einen Beamtenjob kündigt …

Dörte Berendes-Schaefer: Stimmt, die Entscheidung zu 100 Prozent selbstständig zu sein, ist mir auch nicht leichtgefallen, weil mir Sicherheit sehr wichtig ist. Aber ich bin auch gerne unabhängig und treffe meine eigenen Entscheidungen. Und es gab einen konkreten Auslöser. Mein Vater ist 2017 mit 77 Jahren plötzlich und unerwartet verstorben und ich war plötzlich Teil einer Erbengemeinschaft, in der nichts geregelt war, keiner einen Einblick in seine Vermögenssituation hatte und keiner wusste, was zu tun ist.

Und was haben Sie getan?

Dörte Berendes-Schaefer: Zunächst einmal haben wir uns darüber als Patchworkfamilie kennengelernt. Vorher kannten mein Bruder ich unseren Halbbruder aus der zweiten Ehe meines Vaters kaum. Mein Vater war selbstständig, er hatte ein Antiquitäten- und Restaurierungsgeschäft in München. Wir drei Erben haben über 100 Ordner durchgesehen und wussten bis zum Schluss nicht, ob es nicht doch ein Testament gibt und natürlich mussten wir in der Zeit auch die laufenden Kosten für das Geschäft etc. begleichen und das Geschäft abwickeln. Das alles neben dem eigenen Leben mit Job und Familie – meine Zwillinge waren zu dem Zeitpunkt noch im Kindergartenalter – war sehr aufwändig und komplex. Die Abwicklung hat mich ein Jahr gekostet. Und danach hat mich das Thema Vorsorge und Nachfolgeplanung einfach nicht mehr losgelassen. Das war die formale Seite. Die emotionale Seite war, dass mir sehr bewusst wurde, dass das Leben endlich ist und offene Fragen ungeklärt bleiben. Ich hätte auch gerne gewusst, was meinem Vater wichtig gewesen wäre, was er hinterlassen wollte und – auch ganz einfach – wie und wo er bestattet werden wollte.

Und dann haben Sie juristisch umgesattelt?

Dörte Berendes-Schaefer: Zunächst hatte ich die Idee, einen digitalen Berater für Erben zu entwickeln, der sie dabei unterstützt, ihren Nachlass abzuwickeln. Da ich nach meiner Elternzeit nur noch in Teilzeit gearbeitet habe, konnte ich – zusammen mit meinem Mann, der Steuerberater ist, – in das Ignition Accelerator Programm vom digihub in Düsseldorf und damit in die Start-up Community einsteigen. Das war eine spannende Zeit, aber am Ende stand die Erkenntnis, dass das Erbrecht einfach zu komplex ist und die Menschen persönlichen Rat und Begleitung brauchen und keinen Chatbot. Es geht auch nicht immer nur um die juristisch richtige Lösung,



Dörte Berendes-Schaefer, Rechtsanwältin

sondern um die Geschichte dahinter. Fachlich bin ich immer tiefer ins Erbrecht eingetaucht, habe einen Fachanwaltslehrgang im Erbrecht, einen Testamentsvollstreckerlehrgang und viele weitere Fortbildungen absolviert. Am Anfang habe ich Freunde und Familienmitglieder beraten. Das hat sich schnell herumgesprochen und so kamen immer mehr Mandate hinzu, so dass ich schließlich den Entschluss gefasst habe, mich auf Rechtsberatung rund um Erben und Vererben zu fokussieren.

zurück zum Inhalt


© Manor Lux

DÖRTE BERENDES-SCHAEFER

- **Geboren und aufgewachsen in München, zog es sie zum Studium u. a. nach Freiburg, Leeds (England) und nach Christchurch in Neuseeland.**
- **Bevor sie sich selbstständig machte, war sie als Rechtsanwältin und Consultant tätig und bei den Stadtwerken Düsseldorf Projektleiterin/-juristin im Bereich Kooperationen/ Anteilskäufe und -verkäufe.**
- **Die Juristin hält Vorträge zum Thema Erbrecht bei Unternehmen, Organisationen und Vereinen. Sie ist Mitglied bei den Working Moms e.V., dem Deutschen Juristinnenbund und bei den Soroptimisten in Kaiserswerth aktiv.**
- **Dörte Berendes-Schaefer ist gerne in der Natur und hat gerade Tennis für sich wiederentdeckt. Seit 2007 wohnt sie mit ihrer Familie in Düsseldorf-Oberkassel.**

Was fasziniert Sie am Erbrecht?

Dörte Berendes-Schaefer: Die Themen Vorsorge, Erben und Nachlass sind für alle Beteiligten sehr emotional und vielleicht gerade deswegen zu meiner Passion geworden. Jeder Fall ist persönlich und berührt mich. Letztens bin ich als Schriftzeugin zusammen mit meinem Mandanten auf der Palliativstation im Krankenhaus gewesen. Die Mutter des Mandanten war unheilbar an einem sehr schnell fortschreitenden Krebs erkrankt und nicht mehr in der Lage einen Sitft zu halten. Im Beisein eines Notars konnte sie kurzfristig noch ein Testament errichten und eine Vorsorgevollmacht mit Patientenverfügung erteilen.

Aber das ist eher ein Extremfall, nehme ich an?

Dörte Berendes-Schaefer: Definitiv. Im besten Fall werde ich für meine Mandantinnen und Mandanten präventiv, also zu ihren Lebzeiten und in bester Gesundheit tätig und berate bei der Gestaltung der Vorsorge und der Nachfolgeplanung. Bei der Nachfolgeplanung geht es darum, gemeinsam mit dem oder den Mandanten ein Gesamtkonzept zu entwickeln. Ziel ist es, die Wünsche des oder der Mandanten und – wenn gewünscht – weiterer Beteiligter unter Berücksichtigung der gesetzlichen Rahmenbedingungen, wie Steuern, Ansprüche von Pflichtteilsberechtigten, Risiken von Sozialbehörden u. a. optimal umzusetzen.
Neben einer Vielzahl von testamentarischen und vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten gibt es auch die Möglichkeit Vermögen bereits zu Lebzeiten zu übertragen und sich Nutzungen, wie zum Beispiel Nießbrauch oder ein Wohnungsrecht ‚vorzubehalten, Erb- und Pflichtteilsverzichte zu vereinbaren und vieles mehr. Wenn mich ein Mandant als Testamentsvollstreckerin bestimmt, kann ich sicherstellen, dass der Wille und die Wünsche des Erblassers über seinen Tod hinaus umgesetzt werden. Aber natürlich vertrete ich auch die Interessen meiner Mandanten in allen streitigen Sachen wie Erbstreitigkeiten oder Pflichtteilsprozessen.

Das klingt nach Ärger und Rechtsstreit …

Dörte Berendes-Schaefer: Das muss nicht sein. In vielen Fällen geht es auch um die juristische Beratung, weil die Rechtslage nicht immer allen klar ist und insbesondere bei Patchworkfamilien sehr schnell sehr kompliziert werden kann. Jeder Fall ist individuell. Von Anwälten erwarten die Mandanten immer eine Lösung, aber weil das Thema sehr viel mit der Familiengeschichte zu tun hat, habe ich eine Ausbildung als Mediatorin absolviert, die ich im letzten Oktober am INeKO in Köln abgeschlossen habe. Ich habe viel über Konflikte, den dahinter liegenden

psychologischen Konzepten und den Umgang mit Konflikten, sowie über Kommunikations- und Verhandlungstechniken gelernt.
Dieses Wissen hilft mir auch bei meiner täglichen Mandatsarbeit und bei Gesprächen, bei denen sich meine Mandanten eine einvernehmliche Lösung wünschen. Während ich hauptsächlich als Rechtsanwältin im Erbrecht tätig bin, biete ich aber auch Mediation an. Als Mediatorin bin ich allparteilich, neutral und gebe keinen Rechtsrat. Ich unterstütze die Parteien im Rahmen eines strukturierten Prozesses dabei, ihre unterschiedlichen Interessen und Bedürfnisse zu identifizieren und selbst zu einer einvernehmlichen Lösung zu finden.

Auf welche Gemütslagen treffen Sie denn da?

Dörte Berendes-Schaefer: Bei den Erben kommt oft der Frust aus der Kindheit hoch, so unter dem Motto „Ich war immer die Doofe und jetzt bekomme ich auch nicht, was mir eigentlich zusteht."

Was sind denn die häufigsten Irrtümer beim Thema Erben?

Dörte Berendes-Schaefer: Auf Platz eins rangiert: „Ich habe doch nichts, also muss ich nichts machen und „Die gesetzliche Erbfolge entspricht dem, was ich will." Dann wissen viele nicht, dass sie pflichtteilberechtigt sind, auch wenn sie enterbt wurden. Und bei Ehepaaren, die keine Kinder haben, wissen die Ehepartner nicht, dass nach der gesetzlichen Erbfolge die Eltern des verstorbenen Partners oder dessen Geschwister mit in der Erbengemeinschaft sitzen.

Gesetzt den Fall ein Testament, eine Patientenverfügung und eine Vorsorgevollmacht liegen vor, wo sind sie am besten aufgehoben?

Dörte Berendes-Schaefer: Wenn jemand informiert ist, in welcher Schublade er die Unterlagen findet, ist das schon mal gut. Sicherer ist es, die Vorsorgevollmacht in Verbindung mit der Patientenverfügung beim Zentralen Vorsorgeregister zu registrieren und das Testament beim Amtsgericht zu hinterlegen.

Susan Tuchel

KATJA KRATER

Karriere ist mehr als nur Geld –
es ist Ihre Reise zur Selbstverwirklichung!

- Sind Sie bereit, den nächsten Schritt in Ihrer Karriere zu machen?
- Katja Krater unterstützt Sie dabei, Ihr Potenzial zu entfalten und Ihre Persönlichkeit zum Strahlen zu bringen.
- „Der Maßanzug Ihrer Karriere wartet auf Sie. Starten Sie Ihre Reise noch heute!"
- Vereinbaren Sie ein kostenloses Erstgespräch: **www.katja-krater.com**





VON MENSCHEN, MENTALITÄT UND MITEINANDER

Der Fachkräftemangel ist Mythos, Fluch und Chance für Unternehmen zugleich. Für Annemarie Zoppelt, geschäftsführende Gesellschafterin der talentrix consulting GmbH sowie HR Matchmakerin, ist er jedoch oft „hausgemacht“. Warum werden Bewerberinnen und Bewerber mit 30 Jahren immer noch aufgrund ihrer Mathematik-Note im Abitur bewertet, statt ihre Berufserfahrung in die Waagschale zu werfen? Zoppelt bemängelt außerdem, dass der Bewerbungsprozess heutzutage immer noch komplex sei und oft einem Hindernisparcours ähnelt. Und dann hören die Bewerberinnen und Bewerber im Rekrutierungsprozess oft wochen- oder monatelang nichts mehr. Arbeitnehmer 50 plus werden gar nicht erst eingestellt oder frühzeitig ausgesiebt, obwohl sie wertvolle Erfahrung mitbringen, während junge Mitarbeiter nach ein bis zwei Jahren das Unternehmen oft wieder verlassen.

talentrix-consulting.com

Neue HR-Segel setzen

Annemarie Zoppelt hat bereits viele Unternehmen auf den richtigen Kurs gebracht. Die ursprünglich studierte Übersetzerin und Kosmopolitin lebt Diversity und bringt als Brückenbauerin zwischen den Kulturen die Feinheiten mit, auf die es im interkulturellen Unternehmenskontext ankommt. Mit der talentrix consulting GmbH begleitet sie mittlerweile mittelständische und veränderungsoffene Unternehmen und bringt sie auf den Weg zu einem sichtbaren und authentischen Arbeitgeber. Mithilfe einer kulturbasierten Arbeitgebermarke setzt sie mit ihrem Co-Gründer Nico Wittig auf wirksame Methoden und kollaborative Ansätze. Diese ermöglichen, implizites Wissen aus dem Unternehmen zu nutzen sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv in den Lösungsprozess zu integrieren. Mit ihrem Dreiklang „Menschen, Mentalität und Miteinander“ möchte Zoppelt erreichen, dass der Mensch wieder in den Fokus gelangt und dies Einzug in die Köpfe der Unternehmenslenker hält. „Macht endlich das Licht an und leuchtet den Menschen den Weg zu eurem Unternehmen. Seid sichtbar und macht es den Menschen so einfach wie möglich, euch zu begegnen. Je besser der Weg ausgeleuchtet ist, umso besser finden sie den Weg zu euch“, erklärt Zoppelt.

Konkret heißt das für eine bessere HR-Strategie: Bewerber nicht nur nach ihren Noten zu bewerten, sondern ganzheitliche Bewertungsmethoden, Berufserfahrung, Soft Skills und relevante Projekte stärker zu berücksichtigen. Auch das Vereinfachen des Bewerbungsprozesses durch klar definierte und schlanke Verfahren hilft dabei, schneller auf potenzielle Bewerber zu reagieren. Wichtig: Die Bewerber während des Prozesses immer auf dem Laufenden zu halten. Um den Erfahrungsschatz von Arbeitnehmern 50 plus im Unternehmen zu nutzen, sollten altersfreundliche Einstellungspraktiken und Programme zur Wiedereingliederung implementiert werden.

Frische Impulse schaffen neue Räume

„Das Denken und Verharren im Mangel ist nicht zielführend und kann lähmen, umso mehr braucht es einen frischen Wind in den Köpfen und Betrieben“, so Zoppelt. Damit diese Umbrüche stattfinden können, brauchen Personalverantwortliche das richtige Mindset. „Mitarbeiter in Personalabteilungen müssen sich auch bewusst machen, mit welchem Verständnis sie jeden Tag an ihre Aufgaben herangehen. Vielerorts herrscht immer noch die Auffassung, am Ende des Monats nur die ‚Lohntüte‘ herausgeben zu müssen, das Personal zu verwalten und mehr nicht.“

Dalia El-Gowhary



> „Das Denken und Verharren im Mangel ist nicht zielführend und kann lähmen, umso mehr braucht es einen frischen Wind in den Köpfen und Betrieben.“

zurück zum Inhalt

ANNEMARIE ZOPPELT

// Annemarie Zoppelt setzt Akzente in Positionierung, Markenbildung und Selbstmarketing in HR. Ihre Expertise umfasst Employer Branding, HR Branding und Personal Branding sowie strategisches Recruiting.

