

CREVVELT

DAS MAGAZIN  FÜR KREFELD

Zoopatenschaften

Neuanfang mit Tigerdame S