// Annemarie Zoppelt ist ursprünglich studierte Übersetzerin und hat Marketingkommunikation an der WAK in Köln studiert. Sie hat Ausbildungen im Systemischen & Agilen Coaching absolviert sowie weiterführende Ausbildungen im Bereich Recruiting & Verkaufspsychologie abgeschlossen.

// Mit ihrem Co-Partner führt sie die talentrix consulting GmbH in Köln, wo sie auch lebt. Als Coach und Beraterin hat sie viele Menschen in ihrer persönlichen Entwicklung begleitet und transformative Veränderungen ermöglicht. Ihre Arbeit ist geprägt von einem tiefen Verständnis für die Bedürfnisse ihrer Klienten und einer klaren Vision für deren Potenzial.

// In ihrer Freizeit trifft sie gerne Menschen, sie reist gerne und beschäftigt sich mit Kunst und Fotografie.

HR Innovation Challenge

Am 9. September 2024 bietet die Unternehmerin eine HR Innovation Challenge an, die die Vorteile eines Hackathons (Wortschöpfung aus Hack- und Marathon, eine kollaborative Soft- und Hardwareentwicklungsveranstaltung) mit denen eines Barcamps (einer Tagung mit offenen Workshops) kombiniert. Das Event bietet eine Plattform, auf der interdisziplinäre Teams aus dem HR-Bereich zusammenkommen, um an realen Fallstudien zu arbeiten und innovative Lösungen für die drängendsten Herausforderungen ihrer Personalarbeit zu entwickeln.

VON A NACH B
MIT E.
FÖRDERN WIR.

Energieerzeugung, Speicherung, Ladeinfrastruktur oder der Ausbau Ihrer E-Flotte: Wir fördern Ideen, die Sie auf dem Weg zu mehr Nachhaltigkeit im Mittelstand voranbringen.

Fragen Sie Ihre Hausbank nach einer NRW.BANK-Förderung.

NRW.BANK
Wir fördern Ideen

9 FRAGEN AN ...

Prof. Dr. Anja Steinbeck

Rektorin der Heinrich-Heine-Universität (HHU) Düsseldorf

1 Welches sind Ihre Lieblingsecken oder bevorzugten Viertel?

Das sind selbstverständlich der Campus der Heinrich-Heine-Universität und Oberkassel. Aber ich gehe auch sehr gerne im Grafenberger Wald spazieren oder fahre mit dem Fahrrad am Rheinufer entlang. Und der Carlsplatz darf natürlich nicht fehlen.

2 Wo gehen Sie lieber nicht hin?

Nüchtern an Altweiber in die Altstadt.

3 Was sollte man als Einwohner oder Besucher der Stadt nicht verpassen?

Die Rheinkirmes. Wahrscheinlich bin ich einer der wenigen in Oberkassel lebenden Menschen, der sich jedes Jahr auf die Rheinkirmes freut. Außerdem sollte man die vielen tollen Ausstellungen und Museen besuchen sowie die zahlreichen sehr guten Restaurants ausprobieren.

4 Was vermissen Sie am meisten, wenn Sie unterwegs sind?

Sehr vieles, daher versuche ich das berufliche Reisen auf das Nötigste zu reduzieren.

5 Wie hat sich Düsseldorf in den letzten Jahren verändert und welche Auswirkungen hat dies auf das Leben der Menschen in der Stadt?

Es gibt mehr Radwege und mehr Bereiche, in denen man vor einem Restaurant draußen sitzen kann. Das finde ich großartig, denn in der Innenstadt kommt man in der Regel sehr gut ohne Auto zurecht. Diese Entwicklung wirkt sich positiv auf die Luftqualität, den Geräuschpegel und die Stimmung der Menschen aus.



© HHU/Kay Herschelmann

zurück zum Inhalt

9 FRAGEN AN ...

Prof. Dr. Anja Steinbeck



6 Was sind typische Eigenheiten des Düsseldorfer Stadtlebens?

Typisch für das Stadtleben sind interessierte Offenheit, ehrliche Freundlichkeit und ein toller Zusammenhalt. Überall trifft man Bekannte und Freunde, ohne dass man sich eingeengt fühlt.

7 Was würden Sie als Oberbürgermeister als erstes ändern?

Ich würde das Matterhorn hierher versetzen. Im Ernst: Eine Fußgängerbrücke zwischen der Oberkasseler Brücke und der Rheinkniebrücke wäre prima. Ähnlich der Millennium Bridge in London, nur etwas dezenter.

8 Wo gehen Sie gerne essen?

Askitis, Brasserie Stadthaus, Byliny, Essbar, Li Beirut, Nørds, Parlin, Prinzinger, 20° Restobar, Rocaille, Rubens, Saitta, Saittavini, Spoerl Fabrik, Stappen, Staudi`s und in viele andere Restaurants.

9 Düsseldorf ist für Sie ...

Ich bin in Wiesbaden aufgewachsen und habe lange geglaubt, dort sei meine Heimat. Das hat sich geändert. Inzwischen bin ich sehr glückliche Düsseldorferin, denn die Stadt bietet eine sehr hohe Lebensqualität. Also: Düsseldorf ist meine Heimat (geworden).

Polestar



Polestar 3: Energieverbrauch kombiniert: 19,7 – 23,0 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, CO_2-Klasse: A (Vorläufige Werte. Finale Zertifizierung ausstehend.)
Polestar 4: Energieverbrauch kombiniert: 17,8 – 21,7 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, CO_2-Klasse: A

Jetzt im Space Düsseldorf erleben und unter polestar.com

Wirtschaft



© Michael Gstettenbauer

MEHRWERT MATCHMAKING

IKB-Finanzierungs-plattform für Unternehmen

Die Deutsche Industriebank AG feiert in diesem Jahr ihr 100-jähriges Bestehen. Seit 2022 gibt es ein Joint Venture mit dem Technologieunternehmen Hypoport, das mit fundingport eine unabhängige Online-Finanzierungsplattform geschaffen hat. Diese gehört nun mit zum Angebotsport-folio der IKB. Wir trafen den Bereichsleiter Andreas Feustel und die Großkundenbe-treuerin Lena Meletzki in der IKB-Zentrale in Düsseldorf Golzheim.

zurück zum Inhalt

Die IKB gehörte 2007 bei der Bankenkrise zu den Bad Banks, weil sie unter anderem in verbriefte Hypothekendarlehen aus den USA investiert hatte, wurde von der KfW gerettet und kann heute wieder ordentliche Kapitalkennziffern vorweisen. War das mit ein Grund für Sie, vor zwei Jahren zur IKB zu wechseln und die Bereichsleitung für den neu gegründeten Finanzierungsmarktplatz zu übernehmen?

Andreas Feustel: Mich hat vor allem überzeugt, dass die Bank sich wieder auf ihre Wurzeln besonnen hat und den Mittelstand und die Kreditvergabe in den Fokus stellt. Und natürlich hat mich das Digitalisierungsprojekt mit fundingport gereizt, weil die IKB die einzige Firmenkundenbank ist, die eine eigene Plattformstrategie verfolgt. Wir sind davon überzeugt, dass sich diese Form der Kreditvergabe angesichts des technologischen Fortschritts langfristig genauso durchsetzen wird wie die Plattformen für private Kredit- und Baufinanzierungen. Bei den Baufinanzierungen läuft mittlerweile etwa jeder zweite Euro über eine Plattform. Und was die Finanzsituation der IKB anbelangt, ist die Bank heute profitabel, verfügt über eine komfortable Kapitalausstattung und eine angemessene Liquidität.

Wie funktioniert Ihre Plattform?

Andreas Feustel: Zunächst ist es ja nicht unsere alleinige Plattform, sondern ein Gemeinschaftsprojekt, das wir mit einem führenden Anbieter in diesem Segment entwickeln. Eine Plattform muss nach unserer Überzeugung unabhängig von einer Bank agieren, um die Neutralität für die Marktteilnehmer zu wahren. Bei fundingport können in- und ausländische Banken einsteigen. Die Vision der Finanzierungsplattform ist, dass Produkt und Beratung voneinander getrennt werden. Stellen Sie sich vor, Sie könnten als Unternehmen zur IKB oder zu einem anderen Finanzinstitut gehen und einen Kredit beantragen. Wenn der Bankberater Ihrer Wahl keine eigene Finanzierung bereitstellen kann, z. B. weil die Marktfolgeeinheit eine abweichende Risikoeinschätzung hat, könnte Ihr Berater Ihren Kreditwunsch – zunächst anonym – mit einer Bank der Finanzierungsplattform matchen. Der Berater bzw. die Bank Ihrer Wahl ist so in der Lage Kredite fremder Institute in die Beratung einbeziehen zu können. Sie selbst müssen sich um nichts kümmern, weil die Angebote für Sie sondiert und die nur einmal eingereichten und zur Kreditprüfung erforderlichen Unterlagen den potenziellen Banken zur Verfügung gestellt werden. Am Ende wird Ihnen eine Auswahl möglicher Angebote präsentiert und Sie werden bis zur Auszahlung unabhängig begleitet. Was bei anderen Banken noch Zukunft ist, ist bei uns bereits Realität.

Wirtschaft



„Mit fundingport können wir Unternehmen und Kunden matchen, ähnlich wie bei einer Dating-Plattform."

Lena Meletzki, Großkundenbetreuerin IKB-Finanzierungsmarktplatz

zurück zum Inhalt



> Wir versetzen Banken in die Lage, ihre Produkte besser zum Kunden zu bringen und der Kunde kann schnell und effizient seine Investitionen realisieren.

Andreas Feustel, Bereichsleiter IKB-Finanzierungsmarktplatz

Und das kostet die Unternehmen?

Andreas Feustel: Grundsätzlich nichts, weil die Banken mit fundingport und der vermittelnden Bank abrechnen. Das ist für den Kunden vom ersten Moment an transparent. Für die Banken, die das Geschäft mit den Unternehmen machen, lohnt sich der Deal, weil sie mithilfe der Plattform neue, bonitätsstarke Kunden gewinnen, ohne diese selbst akquirieren zu müssen. Das spart in Zeiten des Fachkräftemangels viel Manpower im Kundenberatungsgeschäft und den Firmenkunden die Anfrage bei verschiedenen Finanzinstituten und Termine mit Kundenberaterinnen und Kundenberatern sowie das Aufbereiten der bankenüblichen Formalia. Was für die Kunden auch wichtig ist: Sie können beim Bankberater ihres Vertrauens bleiben und über ihn einen Kredit bei einer anderen Bank oder Sparkasse bekommen.

Lena Meletzki: Ein weiterer Vorteil liegt darin, dass wir Unternehmen und Kunden matchen können, die sich, ähnlich wie bei einer Dating-Plattform, im wahren Leben nie kennengelernt hätten. Selbst trotz Ausschreibungsgebots im öffentlichen Sektor werden dort immer wieder die gleichen Anbieter einbezogen. Dabei gibt es in Deutschland allein mehr als 1500 Sparkassen und Volksbanken mit teils sehr unterschiedlicher Strategie. So haben wir bereits Kunden unterstützt, die von ihrer finanzierenden Bank mehr als 500 Kilometer entfernt sind. Die Plattform unterscheidet nicht zwischen Stadt und Land. So erreichen auch kleine Institute oder Banken in wirtschaftsschwachen Regionen Kunden mit guter Bonität und die Kreditvergabefähigkeit des Bankenmarkts wird optimal ausgeschöpft, um die dringend notwendigen Investitionen finanzieren zu können.

Können das nicht auch FinTechs? Die bieten doch auch besonders spezialisierte Finanzdienstleistungen und kundenorientierte Finanzdienstleistungen an.

Lena Meletzki: FinTechs sind technisch sehr weit, keine Frage. Wir sind als Bank reguliert und agieren auf Augenhöhe. Ich sage gerne, wir sprechen „bänkisch“ miteinander und jeder Bankberater versteht, was wir meinen. Wir kommen auf diese Weise sehr schnell zu einem guten Ergebnis für den Kunden. Hinzu kommt, dass FinTechs kleine und mittlere Unternehmen als Zielgruppe haben, während bei fundingport große Kreditvolumina von im Durchschnitt 10 Mio. Euro gematcht werden, immer mit dem Ziel, den Kunden zu optimalen Finanzierungsbedingungen zu verhelfen, das läuft standardisiert im Hintergrund – also genauso wie bei einer privaten Baufinanzierung.

zurück zum Inhalt

Wie weit ist die Plattform denn schon gediehen und von welchen Umsätzen reden wir?

Andreas Feustel: Stand heute sind bereits mehr als 257 Banken bei fundingport, darunter 15 ausländische Banken. Sie bringen ihre Kreditprodukte nach Deutschland, um hier im Mittelstand via Plattform Kunden zu gewinnen und sparen sich eine teure Filialexpansion im Inland (Deutschland). Allein uns in der IKB wurden in den letzten zwei Jahren bereits mehr als 300 große Kundenprojekte anvertraut, bei denen wir diesen neuen Weg gehen durften. Nicht alle haben wir an Banken weitergeleitet, da wir gerade zu Beginn des Geschäftsmodells auf Klasse statt Masse setzen. Finanzierende Banken sind die Kunden von fundingport und die machen vor allem dann begeistert mit, wenn sie gut vorbereitete Projekte von guten Kunden erhalten. Der Mehrwert, den wir den Kunden und Banken damit bieten, spricht sich herum und wir haben bereits Stammkunden, die mit dem zweiten oder sogar dritten Projekt auf uns zukommen.

Lena Meletzki: Unter unseren Kunden sind auch viele Projektentwickler, die Kredite für Erneuerbare Energien im Bereich von 5 Mio. Euro bis in den oberen zweistelligen Millionenbetrag benötigen und die für die Transparenz der Online-Plattform sehr dankbar sind. Aber auch Unternehmensvertraute wie Wirtschaftsprüfer, selbstständige Finanzierungsberater, Rechtsanwälte, Steuerberater und Versicherungsmakler nutzen die Plattform, um für ihre Kunden die bestmögliche Finanzierung auf dem Markt zu bekommen, ohne dabei eine spezifische Bank empfehlen zu müssen.

Kommen wir zum Thema Nachhaltigkeit. Wie groß ist denn der Investitionsbedarf im Mittelstand?

Andreas Feustel: Es ist schwer verlässliche Zahlen zu erhalten, da die Kunden ihren Investitionsbedarf oft erst ermitteln, unter anderem mit Hilfe des ESG-Advisory unserer Bank, welches wir ebenfalls neu anbieten. Laut Klimabarometer der KfW, welche eine repräsentative Studie durchgeführt hat, liegt der Bedarf bei etwa 190 Milliarden pro Jahr, nur, damit die Klimaziele erfüllt werden können. Die KfW spricht von fünf Billionen bis Mitte des Jahrtausends.

Und wieviel Milliarden werden de facto in die Klimawende investiert?

Andreas Feustel: Im letzten Jahr waren es 72 Milliarden und das waren preisbereinigt schon 18 Prozent mehr als im Vorjahr. Aber wir hoffen darauf, dass mit der konjunkturellen Belebung im zweiten Halbjahr die Investitionsbereitschaft bei den Unternehmen wieder steigt. Übrigens sind bei diesen Berechnungen die Investitionen der kommunalen Unternehmen noch nicht eingepreist. Da kommen noch einmal 250 Milliarden pro Jahr für die Klimawende hinzu.

Also müssen die Firmen investieren?

Andreas Feustel: Spätestens zu dem Zeitpunkt, an dem sie regulatorisch eingeholt werden. Aber die Frage ist doch, wer hilft den Unternehmen dabei, diese Investitionen zu realisieren? Letztendlich ist das eine Win-Win-Situation: Wir versetzen Banken in die Lage, ihre Produkte besser zum Kunden zu bringen und der Kunde kann schnell und effizient seine Investitionen realisieren. Das ist das Ziel, das ist der Mehrwert für alle Beteiligten. Dieser Impuls geht vom Bankenstandort Düsseldorf aus und darauf sind wir stolz.

Susan Tuchel

IKB DEUTSCHE INDUSTRIEBANK AG

Die IKB Deutsche Industriebank AG ist eine deutsche Bank mit Sitz in Düsseldorf, die sich auf die Finanzierung des gehobenen deutschen Mittelstands spezialisiert hat. 1924 gegründet, ist sie seit nunmehr 100 Jahren im deutschen Mittelstand verwurzelt. Die Bank hat sich im Laufe der Jahre durch Krisenzeiten und strukturelle Veränderungen im Finanzsektor nachhaltig weiterentwickelt. Als Plattformanbieter für Unternehmensfinanzierungen – der einzige Multibankenansatz mit Banklizenz – erweitert die IKB AG ihr Leistungsangebot mit dem IKB-Finanzierungsmarktplatz.

zurück zum Inhalt



© Adobe Stock

NIE WIEDER GEFÜHLE OHNE DATEN

Wie Marken mit den richtigen Emotionen erfolgreicher sein können

In der Geschäftswelt dominieren heute Algorithmen, KI und Big Data. Man fragt sich: Wo bleibt da der Mensch? Haben Gefühle in dieser technokratischen Umgebung überhaupt noch einen Platz? Die Antwort ist ein klares Ja! Emotionen sind der geheime Zaubertrank für jedes Unternehmen. Sie sind der unsichtbare Faden, der Kunden und Marken miteinander verwebt. Dabei übernehmen sie drei zentrale Aufgaben: Differenzierung vom Wettbewerb, schnelle Identifikation und die Schaffung von Mehrwert.

zurück zum Inhalt

Differenzierung: Die Gefühlsfalle des Wettbewerbs

Stellen Sie sich vor, Sie stehen im Supermarkt vor dem Regal mit Schokoriegeln. Die Auswahl ist überwältigend, und irgendwie sehen alle gleich aus. Doch plötzlich greifen Sie wie von Zauberhand gesteuert zum vertrauten Riegel mit dem roten Logo und der weißen Schrift. Warum? Weil dieser Schokoriegel Gefühle weckt: Erinnerungen an Kindheit, Geborgenheit und vielleicht sogar an das wohlige Gefühl, heimlich eine Süßigkeit genascht zu haben. Marken wie Apple, Coca-Cola und Nike haben das perfektioniert. Sie verkaufen keine Produkte, sie verkaufen Emotionen. Und diese machen sie unverwechselbar.

Identifikation: Der emotionale Blitz

In unserer hektischen Welt, in der Informationen im Sekundentakt auf uns einprasseln, sind Gefühle der schnelle Weg zur Identifikation. Man denke an Dove und ihre Kampagne für „echte Schönheit“. Sofort wird klar, wofür die Marke steht: Authentizität und Selbstliebe. Gefühle wirken wie ein Blitz, der uns in Bruchteilen von Sekunden erkennen lässt, was eine Marke ausmacht. Und dieser Blitz trifft uns direkt ins Herz – schneller als jede rational durchdachte Werbebotschaft.

Mehrwert: Gefühle zahlen sich aus

Aber es geht nicht nur um Blitz und Zauber. Es geht um Geld. Ein Liter Wasser aus dem Hahn kostet zwei Cent. Ein Liter aus dem Evian Atomizer bis zu 118 Euro. Gefühle sind so wertvoll, sie rechtfertigen (fast) jeden Preis. Eine Studie von Harvard Business Review zeigt, dass Kunden, die emotional gebunden sind, einen höheren Customer Lifetime Value aufweisen. Sie geben mehr Geld aus, kaufen öfter und empfehlen die Marke weiter. Kurz gesagt, sie sind das Gold der Markenwelt. Wer Emotionen richtig einsetzt, sitzt auf einer Goldmine.

Nun stellt sich die Frage: Wie findet man die richtigen Emotionen für seine Marke? Hier gibt es mehrere Wege – jeder mit seinen eigenen Tücken:

Intuition und Empathie – der Weg für Genies

Unternehmer wie Steve Jobs konnten intuitiv erfassen, welche Gefühle ihre Produkte wecken sollten. Doch solche Genies sind selten, und auf diese Methode zu setzen, gleicht einem Lottospiel.



© Jens Erbeck

Thomas Walter, Inhaber von good-market.ing

zurück zum Inhalt

Trial and Error – die häufigste Praxis

Man strengt sich an, probiert und schaut, was funktioniert. Das kann teuer und langwierig sein. Wer hat schon Lust, sich durch ein emotionales Minenfeld zu tasten, nur um am Ende vielleicht ein kleines Erfolgserlebnis zu haben? Die Marken, bei denen das nicht geklappt hat, kennen wir nur deswegen nicht, weil es sie nicht mehr gibt.

Konkretes Messen – der Traum aller Marketer

Doch bisher war es schwierig, Emotionen präzise zu messen und in eine verwertbare Form zu bringen. Die vielbesprochenen Neuromarketing-Methoden sind in der Praxis nicht viel mehr wert als ein Fieberthermometer für die Diagnose einer Krankheit: Man weiß, dass Emotionen im Spiel sind. Aber nicht welche. Dabei gibt es, nicht zuletzt wegen der Entwicklungen im Bereich KI und Machine Learning Tools wie den Emotional Profiler, die es ermöglichen, emotionale Profile für Marken auf quantitativer Basis zu ermitteln.

So werden aus Daten Gefühle

Für eine solche „Gefühlsmessung“ werden tausend und mehr Menschen aus der vorher definierten Zielgruppe befragt. Ihre Aufgabe: Sie sollen ein genormtes Set von 52 emotionalen Begriffen wie z. B. Angst, Freundschaft, Kreativität, Hoffnung oder Zuversicht bewerten. Und zwar dahingehend, wie gut oder schlecht die Begriffe zur jeweiligen Marke passen. Ein Algorithmus – im Fall des Emotional Profiler waren Mathematiker der Universität Münster an der Entwicklung beteiligt – wertet diese Antworten aus und deckt darin verborgene Zusammenhänge und Strukturen auf.

Unendliche Gefühle

Aus den spezifischen Kombinationen der 52 Begriffe können so bis zu 1032 verschiedene Gefühle erkannt, gemessen und unterschieden werden. Das Ergebnis? Ein emotionales Profil, das für jede Marke einzigartig ist. So weiß der Unternehmer genau, welche Gefühle er ansprechen muss.

Nutzen kann das praktisch jedes Unternehmen – sei es um seine Kunden besser zu verstehen, die Marke klarer zu positionieren oder um festzustellen, wie sich das eigene Unternehmen für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anfühlt.

Thomas Walter

good-market.ing

iff INSTITUT FLORIAN FUNFACK

FLO RIAN FUNF ACK





UNTERNEHMENSBERATUNG UND COACHING

Seit mehr als 20 Jahren unterstützen wir Unternehmen bundesweit in den Bereichen Mitarbeiterführung, Vertrieb und Verkauf. Unser Ziel ist es, durch Seminare, Coachings und in 1:1 Beratungen Unternehmen und Selbstständige erfolgreicher zu machen. So schaffen wir profitables Wachstum.

INSTITUT FLORIAN FUNFACK GmbH
Engelsburgweg 8 · 78628 Rottweil
Telefon +49 7427 9312033
OFFICE@FLORIAN-FUNFACK.DE
https://www.florian-funfack.de

ERGONOMIE IM OFFICE

Im Mittelpunkt steht, worauf wir sitzen

Im Sitzen sind die Deutschen Weltmeister. Mit 554 Minuten sitzen wir über neun Stunden pro Werktag – so die aktuellen Zahlen des Gesundheitsreports 2023 der Deutschen Krankenversicherung (DKV) „Wie gesund lebt Deutschland“. Am Büroalltag kann Jürgen Hagendorn zwar nicht drehen, aber an den Stühlen, auf denen die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ihren Arbeitsalltag verbringen. Ich besuchte ihn in seinem Unternehmen in Düsseldorf-Eller.

© Shutterstock

zurück zum Inhalt

Sie schreiben auf Ihrer Website, dass es den „besten Stuhl“ nicht gibt, warum gibt es den denn nicht?

Jürgen Hagendorn: Weil wir Menschen nicht fürs Sitzen auf einem Stuhl gemacht sind. Als Jäger und Sammler waren wir ständig auf Achse und wenn wir müde waren oder gegessen haben, haben wir uns hingehockt oder auf einen Baumstumpf oder Stein gesetzt. Der Stuhl gehört aber schon lange zur Kultur unserer Gesellschaft und das Sitzen ist die Haltung, mit dem die meisten Menschen ihren Arbeitsalltag und oft auch ihre Freizeit verbringen. Durch langes Sitzen baut sich jedoch die Muskulatur ab und wir entwickeln Fehlhaltungen. Das haben viele Unternehmen erkannt und satteln um auf höhenverstellbare Schreibtische und Stehpulte.

Aber acht Stunden im Stehen Bildschirmarbeit, das macht doch keiner, oder?

Jürgen Hagendorn: Nein, aber wichtig ist, die Position öfter zu wechseln, zum Drucker zu gehen, oder mit dem Headset beim Telefonieren unterwegs zu sein. Da hat sich die Büroeinrichtungsphilosophie auch komplett geändert. Vor zwanzig Jahren hat man noch alles quasi vor der Nase des „Schreibtischtäters“ aufgebaut. Heute stehen die Aktenschränke grundsätzlich gegenüber.

> „Die meisten kommen erst, wenn sie ein Problem haben.“
>
> *Jürgen Hagendorn*



© Ludger Wunsch Photographie

zurück zum Inhalt



Jürgen Hagendorn, Silke Caspari und Vanessa Schönwald-Brand

JÜRGEN HAGENDORN

// Der staatlich geprüfte biologisch-technische Assistent tauschte den weißen Kittel gegen einen Job als EDV-Berater bei einem Büroeinrichter, stieg dann selber als Inhaber ein.

// Ende 2023 ging er mit www.hagendorn-bueroeinrichtungen.de online und beschäftigt zwei Mitarbeiterinnen in seinem Unternehmen in Eller, wo er seit 2007 erster Vorsitzender von IndividuEller e. V. ist. Die hat gerade ein Ladenlokal für ihre Stadtteilarbeit angemietet. Um Menschen zu ermöglichen, lange zu Hause zu wohnen, stellt Hagendorn dort eine Senioren-Stuhlserie aus. „Das ist für viele angenehmer, als in ein Sanitäthaus zu gehen."

// Sein Unternehmen ist außerdem eine Ausgabestation für den Gratis-Verleih von Lastenrädern (www.lastenrad-duesseldorf.de).

// Fußball spielt Hagendorn in Eller, seitdem er sechs ist. Er rief die Düsseldorfer Ü 60-Mannschaft ins Leben, die in diesem Jahr westdeutscher Meister wurde.

Gut, ich stehe also ab jetzt öfter während der Arbeit auf, was soll der Stuhl denn ergonomisch können?

Jürgen Hagendorn: Er muss sich drehen lassen und höhenverstellbar sein. Gut ist auch, wenn sich die Sitzfläche nach vorne oder hinten verstellen lässt, denn Mitarbeiter haben unterschiedliche Körpergrößen und Figuren. Es gibt Stühle mit einer Lordosenstütze in der Rückenlehne. Wichtig ist, dass die Rückenlehne höhenverstellbar ist, im besten Fall auch die Armlehnen. Viele Menschen empfinden es als entspannend, wenn der Anpressdruck der Rückenlehne auf ihr Körpergewicht eingestellt ist, sie also wippen können. Und es gibt Stühle, auf denen man verschiedene Sitzpositionen einnehmen kann wie beim norwegischen Klassiker Capisco mit Sattelsitz, der seit 40 Jahren unverändert so gebaut wird. Den sieht man sehr oft in Arztpraxen.

Wenn die Stühle so perfekt sind, warum sind Rückenschmerzen dann immer noch die Volkskrankheit Nummer eins?

Jürgen Hagendorn: Ein Stuhl ist kein Medikament, sondern eine präventive Maßnahme.

Es gibt zwei Hauptprobleme, die ich immer wieder in den Unternehmen beobachte. Die meisten sitzen einfach falsch. Wenn ich die Funktion der Stühle erkläre, demonstriere ich den Mitarbeitern, dass man am besten mit dem Rücken an der Rückenlehne runtergleitet, weil man dann automatisch ganz hinten auf dem Stuhl sitzt. Das prägt sich ein. Und das zweite Problem ist, dass die Mitarbeiter oft nicht mit der Technik ihrer Stühle vertraut sind. Deswegen bekommt bei mir niemand einen Stuhl ohne eine kleine Schulung.

Bringen Sie die Stühle zum Testen dann in die Unternehmen oder kommen die Kunden zu Ihnen?

Jürgen Hagendorn: Ich kann natürlich nicht alle Stühle, die Sie hier sehen, in ein Unternehmen bringen, aber drei bis vier schon. Und dann lade ich die Mitarbeiter immer ein, bei mir die Stühle zu testen. Ich sage immer: Idealerweise benutzen Sie Ihr eigenes Popometer.

Was stellt man zuerst ein, die Tischhöhe oder den Stuhl?

Jürgen Hagendorn: Immer zuerst den Stuhl. Wenn man dann zum Tisch rollt, dann sollten sich die Armlehnen in Verlängerung des Tisches befinden. Die Faustregel ist ein 90 Grad-Winkel zwischen Ober- und Unterschenkel und Ober- und Unterarm. Das funktioniert natürlich nur, wenn der Schreibtisch höhenverstellbar ist.

Sie haben nicht nur Bürostühle im Sortiment, sondern richten Büros ein, von der 3D-Planung und Lieferung bis zur Montage. Ab welcher Auftragsgröße?

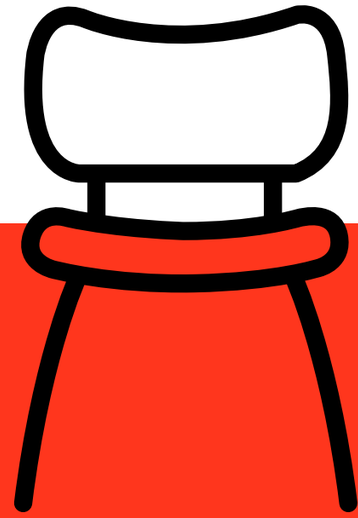
Jürgen Hagendorn: Ab jeder. Ich liefere jeden Stuhl aus, bringe ihn ins Unternehmen, in Praxen und Kanzleien, aber genauso gut ins Homeoffice.

Welche Trends sehen Sie in Bezug auf ergonomische Büromöbel und Arbeitsplatzgestaltung?

Jürgen Hagendorn: Nachhaltigkeit ist ungebrochen seit Jahren der größte Trend. Viele Materialien lassen sich recyclen oder man nimmt Stoffe, die aus recycelten Kunststoffen hergestellt wurden.

Susan Tuchel

„Ein guter Stuhl ist eine präventive Maßnahme gegen Rücken- und Nackenprobleme."



Zur Geschichte des Stuhls

Erste Spuren der Herstellung von drei- oder vierbeinigen Hockern stammen aus der Jungsteinzeit. Die eigentliche Entwicklung des vierbeinigen Stuhles mit Sitzfläche und Rückenlehne begann vor 5.000 Jahren. Im Mittelalter machten Kaiser, Könige und Kirchenfürsten den Thron zum Symbol ihrer Herrschaft. Erst ab dem 18./19. Jahrhundert wurde das Sitzen auf Stühlen in weiten Bevölkerungskreisen allmählich zum Normalfall. Bequem auf einem Armstuhl saß jedoch meist nur der Hausherr, die übrigen Familienmitglieder und das Gesinde saßen auf Bänken und Hockern.

talentrix consulting



EUER KURS:
WACHSTUM UND DEM WETTBEWERB DAVONSEGELN?

Wir zeigen euch, wie Ihr mithilfe von Employer Branding effektiv eure Ziele erreicht! Entdeckt als mittelständisches Unternehmen dieses unverzichtbare Strategie-Instrument und die passenden Talente gehören euch.

HR INNOVATION CHALLENGE
9. September 2024 in Köln

ZUSAMMENKOMMEN, ZUSAMMENARBEITEN, innovative Lösungen finden: Interdisziplinäre HR-Teams, arbeiten gemeinsam an realen Fallstudien und entwickeln Lösungen für die drängendsten Herausforderungen ihrer Personalarbeit.

Exklusiv für ZOO:M-Leser nur 249,00 EUR statt 299,00 EUR.
Einfach E-Mail an:
a.zoppelt@talentrix-consulting.com
Stichwort: ZOO:M

talentrix consulting GmbH
Rudolfplatz 3 50674 Köln

https://talentrix-consulting.com
a.zoppelt@talentrix-consulting.com
+49 (0) 176 2274 2669



© XXX

GAME OF SALES

Wie Florian Funfack mit Lego-Bausteinen Verkäufer coacht



Florian Funfack ist Unternehmensberater, Vertriebsexperte, Coach. Seine Spezialität ist es, den Verkauf, die Königsdisziplin im Vertrieb, auf ein neues Level zu heben. Ursprünglich sollte Florian Funfack Arzt werden und die Praxis seines Vaters übernehmen. Weil er kein Blut sehen konnte, entschied sich Funfack stattdessen für eine Karriere im Finanzwesen. Nach einer Ausbildung zum Bankkaufmann und anschließender Tätigkeit in der Bank eröffnete ihm die Weiterbildung zum Versicherungsfachmann die Welt des Vertriebs. Das vorherrschende negative Image des Verkaufens und die allgemeine Abneigung gegen Verkäufer inspirierten ihn, eine neue Methode zu entwickeln, die den Verkaufsprozess erleichtert. Im Interview verriet uns Florian Funfack, was einen guten Verkäufer ausmacht.

www.florian-funfack.de

zurück zum Inhalt



> „Oft herrscht auf meine Frage: Wie genau kennen Sie Ihren Kunden, ein langes Schweigen."

Wie hat sich das Image des Verkäufers in den letzten Jahren verändert?

Das Image des Verkäufers war schon immer schlecht und hat sich in den letzten zehn Jahren noch weiter verschlechtert. Viele Menschen denken bei Verkäufern an schmierige Typen, die wenig arbeiten und viel Geld verdienen. Ich möchte dieses Bild ändern und den Verkäufern ihren verdienten Ruf zurückgeben, indem ich ihnen zeige, wie sie den Kunden in den Mittelpunkt stellen.

Wie schaffen Sie es, diese Einstellung zu ändern und den Verkauf zu erleichtern?

Der negative Ruf des Verkäufers basiert oft auf Stereotypen und negativen Erfahrungen, die Kunden gemacht haben. Um diese Einstellung zu ändern und den Verkauf zu erleichtern, ist es wichtig, eine kundenorientierte Herangehensweise zu verfolgen. Das bedeutet, den Fokus von reinen Abschlusszahlen auf die Bedürfnisse und Zufriedenheit des Kunden zu verlagern. Durch Empathie, Ehrlichkeit und transparente Kommunikation können Verkäufer das Vertrauen der Kunden gewinnen und langfristige Beziehungen aufbauen. Darüber hinaus ist eine kontinuierliche Weiterbildung und Selbstreflexion wichtig, um als Verkäufer weiter zu wachsen und professionell zu agieren. Oft herrscht auf meine Frage „Wie genau kennen Sie Ihren Kunden?" ein langes Schweigen.

Was sind die größten Herausforderungen im Bereich Vertrieb und Verkauf?

Viele Verkäufer haben zwar klare Ziele in Zahlen, aber es fehlt ihnen oft die emotionale Verbindung zu diesen Zielen. Außerdem sprechen sie oft in einem Fachjargon, der für Kunden schwer verständlich ist. Gute Verkäufer müssen lernen, einfach und klar zu kommunizieren und den Verkauf emotionalisieren. Der Schlüssel liegt darin, den Kunden zu verstehen. Viele Verkäufer gehen davon aus, dass der Kunde sie verstehen muss. Ich hingegen denke, dass wir zuerst die Welt des Kunden verstehen müssen, um eine Brücke zu bauen. Es ist wichtig, dem Kunden zuzuhören und seine Bedürfnisse zu erkennen. Letztendlich geht es darum, den Kunden als Partner zu sehen und gemeinsam Mehrwert zu schaffen, anstatt ihm nur Produkte oder Dienstleistungen anzubieten.

In Ihren Coachings verwenden Sie Lego-Bausteine. Wozu?

Ich lasse die Verkäufer mit Lego-Bausteinen Türme bauen. Diese Übung verdeutlicht, dass jeder Kunde beim Verkaufen unterschiedliche Vorstellungen und Bedürfnisse hat. Durch das Verständnis dieser individuellen Perspektiven können Verkäufer effektiv auf die Bedürfnisse des Kunden eingehen. Es ist sehr interessant zu sehen, wie unterschiedlich diese Türme meiner Workshop-Teilneh-

zurück zum Inhalt

mer aussehen. Der eine baut einen hohen Turm, der andere baut zunächst ein breites Fundament und der andere eine Mischung aus beidem. Die Türme verdeutlichen, dass jeder eine andere Vorstellung vom Verkaufen hat. Wenn ich die Welt des Kunden verstehe, kann ich den Verkauf erleichtern.

Haben Sie ein Beispiel für eine erfolgreiche Veränderung?

Ein Kunde, der ursprünglich sehr skeptisch war und sich für einen individuellen dreimonatigen Coaching-Prozess anmeldete, konnte in dieser Zeit mehr verkaufen als in den sechs Monaten zuvor. Er erkannte, dass es nicht nur um Verkaufstechniken geht, sondern auch darum, den Kunden und sich selbst besser zu verstehen.

Sie legen Ihren Fokus auf die Bereiche Mitarbeiterführung, Vertrieb und Verkauf. Wie hat sich das entwickelt?

Das ergab sich aus meiner Erfahrung im Vertrieb. Ich merkte, dass viele Verkäufer nicht bereit sind, sich zu verändern, dies aber von ihren Kunden erwarten. Mitarbeiterführung ist im Grunde auch eine Form des Verkaufs, bei der man den Mitarbeitern eine Vision verkauft, um gemeinsam Ziele zu erreichen.

Was hebt Ihre Beratungsfirma von anderen ab?

Meine Kunden schätzen es, dass ich Theorie und Praxis miteinander kombiniere. Wir setzen das Gelernte sofort um, sei es in großen Verkaufstrainings oder in 1-zu-1-Coachings. Da werden auch schon mal „direkte Verkaufsgespräche“ geführt. Außerdem gehe ich individuell auf die Bedürfnisse der Kunden ein, statt standardisierte Lösungen anzubieten. Meine Devise lautet: Inspirieren, Fördern und Fordern. Um neue Lösungsansätze zu entwickeln, besteige ich auch gerne schon mal mit meinen Kunden einen Berg. Das Finden und Entwickeln von Lösungen kann nur in einer Atmosphäre stattfinden, indem ich mich hinausbewege und inspirierende Orte aufsuche.

Welche Ratschläge haben Sie für Führungskräfte?

Auch Führungskräfte sollten emotionale Ziele haben und mehr mit Bildern und Emotionen arbeiten. Vertrauen ist die Basis sowohl für den Verkauf als auch für die Mitarbeiterführung. Indem wir klare und emotionale Visionen schaffen, können wir dieses Vertrauen aufbauen. Zudem ist es wichtig, dass Führungskräfte transparent über die Ziele, Strategien und Ergebnisse sprechen. Nur wer sein Ziel kennt, kann die richtigen Hebel setzen.

Dalia El-Gowhary

Wirtschaft

> „Das Image des Verkäufers war schon immer schlecht und hat sich in den letzten zehn Jahren noch weiter verschlechtert.“



FLORIAN FUNFACK

// Florian Funfack ist seit über 20 Jahren Führungs-und Vertriebscoach. Seine beruflichen Stationen im Banken- und Finanzsektor führten zur Gründung des eigenen Consulting-Unternehmens. Er bietet individuelle Trainings zum Thema Verkauf und Vertrieb an.

// Mit seinen Programmen und Schulungen hilft er Unternehmen dabei ihre Verkaufszahlen zu steigern.

// In seinem Workshop „Game of Sales“ vermittelt er praxisnahe Vertriebsstrategien. Zudem bietet er Unternehmen Unterstützung im Bereich Unternehmenswachstum und Mitarbeiterführung an.

// Florian Funfack lebt mit seiner Familie in Rottweil.

zurück zum Inhalt

MIT DEM POLESTAR 2 DURCH DÜSSELDORF

Polestar 2: Energieverbrauch kombiniert: 14,8–17,2 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, CO_2-Klasse: A



© Michael Gstettenbauer

Auf Probefahrt mit dem E-Auto

Die Limousine jagt los wie ein Sportwagen. 476 PS leistet die stärkste Version des Stromers, von null auf 100 km/h geht es in nur 4,2 Sekunden, Schluss ist bei 205 km/h. Zum Vergleich: Der aktuelle Einstiegs-911er Porsche benötigt 4,4 Sekunden.
Der Polestar 2 liegt sehr gut auf der Straße, die Lenkung ist direkt, das Fahrwerk direkt abgestimmt, straff aber nicht zu sehr.

Es ist tatsächlich meine erste Fahrt mit einem E-Auto. Ich muss mich zunächst daran gewöhnen, dass beim Gasgeben keine Motorengeräusche ertönen, aber schon nach ein paar Minuten bin ich voll in meinem Element. Das E-Auto macht wirklich Spaß, ist spritzig und wendig, ob im Stadtverkehr rund um die Kö – oder auf der Überholspur über die Rheinbrücke nach Oberkassel und weiter auf der Autobahn.

www.polestar.com/de

zurück zum Inhalt

Polestar im Close-Up

Das erste Modell des Polestar 2 betrat in 2019 den hart umkämpften Markt der Elektroautos und war eines der ersten Autos mit einem Android-Infotainmentsystem mit integrierten Google- Funktionen. Mit dem Modelljahr 2024 hat Polestar der 5-türigen elektrischen Fließheck-Limousine – erstmalig mit Heckantrieb - mit einer neuen Hightech-Frontpartie, Elektromotoren und Wechselrichtern der neuesten Generation und noch leistungsfähigere Batterien ein Update verpasst. Das Fahrzeug ist in 27 Märkten weltweit erhältlich. Bis Ende 2022 wurden 100.000 Fahrzeuge hergestellt.

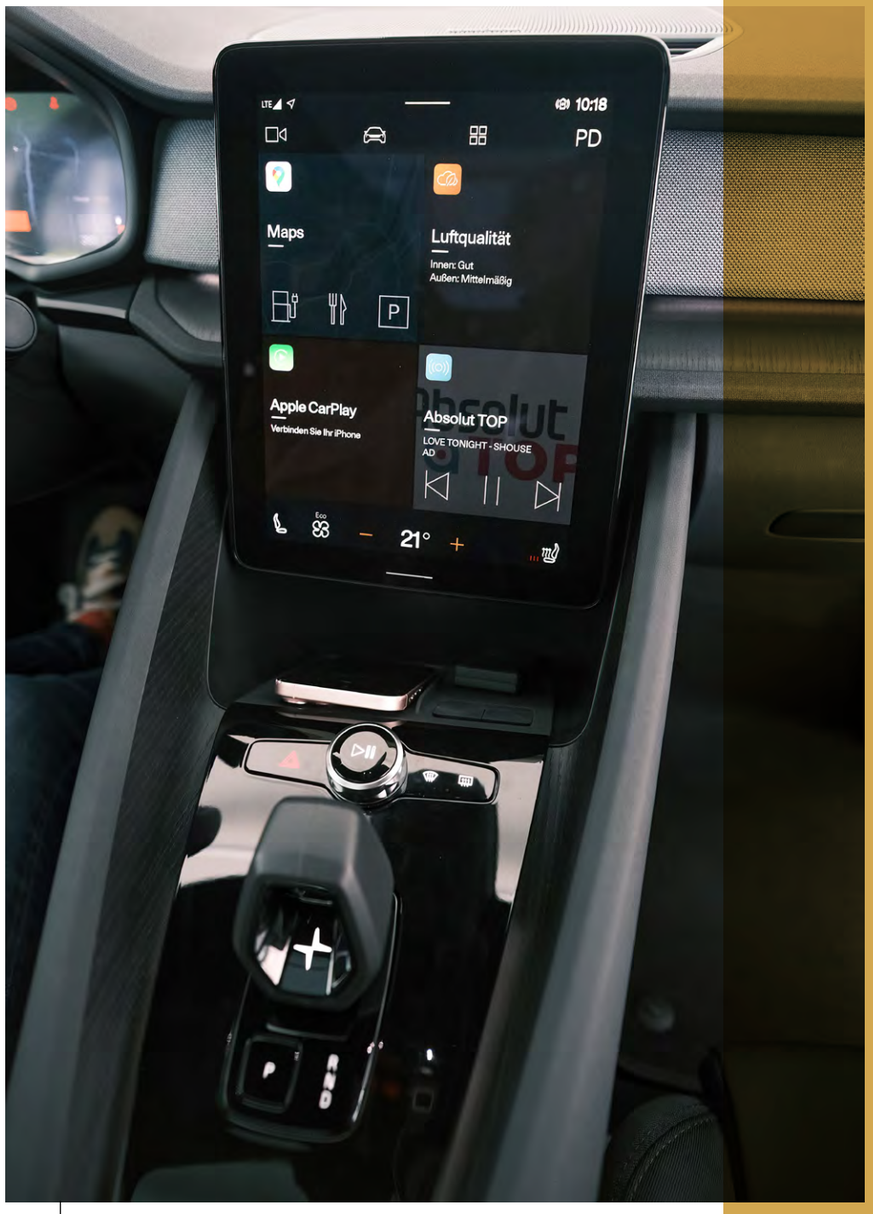
Gesteigerte Effizienz

Die Ausstattung der verschiedenen Polestar 2-Varianten mit verbesserten Lithium-Ionen-Batterien wirkt sich positiv auf Effizienz, Kapazität, Ladezeit und damit Reichweite aus. Insbesondere die Funktion zur Abschaltung des Frontmotors beim Long Range Dual Motor erweist sich als effektiv, um die Reichweite zu maximieren. Diese beträgt bis zu 593 km WLTP*, was einer Steigerung von 106 km entspricht. Der Standard Range Single Motor erreicht bis zu 546 km WLTP, eine Steigerung von 68 km, während die Long Range Single Motor Variante auf bis zu 655 km WLTP kommt, also 104 km mehr.

Trotz der größeren Batterien, der stärkeren Motoren, der größeren Reichweite und der höheren Leistung sind die Kohlendioxidemissionen bei den Versionen mit der neuen 82 kWh Batterie dank verbesserter Zellchemie um 1,1 Tonnen auf 5,9 Tonnen pro Fahrzeug gesunken (vorher 7 Tonnen pro Fahrzeug).

Das Interieur: reduced to the max

Das Platzangebot vorn ist für eine doch recht flache Limousine erstaunlich gut, die Kopffreiheit reicht für Personen mit einer Größe von bis zu 2,10 Meter. Schwarz und grau dominieren die Oberflächen. Die meisten Verkleidungen sind mit Stoff überzogen, die verwendeten Kunststoffe sind vegan. Hochkant auf der Mittelkonsole aufgesetzt befindet sich ein 11,2 Zoll großer Bildschirm. Dank des Betriebssystems von Google findet man sich hier schnell zurecht. Knöpfe gibt es kaum noch in der Limousine. Alles wird über den Bildschirm gesteuert. Statt Tacho zeigt ein 12,3 Zoll großes Display die üblichen Fahrzeugdaten wie Geschwindigkeit und Reichweite an. Das Infotainment beinhaltet serienmäßig den Kartendienst von Google, ebenso wie Freisprechanlage, Internetzugang und Web-Radio. Und die Bedienung funktioniert intuitiv.

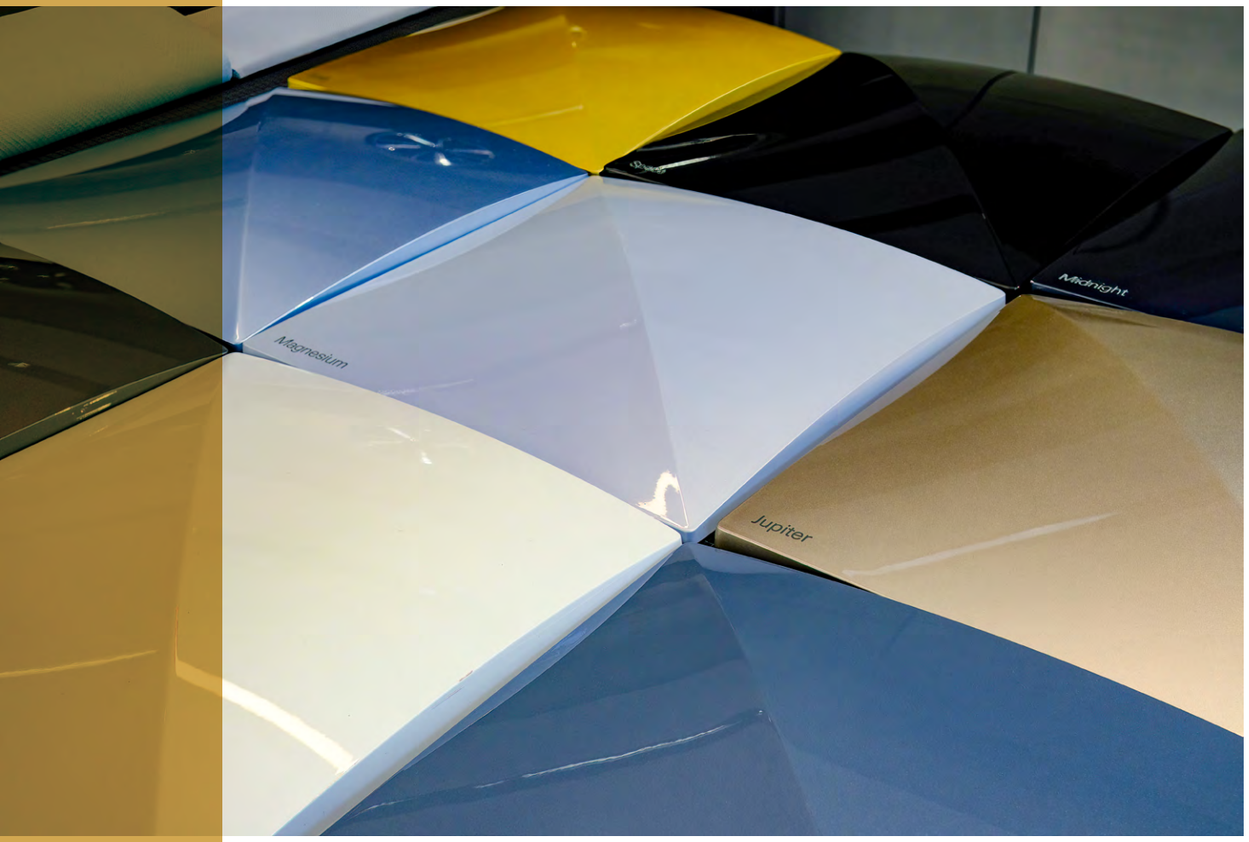


Über das 12.3 Zoll große Display kann intuitiv alles gesteuert werden.

Polestar 2: Energieverbrauch kombiniert: 14,8-17,2 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, CO_2-Klasse: A

** WLTP steht für Worldwide Harmonised Light-Duty Vehicles Test Procedure. Das bedeutet so viel wie „weltweit harmonisiertes Testverfahren für leichtgewichtige Nutzfahrzeuge“ und beschreibt ein neues Prüfverfahren, das den Verbrauch eines Fahrzeugs bestimmt.*

zurück zum Inhalt



Der Polestar 4 ist erstmals auch in Gold erhältlich.

Polestar 4: Energieverbrauch kombiniert: 17,8 – 21,7 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, CO_2-Klasse: A



Wirtschaft

Höchstwertung in Sachen Sicherheit

Trotz aller Sportlichkeit wird Sicherheit beim Polestar 2 großgeschrieben. Schließlich gehört die Marke immer noch zum Volvo-Verbund. Im Euro NCAP Test** belegte der Stromer mit fünf Sternen die Höchstwertung. An Sicherheitsfeatures bietet das Auto ab Werk eine Rückfahrkamera, einen Parkassistenten und ein Paket aus Systemen, die bei drohenden Kollisionen, dem Verlassen der Spur und dem Übersehen von Fahrzeugen im toten Winkel übernehmen. Die 360 Grad-Kameras gehören zur Serienausstattung. Hinzubuchen kann man: das Plus-, Pilot- oder Performance-Paket, ein Panorama Glasdach, eine Wärmepumpe oder eine straffere Abstimmung. Besonders den Parkassistenten finde ich in der Stadt sehr angenehm.

Polestar-Modelle

Das erste Modell, der Polestar 1, war ein Plug-in Hybrid, der Polestar 2 ist vollelektrisch. Mittlerweile sind auch Polestar 3, das erste SUV-Modell des Unternehmens und seit April 2024 der Polestar 4 auf dem Markt. Der Polestar 4, ein neuartiges SUV Coupé mit hoher Aerodynamik und einem großen Raumangebot, weist den bisher niedrigsten CO2-Fußabdruck aller Polestar-Fahrzeuge auf.

*** Euro NCAP (European New Car Assessment Programme ‚Europäisches Neuwagen-Bewertungs-Programm') ist eine Organisation die Crashtests mit neuen Automobiltypen durchführt und deren Sicherheit anhand der verfügbaren Sicherheitssysteme bewertet.*

zurück zum Inhalt

Wirtschaft

Polestar und Nachhaltigkeit

Der Polestar 4 wird in der SEA-Fabrik von Geely Holdings in Hangzhou Bay, China, hergestellt. Das Werk kombiniert grünen Strom, der mit dem I-REC-Wasserkraftzertifikat ausgezeichnet ist, mit Photovoltaikstrom vom Dach der Anlage. Die verstärkte Nutzung von kohlenstoffarmem Aluminium, dessen Schmelzvorgang mit Wasserkraft betrieben wird, trägt dazu bei, die Klimaauswirkungen weiter zu reduzieren. Darüber hinaus wurden erstmals Daten zum Anteil an recyceltem Aluminium in die Bewertung einbezogen. Die Teppiche im Innenraum werden aus recyceltem PET und die Bodenteppiche aus ECO-NYL hergestellt, das auch wiederverwertete Fischernetze enthält. Spezielle Türverkleidungen aus NFPP (Naturfaser-Polypropylen) sorgen dafür, dass bis zu 50 Prozent weniger neuer Kunststoff benötigt und eine Gewichtseinsparung von bis zu 40 Prozent erzielt wird. MicroTech, das erstmals im Polestar 3 eingeführt wurde, ist ein „bio-attributed“ Vinyl, bei dessen Herstellung Erdöl durch Kiefernöl ersetzt wird, und verfügt über einen Träger aus recyceltem Textil.

Performance

Der Polestar 4 ist das bisher schnellste Serienfahrzeug, das die Marke entwickelt hat. Der Sprint von 0 auf 100 km/h gelingt in nur 3,8 Sekunden, die maximale Leistung beträgt 400 kW (544 PS). Bei den Motoren handelt es sich um permanentmagnetische Synchronmotoren mit scharfer Lenkung und einem Fahrerlebnis für alle Fahrgäste. Aktuell liegen bereits über 2.300 Anmeldungen für eine Probefahrt des Polestar 4 vor – also Geduld mitbringen beim Buchen.

Alexandra von Hirschfeld



Polestar 4: Energieverbrauch kombiniert: 17,8–21,7 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, CO_2-Klasse: A



zurück zum Inhalt

Wirtschaft

Von der Tuning-Abteilung zur E-Auto-Marke

Polestar war zunächst als Tuning-Abteilung von Volvo gedacht. Einst als Rennsportteam gegründet, sollte die Marke sich nur die sportlichsten Modelle des schwedischen Herstellers vornehmen. So wie die „M“-Abteilung von BMW oder AMG bei Mercedes. Naheliegend, dass das erste Modell der mittlerweile ausgegliederten Marke ein Sportcoupé wurde. Seit 2017 ist Polestar als Marke eigenständig und baut nur noch Modelle mit E-Antrieb. Seinen Hauptsitz hat das Unternehmen in Göteborg, Schweden, und vertreibt seine Fahrzeuge online in 27 Märkten in Nordamerika, Europa und im asiatisch-pazifischen Raum. In Deutschland ist der Hauptsitz in Köln. In Düsseldorf befindet sich der Polestar Space an der Berliner Allee 51–53.

DEN POLESTAR SELBST TESTEN

HIER PROBEFAHRT BUCHEN >>

So einfach geht‘s:

1. **Modell auswählen: Wählen Sie zwischen Polestar 2, Polestar 3 und Polestar 4. Sie werden benachrichtigt, sobald Polestar 3 und Polestar 4 Mitte des Jahres verfügbar sind.**
2. **Ort auswählen: Im Polestar Space oder bei Ihnen**
3. **Datum und Uhrzeit wählen**

Polestar 4: Energieverbrauch kombiniert: 17,8–21,7 kWh/100 km, CO_2-Emissionen kombiniert: 0 g/km, CO_2-Klasse: A



zurück zum Inhalt



© VKKD

FIT UND „GELENK“IG:

eine Challenge für den Sommer

Gesundheit ist ein hohes Gut. Vielleicht ist sie auch ein Kredit, den wir abbezahlen mit dem, was wir auf unser Gesundheitskonto einzahlen. Bei vielen Menschen ist der Kontostand nicht ausgeglichen: Bei der jüngsten „Gesundheit in Deutschland aktuell“ (GEDA)-Studie des Robert Koch-Institutes (2022) gaben 17 Prozent der Erwachsenen an, an Arthrose zu leiden. Bei den über 80-Jährigen waren es sogar 41 Prozent. Die sogenannten muskuloskelettalen Erkrankungen führen zu chronischen Schmerzen und Funktionseinschränkungen und beeinträchtigen die Lebensqualität.

Von den hohen volkswirtschaftlichen Kosten in Anbetracht der demografischen Entwicklung einmal ganz zu schweigen: 30 Prozent der Frühberentungen lassen sich mittelbar auf eine Arthroseerkrankung zurückführen. Also her mit den neuen Gelenken?

„Auf keinen Fall. Fast der Hälfte meiner Patienten, die mit Arthrosebeschwerden zu mir kommen, empfehle ich, sich noch nicht operieren zu lassen und zunächst alle konservativen Therapien auszureizen“, betont Prof. Dr. Christoph Schnurr, Chefarzt der Klinik für Orthopädie im St. Vinzenz-Krankenhaus Düsseldorf. Nicht immer sind die Botschaften des Hauptoperateurs im EndoprothetikZentrum das, was Patientinnen und Patienten gerne hören wollen. Denn sind diese z. B. stark übergewichtig, versucht der Orthopäde, sie zu motivieren, erst einmal abzunehmen. Das hat gute medizinische Gründe, denn bei Übergewicht ist das Entzündungsrisiko nach der Operation bei Hüfte, Knie und Fuß größer und auch das Schmerzempfinden, weil die Belastung für das Gelenk sehr hoch ist. Neben der mechanischen Überlastung gibt es noch einen weiteren medizinischen Grund abzunehmen: Im weißen Fettgewebe befinden sich die so genannten Zytokine, die für Knorpelreduktionen mit verantwortlich sein können.

Ist Sport (Gelenk)-Mord?

Nicht jeder Mensch treibt gerne Sport. Manche lehnen sich gerne mit dem Hinweis im Sessel zurück, dass gerade Sportler sich einer erhöhten Verletzungsgefahr ihrer Bänder und Sehnen aussetzen und so ihr Arthroserisiko steigern. Richtig ist, dass intensive Stoß- und Rotationsbelastungen mit einem erhöhten Arthroserisiko verbunden sind. Dennoch wird zunehmend sportliche Betätigung sowohl in der Prävention als auch bei der Therapie von Arthrose eingesetzt. Wie wichtig Bewegung für die Gelenke ist, weiß auch Prof. Schnurr. Aber er kennt den Teufelskreislauf seiner Patientinnen und Patienten nur zu gut, die mit massiven Beschwerden und verminderter Lebensqualität zu ihm kommen: „Wenn es weh tut, versucht der Mensch, den Schmerreiz zu verhindern, bewegt sich also weniger. Ein Gelenk, das nicht bewegt wird, entwickelt jedoch sehr schnell einen Verschleiß, weil keine Gelenkflüssigkeit mehr produziert wird, die den Knorpel versorgt.“

Ist der Gelenkverschleiß so weit fortgeschritten, dass Knochen ohne Knorpelschicht auf Knochen reibt, lösen Mediatoren im Knie Nervenreize aus, die dem Gehirn Schmerz signalisieren. „Die Knochen selber haben keine Nerven, können also nicht schmerzen. Das Schmerzempfinden ist sehr unterschiedlich, ganz unabhängig von Alter oder Geschlecht“, klärt der Mediziner auf. Er kennt Patienten mit fortgeschrittener Arthrose, die kaum Beschwerden haben.

Ein Allheilmittel gegen den fortschreitenden Knorpelverschleiß hat der Mediziner nicht



> „Der Leidensdruck bei Arthrose ist sehr hoch und manche versuchen mit Methoden Geld zu verdienen, die erwiesenermaßen nicht helfen.“
>
> ***Prof. Dr. Christoph Schnurr, Chefarzt der Klinik für Orthopädie im St. Vinzenz-Krankenhaus Düsseldorf***



> Unser Behandlungsziel ist es immer, dass die Lebensqualität wieder ansteigt und gleichzeitig Gelenke mit schonenden Operationen erhalten werden.

Dr. Marc Fischbacher, Chefarzt der Klinik für Sportorthopädie im St. Vinzenz-Krankenhaus Düsseldorf

in der Schublade. „Selbst zu Stop-and-Go-Sportarten wie Basketball, Tennis oder Fußball gibt es keine belastbaren Studien, dass sie zu Arthrose führen." Problematisch wird Sport nur dann, wenn wie bei Leistungssportlern über die Schmerzgrenze gegangen wird. Auch Ernährungstipps kann Schnurr nicht geben. „Eigenbluttherapien, Spritzkuren mit Hyaluron sind mögliche Therapien, die in der Regel nicht von der gesetzlichen Krankenversicherung übernommen werden. Bei einem Teil der Patienten können diese Behandlungen Schmerzen reduzieren, die Arthrose können sie aber nicht stoppen". Aber genauso wenig gebe es Nachweise, dass Alkohol den Knorpel schädige. Trotzdem befürwortet der Mediziner eine ausgewogene Ernährung mit Milchprodukten und Eiweiß, weil Kalzium in die Knochen eingebaut wird und so der Osteoporose vorbeugt.

Roboterarm fräst präziser als der Mensch

Sollte eine OP am Ende doch unvermeidbar sein, weil Knochen auf Knochen reibt, der Patient unter permanenten Schmerzen und einer deutlich eingeschränkten Lebensqualität leidet, kommt im St. Vinzenz-Krankenhaus seit 2020 die MAKO-Robotik bei jeder Knie- Endoprothetik zum Einsatz. „Wir sind das einzige Krankenhaus in Düsseldorf, bei dem das so ist. Leider können Patienten das dem medial so gehypten Klinik-Atlas nicht entnehmen. Stand heute listet dieser nur die Anzahl wie auch Qualitätsdaten der Operationen und Pflegekräfte auf", bedauert Prof. Schnurr. Der Vorteil des Roboterarmes liegt in einer höheren Präzision und Sicherheit für die Patienten. „Freehand" kommt es hingegen in Studien bei 25 Prozent der Patienten zu einer Ungenauigkeit über drei Grad.

Eine Langzeitstudie zu roboter-assistierten Kniegelenk-OPs gibt es noch nicht, aber ein Endoprothesenregister, in dem bundesweit alle Operationen erfasst werden. Entscheidend für den Erfolg sind die Nachoperationsraten. Die liegen nach sieben Jahren bundesweit bei fünf Prozent, im St. Vinzenz bei 1,6 Prozent. „Hinzu kommt, dass die Patienten weniger Schmerzen haben und noch am Nachmittag nach der OP mit dem Therapeuten ihre ersten Schritte gehen und in der Regel schon nach drei Tagen entlassen werden können."

Eine interne Patientenbefragung unter 1000 Patienten stellt der Operationsmethode ebenfalls ein sehr gutes Zeugnis aus. „94 Prozent würden die Operation wieder durchführen und die Klinik weiterempfehlen. Gemessen an den 10 bis 20 Prozent, die weltweit unzufrieden mit ihrem neuen Kniegelenk sind, ist das ein sehr gutes Ergebnis." Nicht immer ist eine Endoprothetik eine

Frage des Alters: Die ehemalige Ski-Rennläuferin Lindsey Vonn wurde Ende 30 mit Hilfe des MAKO-Roboters operiert, allerdings nicht im St. Vinzenz.

Gelenkerhaltung first

Zu Dr. Marc Fischbacher, Chefarzt der Klinik für Sportorthopädie im St. Vinzenz-Krankenhaus, kommen Patienten mit akuten Sportverletzungen oder nach einem Unfall. Er sieht sich alle Bänder-, Meniskusrisse und Knorpelverletzungen an und operiert diese arthroskopisch oder setzt ein Stück Knorpel ein. „Knorpeltherapie ist ein sehr komplexes Thema. Da machen wir auch alles, was es so gibt, auch wenn wir pro Eingriff 1.000 Euro Verlust machen“, rechnet Fischbacher vor. Voraussetzung für eine solche Therapie ist jedoch, dass die Knorpelschäden „umschrieben“ sind, also eine Grenze haben. Das ist der Fall bei einer Verletzung oder wenn ein Knorpelstück abgestorben ist. Weitere Kriterien müssen ebenfalls erfüllt sein: das Knie muss bandstabil sein, darf nicht wackeln, die Achse muss gerade sein, der Meniskus noch vorhanden und es darf kein Schaden auf dem gegenüberliegenden Knochen vorliegen. „Diese Konstellation gibt es meist nur bei jüngeren Patienten.“ Auch bei ihm ist eine Operation immer die *ultima ratio*. In der Indikationssprechstunde klärt er mit den Patienten ab, ob wirklich alle konservativen Behandlungen sowie Physiotherapie und eigene Übungen durchgeführt wurden. Gelenkerhaltend sind übrigens auch die so genannten Umstellung- oder Korrektursosteotomien, bei denen bei X- oder O-Beinen die Achse korrigiert wird. „Auch wenn wir den Knochen durchsägen und mit einer kleinen Titanplatte fixieren, ist es immer noch das eigene Gelenk“, erklärt der Mediziner. Auch wenn es im Hüftgelenk klemmt, der Patient also an einem Hüft-Impingement leidet, repariert Fischbacher lediglich die Gelenkstrukturen durch gezieltes Abfräsen.

X-Beine

Warum X-Beine nicht nur optisch auffallen, sondern zu massiven Kniebeschwerden führen können? „Mit X-Beinen joggt es sich nicht gut und die Menschen haben ein höheres Risiko für Kreuzbandverletzungen. Das ist selbst bei Footballspielern so, haben Studien gezeigt, ist also keine Frage von Muskeln oder Fitness“, so Fischbacher. Spezialisiert ist der Mediziner auf Schultern, hier operiert er alles von Schultereckgelenk-Sprengungen bis zum künstlichen Schultergelenk. „In der Schulterendoprothetik holen wir mächtig auf.“ Aber auch hier gilt: Vor der OP alles versuchen, dazu gehören z. B. Ruder- und Klimmzugbewegungen, die Außenrotatoren mit einem Theraband zu stärken und vor allem an der eigenen Haltung zu arbeiten. „Das stärkt die obere Rückenmuskulatur und zieht den Schultergürtel auseinander.“ Denn auch wenn nach einer Operation die Schmerzen reduziert sind und für viele ältere Menschen sich die Lebensqualität deutlich verbessert: Schulter- und Knieprothesen sind nicht so funktionsfähig wie die eigenen Gelenke.

Susan Tuchel

Medizin & Gesundheit

2 Übungen für die Knie-Muskulatur



FÜR DIE BEUGER:

Auf eine Matte in Rückenlage legen, Füße aufstellen und Knie anwinkeln, dann Po und Oberschenkel heben, sodass Rumpf und Oberschenkel eine Linie ergeben und die Knie bei circa 90 Grad gebeugt sind.



FÜR DEN STRECKER:

Kniebeugen – mit ca. 90 Grad Beugung in den Knien / Setzen und Aufstehen von einem Stuhl ohne Zuhilfenahme der Arme. Dabei sollten die Knie nicht nach vorne geschoben werden, sondern hinter den Fußspitzen bleiben.

zurück zum Inhalt

GESUND BEGINNT IM MUND

Dr. Beate Jürgens ist Zahnärztin und zertifizierte Spezialistin für Ästhetik und Funktion (DGÄZ). 2012 gründete sie die Praxis Dr. Beate Jürgens & Partner in Düsseldorf-Oberkassel am Barbarossaplatz. Zusammen mit ihrer Kollegin Dr. Susanne Hörmann und einem 18-köpfigen Praxisteam setzt sie sich für die Mundgesundheit ihrer Patientinnen und Patienten ein.

Vorsorge ist besser als bohren: Seit 2018 ist die Praxis eine von vier Zahnarztpraxen in Düsseldorf, die als „Solo-Prophylaxe-Praxis“ zertifiziert ist. Mit genormten Zahnzwischenraumbürstchen (Solo-Stix) und einer speziell geformten Einbüschelzahnbürste (Swing) werden die Patienten innerhalb kürzester Zeit zum Profi in ihrer eigenen Mundhöhle und haben so die Chance, die Zähne und den Zahnhalteapparat ein Leben lang gesund zu halten. In der Familienzahnarztpraxis stehen der ganze Mensch und seine Gesundheit im Fokus.

DER **ZAHNMEDIZIN-RATGEBER** VON DR. BEATE JÜRGENS

Wer durchatmet, lebt länger

Schnarchen führt nicht selten zu Konflikten in der Partnerschaft oder zu getrennten Schlafzimmern, denn die nächtlichen Schnarchorgien können bis zu 90 Dezibel laut sein. Zum Vergleich: Der mittlere Straßenverkehr kommt auf 85 Dezibel, ein Presslufthammer auf 100.
Atemgeräusche entstehen bei Mundatmung durch die Vibration der Schleimhäute – landläufig Schnarchen genannt. Faktoren wie Alkohol, Adipositas und/oder Alter führen zu einer Erschlaffung des Bindegewebes im Nasen-Rachen-Ring. Dadurch fällt das Gaumensegel zurück und verengt den Atemkanal. Dies führt vor allem in Rückenlage zu Scharchgeräuschen, von denen der Zahnarzt einen befreien kann.

Dr. Beate Jürgens



© *Dentalize*

zurück zum Inhalt

Mehr als jeder zweite Senior ab 65 Jahren schnarcht. Und das ist keineswegs nur ein Problem des männlichen Geschlechts. Nach der Menopause holen Frauen auf. Aktuelle Studien gehen davon aus, dass 60 Prozent der Männer und 40 Prozent der Frauen schnarchen.

Ob man schnarcht, sollte jeder von Zeit zu Zeit überprüfen, da nicht nur die Schlafqualität leidet, sondern auch Atemaussetzer (Hypopnoen oder Apnoen) während des Schnarchens auftreten können, die die allgemeine Gesundheit beeinträchtigen. Dank verschiedener Schlaf-Diagnostik-Apps kann mit dem Smartphone eine Erstdiagnostik zu Hause stattfinden. Meldet die App Auffälligkeiten, sollte der Hausarzt, der Schlafmediziner oder der spezialisierte Zahnarzt zur weiteren Analyse aufgesucht werden. Denn häufig wird das nächtliche Schnarchen bagatellisiert und so die lebensgefährliche obstruktive Schlafapnoe (OSA) übersehen, die zu folgenden Krankheitsbildern führen oder diese begünstigen kann:

// **Tagesmüdigkeit und Sekundenschlaf**
// **Kopfschmerzen**
// **Bluthochdruck**
// **erhöhtes Risiko für Herzinfarkt**
// **Schlaganfall**

Zahnärzte retten Leben

Die erste Empfehlung bei einer OSA ist zumeist die Überdruckbeatmung mit der so genannten CPAP-Maske. Bei leichten bis mittelschweren Schlafapnoen ist allerdings die Unterkiefer-Protrusions-Schiene (UPS) der deutlich komfortablere und ebenso wirksame Lösungsansatz, die beim Zahnarzt hergestellt wird.

So gesehen retten Zahnärzte Leben, wenn sie ihre Patienten mit Schnarchschienen versorgen. Als Mitglied der Deutschen Gesellschaft Zahnärztliche Schlafmedizin e.V. (DGZS) beschäftige ich mich seit fast 25 Jahren mit diesem wichtigen medizinischen Thema.

Mit der demographischen Entwicklung einer älter werdenden Bevölkerung hat die Anzahl der Patienten, die eine Schnarchschiene als effektive Therapie gegen Schlafapnoe benötigen, in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Die Erfahrung aus meinem Praxisalltag bestätigt dies. Viele Patientinnen und Patienten berichten mir, dass mit der Verwendung der Schnarchschiene nicht nur ihre Partner ungestört schlafen können, sondern auch sie selbst besser schlafen, erholter aufwachen und sich andere Erkrankungen wie Bluthochdruck verbessert haben.
Die Funktionsweise der Schnarchschiene ist relativ einfach. Sie schiebt den Unterkiefer vor und zieht damit auch den Zungenmuskel sowie das Unterkiefergewebe mit nach vorn. Der Atemkanal bleibt frei, der Luftstrom kann ungehindert fließen.

In über 90 Prozent der Fälle gehören laut Einschätzung der Zahnmediziner mit dem Tragen einer UPS die nächtlichen Schnarchkonzerte der Vergangenheit an.


© AdobeStock

ZU GUTER LETZT

Die Kosten für eine Schnarchschiene werden nach Diagnose einer „Obstruktiven Schlafapnoe“ von einem Schlafmediziner seit dem 01.01.2022 auch von den gesetzlichen Krankenkassen übernommen.

Wer keine Apnoen hat, aber dennoch das Schnarchen loswerden möchte, kann sich als Selbstzahler eine UPS bei einem spezialisierten Zahnarzt anfertigen lassen. Diese Methode ist langfristig erfolgversprechender im Vergleich zu Operationen oder anderen abenteuerlichen Tipps und Geräten aus dem Internet.



© Michael Gstettenbauer

LOTTERIE DES GUTEN ZWECKS

Stadtsparkassen-Lotterie PS-Zweckertrag übergibt **819.000 Euro**

Im Rahmen eines feierlichen Empfangs wurden die Zuwendungsbestätigungen von den jeweiligen Spendenempfängerinnen und -empfängern am 2. Mai mit Oberbürgermeister Dr. Stephan Keller und Dr. Stefan Dahm, Vorstandsvorsitzender der Stadtsparkasse Düsseldorf, im Jan-Wellem-Saal des Düsseldorfer Rathauses unterzeichnet.

Die Stadtsparkasse Düsseldorf fördert mit dem PS-Zweckertrag jedes Jahr gemeinnützige Einrichtungen in Düsseldorf und Monheim am Rhein. Die Übergabe der Erlöse fand im Mai höchst offiziell im Düsseldorfer Rathaus statt. Insgesamt wurden rund 819.000 Euro vergeben.

Mit diesen Mitteln werden zahlreiche Initiativen und Projekte unterstützt. In diesem Jahr werden vor allem Organisationen der Wohlfahrtspflege, z. B. die AWO, die Caritas und Förder-vereine von allen Schulformen aus unterschiedlichen Stadtteilen bedacht.

zurück zum Inhalt



> Wir werden seit vielen Jahren unterstützt, was es uns ermöglicht, Dinge anzuschaffen, die wir aus eigenen Mitteln nicht finanzieren könnten.
>
> ***Anna Gockel-Gerber, Vorstandsvorsitzende der Caritas***

Wirtschaft

Highlight des Jahres

„Es ist einer der schönsten Termine im Jahr", betonten Düsseldorfs Oberbürgermeister Dr. Stephan Keller und der Vorstandsvorsitzende Dr. Stefan Dahm bei ihrer Begrüßung. Wie schon in den Vorjahren stellten auch 2023 wieder zahlreiche Engagierte aus Kindergärten, der Jugendarbeit und vielen anderen Institutionen Anträge für ihre gemeinnützigen Projekte bei der Stadtsparkasse Düsseldorf. Dabei ging es häufig um dringende Anschaffungen wie Trikots, Schreibtische, Bücher oder technisches Equipment. Schließlich erhielten 240 Vereine den Zuschlag für eine finanzielle Unterstützung zwischen 500 und 25.000 Euro aus dem Topf des so genannten PS-Zweckertrags. „Durch die Sparkassen-Lotterie ist dem Gemeinwohl Düsseldorfs in all den Jahren die beeindruckende Summe von über 51 Millionen Euro zugutegekommen", freute sich der OB.

Viele Vertreterinnen und Vertreter von Wohlfahrtsverbänden und Fördervereinen waren ins Rathaus gekommen, um ihre finanziellen Zuwendungen entgegenzunehmen. Darunter auch Sparkassen-Mitarbeiterin Susanne Lippold-Degenhardt, die sich seit über 20 Jahren als Schatzmeisterin für den Förderverein der katholischen Grundschule an der Einsiedelstraße, Paulsmühle in Benrath engagiert, obwohl ihre Kinder natürlich längst erwachsen sind. „Man findet immer schwer Leute, die so etwas machen wollen. In dieser Arbeit steckt natürlich auch Herzblut. Mal sehen, vielleicht mache ich das noch bis zur Rente", erzählt sie. Die Zuwendung aus dem PS-Zweckertrag soll für die Anschaffung neuer Bänke auf dem Schulhof der Grundschule genutzt werden.

Alexandra von Hirschfeld



Susanne Lippold-Degenhardt

Das PS-Sparen verbindet Sparen, Gewinnen und Gutes tun. Schon ab fünf Euro ist es möglich, dabei zu sein. Vier Euro davon fließen direkt auf das Sparkonto. Mit dem Lotterieanteil von einem Euro haben die Teilnehmenden die Chance auf Gewinne zwischen 2,50 und 250.000,00 Euro. 25 Cent des Lotterieanteils gehen an gemeinnützige Projekte der Region.



"Ich finde es ausgesprochen großzügig von der Stadtsparkasse, dass sie gemeinnützige Vereine mit fast einer Million Euro unterstützt. Die AWO profitiert seit vielen Jahren stark davon."

Marion Warden,
Geschäftsführerin
AWO Düsseldorf

"Wir haben Förderungen beantragt, mit denen wir viele kleine Projekte finanzieren wie z. B. einen Grillplatz oder Möbel für eine Einrichtung für wohnungslose Frauen."

Kirsten Hols,
Vorstandsvorsitzende
der Diakonie Düsseldorf





CHEERS EUROPE!

Wie mit Torwesten das Bier europaweit zum Zapfhahn kommt

www.torwesten-spedition.de



Ob Fußball-EM, Festival, Münchner Wiesn oder Gastronomie in der Düsseldorfer Altstadt. Bier ist nicht nur ein „Grundnahrungsmittel“ der Deutschen, sondern europaweit „very beliebt“. Doch wie gelangt eigentlich das hochsensible Genussmittel gut gekühlt und zapfbereit zu den Konsumenten?

Das Essener Familienunternehmen Torwesten ist seit über 50 Jahren auf Biertransporte spezialisiert und Marktführer auf diesem Gebiet. Wir sprachen mit Geschäftsführer Mike Torwesten, worauf es dabei ankommt.

zurück zum Inhalt

Wohin „fließt“ das Bier?

Mike Torwesten: Wir transportieren Bier für sämtliche Brauereien, die europaweit agieren. Befüllt werden unsere Tanks und Container direkt bei den Brauereien vor Ort. Von dort aus geht es weiter entweder zu einer Flaschenabfüllung oder einer anderen Abfüllanlage. Zusätzlich liefern wir auch direkt an Gastronomen beispielsweise in Düsseldorf und Köln. Heutzutage hat niemand mehr Lust die 50 bis 70 Kilogramm schweren Fässer zu schleppen. Die meisten Lokale verfügen über Biertanks, die mehrere tausend Liter fassen. Diese befüllen wir dann direkt aus unseren Tankwagen. Das geht schnell und problemlos und erspart körperliche Arbeit. Zusätzlich fahren wir auch zu Festivals, z. B. Wacken oder das Münchner Oktoberfest. Das Bier, das wir liefern, ist konsumfertig und kann optimal gekühlt auf ca. drei Grad direkt aus unseren Tanks gezapft werden.

Warum erfordert der Biertransport so viel Fingerspitzengefühl?

Mike Torwesten: Bier darf nicht mit Sauerstoff in Kontakt kommen. Wenn Bier und Sauerstoff miteinander reagieren, wird das Bier schal bzw. sauer. Das kennt man. Wenn ein Bierglas lange offen herumsteht, schmeckt es auch irgendwann nicht mehr. Damit die Bierqualität nicht leidet, besteht die Atmosphäre in unseren Tanks zu fast 100 Prozent aus CO_2. Dazu müssen wir die Tanks mit Gegendruck beaufschlagen. Das ist im Grunde das gleiche Prinzip wie in einer Flasche. Eine Flasche hat auch einen gewissen Gegendruck, damit das Bier erst anfängt zu schäumen, wenn man den Kronkorken öffnet. Das gleiche haben wir auch im Tank. Der Tank ist in Bewegung beim Transport, beim Bremsen, beim Lenken, bei Bodenwellen etc. Und wenn wir keinen Gegendruck hätten, würde das Bier anfangen zu schäumen. Zudem haben die Brauereien hohe Reinheitsstandards, die es einzuhalten gilt. Ein stationärer CO_2-Tank mit Naturkohlensäure garantiert den Reinheitsgehalt. Unsere Tankzüge werden nach jedem Transport gereinigt. Mit eigenen Reinigungsanlagen und unserem nahtlosen Qualitätsmanagement sorgen wir dafür, dass sie desinfiziert werden und keimfrei bleiben. Darüber wacht unser Diplom-Brauingenieur mit seiner Mannschaft rund um die Uhr an sechs Tagen in der Woche.

Ist das Ihr Alleinstellungsmerkmal?

Mike Torwesten: Ja, wir sind europaweit Marktführer für Tankbiertransporte für die Straße und Schiene. Eben weil wir im Lebensmittelbereich tätig sind, ist die Tankinnenraum-Reinigung extrem wichtig. Denn Hygiene ist das A und O.



Das Führungstrio von Torwesten: v. l. Marc de Kort, Mike Torwesten und Dirk Torwesten

ÜBER TORWESTEN

// Bei Torwesten dreht sich seit über 50 Jahren alles ums Bier.

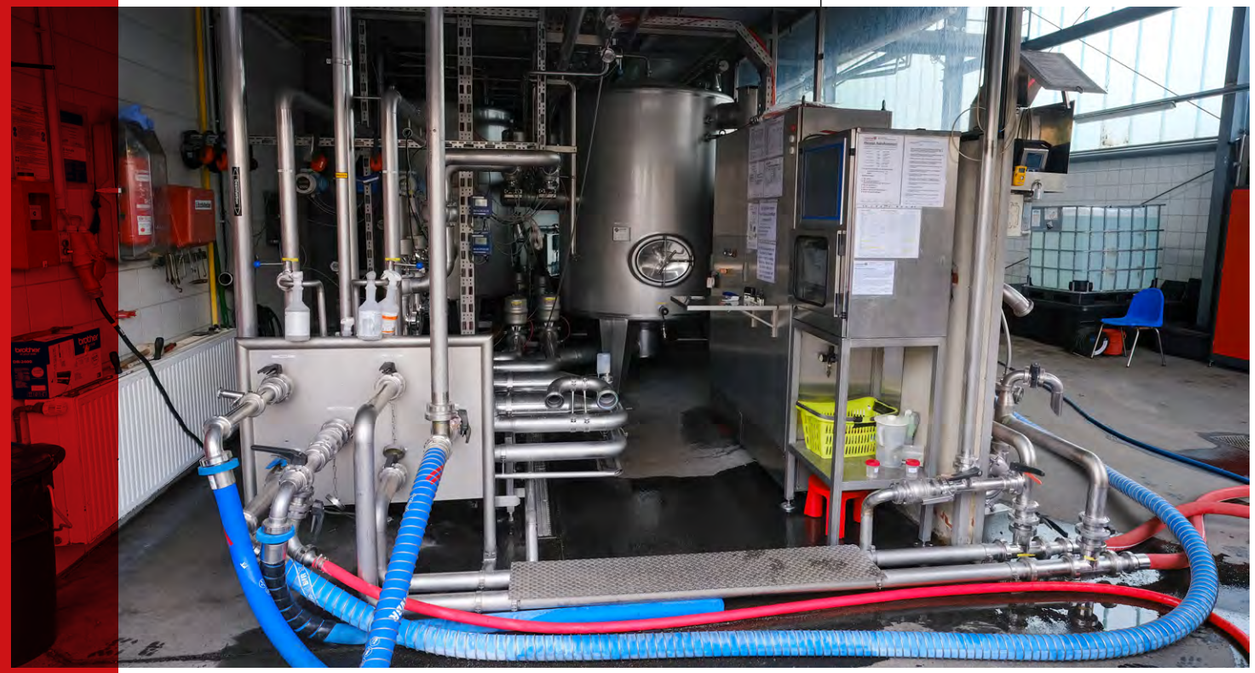
// Die rund 40 Mitarbeiter des Essener Unternehmens tragen mit 100 LKW, 70 Tankaufliegern, 55 Chassis und 50 Tankcontainern dafür Sorge, dass das Bier namhafter Brauereien gut gekühlt und verzehrfertig nach ganz Europa fließt.

// Auf der Straße, aber auch auf der Schiene und auf dem Seeweg mit eigens patentierten Containern (Mega-Inliner), die bis zu 29.000 Liter Bier fassen.

zurück zum Inhalt



50.000 Flaschen Bier bzw. 25.000 Liter fasst der Mega-Inliner-Cointainer



In der unternehmenseigenen Reinigungsanlage werden die Tanks keimfrei desinfiziert

Welche Maßnahmen ergreifen Sie in Sachen Nachhaltigkeit?

Mike Torwesten: Wir versuchen natürlich durch eine vorausschauende Logistik Leerkilometer zu vermeiden. Zusätzlich sind wir an einem Unternehmen beteiligt, das ein neues System patentiert hat, mit dem man sich die extrem aufwändige Reinigung zumindest bei den der Tankcontainern – und damit auch Wasser und CO2 – sparen kann. Dazu wird ein sogenannter Inliner verwendet der sich bei der Beladung selbstständig entfaltet. Dieser wird, nachdem das Bier entnommen wurde, einfach durch einen neuen Inliner ersetzt, so dass das Bier gar nicht mehr mit dem Tank in Berührung kommt.

Wie kam es dazu, dass sich Ihr Unternehmen auf Bier spezialisiert hat?

Mike Torwesten: Das Unternehmen hat mein Opa Heinrich Torwesten 1966 gegründet. Er war damals als Spediteur für Brauereien tätig. Irgendwann hat er sich dann den ersten eigenen LKW gekauft. Im Jahr 1986 ist mein Vater Dirk Torwesten eingestiegen und hat 1999 die Geschäftsführung übernommen. Er hat das Unternehmen von 30 LKW auf 105 ausgebaut. Auch aktuell erweitern wir unseren Fuhrpark um neue Fahrzeuge, wir bekommen in Kürze 20 neue Container und fünf neue Tank-Auflieger. So versuchen wir

beständig, uns zu vergrößern, zu verbessern und weiterzuentwickeln.

Sie suchen aktuell Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, in welchen Bereichen?

Mike Torwesten: Wir suchen beständig nach Fahrerinnen und Fahrern und bilden gleichzeitig auch aus. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter profitieren dabei von der Sicherheit eines wachsenden und soliden Familienunternehmens und einem eingespielten Team auf Augenhöhe.

JETZT BEWERBEN

Interessenten können sich unter info@torwesten-spedition.de bewerben.

Alexandra von Hirschfeld



Wachstum erfordert Investment: Die Fahrzeugflotte von Torwesten wird beständig erweitert, aktuell wurden zwei neue DAF-Trucks angeschafft.



zurück zum Inhalt

KLEINER AUFREGER!!!



THE FOG

Grillschwaden des Grauens

Mit den ersten warmen Tagen im Jahr erwacht der grillende Mitbürger aus dem Winterschlaf. Mit Grill, Grillgut, Kind und Kegel zieht er dahin, wo andere Menschen frische Luft schnappen, joggen, an „Sport im Park“ teilnehmen, spazieren gehen oder sich sonnen. Ich wohne in der Nähe des Südparks, der anlässlich der Bundesgartenschau 1987 den dichtbesiedelten Stadtteilen Wersten und Oberbilk eine neue grüne Lunge schenken sollte – und das nach der BUGA gratis. Weiter heißt es auf der Webseite: „Damit ist die Stadt Düsseldorf ihrem damaligen Motto der Bundegartenschau „Der Garten für uns alle“ bis heute treu geblieben.“



© www.textpublik.de

Das ist erst der Anfang der Grill-Saison im Frühsommer. Im Hochsommer sieht man die Bäume kaum noch, wenn die Sonne scheint und alle grillen.

zurück zum Inhalt

Luft ist für alle da

Einspruch, lieber Herr Oberbürgermeister Stephan Keller, denn das ist keineswegs so! Aus dem Garten für alle wird bei schönem Wetter eine Grillanlage für wenige. Ich wollte wissen, warum die Stadt sich nicht für die von ihr geschenkte grüne Lunge stark macht bzw. ob und wo ihr da vielleicht die Hände gebunden sind und stellte eine Presseanfrage. Die Antwort der Stadt: Laut Düsseldorfer Straßenordnung (DStO) sei Grillen nicht ausdrücklich verboten. Etwas weiter unten wird es dann interessanter: „Maßgebend ist aber auch das Landesimmissionsschutzgesetz. Darin ist festgelegt, dass Grillen generell zulässig ist, wenn es gelegentlich und zeitlich begrenzt passiert. Daher ist im Einzelfall immer zu prüfen, ob begleitend hierzu andere Tatbestände erfüllt sind, die entsprechende Maßnahmen zur Verhinderung unerwünschter Nutzungen begründen, z. B. Geruchs- und Lärmbelästigung (LimSchG, DstO), störender Alkoholkonsum (DStO), Brandgefahr, Sachbeschädigung (z. B. Feuerstellen in der Grasnarbe von öfftl. Grünanlagen), Vermüllung."

Damit wäre meiner Meinung eigentlich schon alles in trockenen Tüchern. Die Stadt hätte also eine Handhabe, denn das Grillgut riecht streng, die Grillschwaden wabern durch den Park und Müll gibt es auch genug, laute Musik auch. Tatsächlich patroulliert der Ordnungs- und Servicedienst (OSD) täglich im Volksgarten. Sollte jemand beispielsweise unter einem Baum grillen, hat der OSD die Befugnis einen Platzwechsel anzuordnen oder den Weiterbetrieb zu untersagen. Leider werden die Aufnahme und Ahndung solcher Ordnungsdelikte statistisch nicht seitens der Stadt Düsseldorf erfasst. Da könnten Sie 2024 direkt nachbessern, lieber Herr Oberbürgermeister.

Angst vor Feinstaubmessungen?

Sollte das noch nicht reichen, hätte ich ein weiteres Argument. Da ich der Stadtspitze zutraue, dass sie alle Bürgerinnen und Bürger gleich behandeln möchte, wären Feinstaubmessungen eine objektive Möglichkeit nachzuweisen, dass die Feinstaubbelastung an warmen und trockenen Sommertagen so hoch ist, dass die grüne Lunge droht, einem Krebsgeschwür Vorschub zu leisten.

Mein Vorschlag: Eine definierte und für diesen Zweck ausgestattete Grillwiese. Denn mir liegt es fern, Bürger ohne Garten ihres Grillvergnügens zu berauben, aber eine große Fläche mit Müllcontainern, aus denen die Raben den Abfall nicht klauben und im Park verteilen können, wäre eine elegante Lösung – auch für das Stadtmarketing. Da nach Auskunft des Rathauses in diesem Jahr 400 Saisontonnen mit Deckel verteilt werden sollen, könnten wir doch im Südpark mit der neuen Grillwiese starten.

Warum gibt es bislang keine Untersuchungen zur Feinstaubbelastung durch Grillen in Parks?

Laut Auskunft der Stadt Düsseldorf gibt es zwei qualitative Studien, die im Auftrag des Sächsischen Landesamtes für Umwelt, Landwirtschaft und Geologie durchgeführt wurden. Ich zitiere: „Hier wurden mobile Feinstaub-Messungen an ausgewählten Freitag- und Samstagabenden im Sommerhalbjahr in einem öffentlichen Park und in einer Kleingartensiedlung in Dresden und Leipzig durchgeführt. Dabei trug eine Person einen Rucksack mit entsprechenden Messgräten und spazierte entlang einer zuvor festgelegten Route. Tatsächlich wurden dabei hohe Feinstaubbelastungen festgestellt. Diese waren aber örtlich und zeitlich sehr eng begrenzt."

Dass sich die Stadt weiter unten im Antwortschreiben darauf zurückzieht, dass nur die Jahreswerte entscheidend seien und nicht die Höchstwerte an viel frequentierten Tagen, nutzt den Parkbesuchern herzlich wenig, auch den Kindern auf dem Wasserspielplatz. Am „Platz der Kinderrechte" (!) sollten die Kleinen im Sommer auf ihren Klettergeräten nicht geräuchert werden.

Auch viele Jogger und Spaziergänger beschweren sich über die rauchende Zumutung während der angeblich schönsten Jahreszeit. Müsste nicht den Bedürfnissen aller Rechnung getragen werden oder müssen die Erholungsuchenden sich weiterhin mit einer grünen Lunge abfinden, die gerade im Sommer keucht, hustet und mülligen Auswurf hinterlässt?

Susan Tuchel



Kolumne Kleiner Aufreger



ZOO:M

VERPASSE KEINE ZOO:M-AUSGABE MEHR!

Hol sie dir einfach **via E-Mail** auf deinen Desktop, dein Tablet oder dein Smartphone.

Melde dich gleich kostenlos und ganz unverbindlich an.

JETZT ANMELDEN

Fotos: Alexander Vejnovic



Chefredakteurin

Alexandra von Hirschfeld
Tel. 0211-30200741
M. 0172-6722685
avh@strategy-werbeagentur.de



Redakteurin

Dr. Susan Tuchel
Tel. 0211-370511
M. 0179-7063852
drtuchel@textpublik.de
www.textpublik.de



Redakteurin

Dalia El Gowhary
dalia.El-Gowhary@gmx.de



Gastautorin

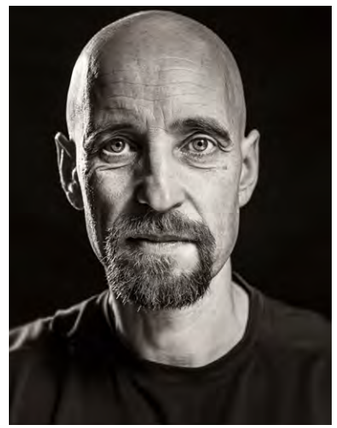
Dr. Beate Jürgens
info@familien-zahnarzt-duesseldorf.de

Foto: Alexander Vejnovic



Gastautor

Dr. Gerd Meyer
gerdmeyer80070@gmail.com

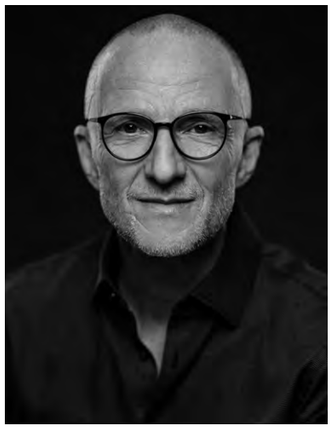


Gastautor

Thomas Walter
thomas@good-market.ing

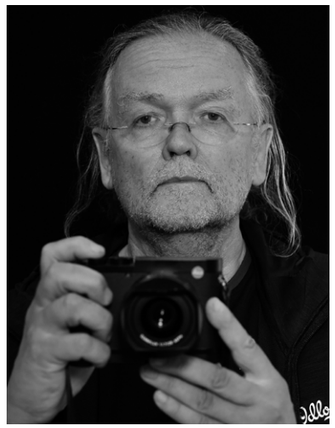
Herausgeber

Strategy Marketing- und Werbeagentur GmbH
Achenbachstraße 135
40237 Düsseldorf
Tel. 0211-30200740
www.strategy-werbeagentur.de
www.zoom-duesseldorf.de



Foto

Jochen Rolfes
mail@jochenrolfes.de
www.jochenrolfes.de



Foto

Klaus Richter
kr@eye-of-metal.com



Foto

Michael Gstettenbauer
gst@proton.me



Layout

Ilka Schlegtendal
info@illipupilli-design.de



Layout

Christa Lesperance-Pook
christa.pook@gmail.com

zurück zum Inhalt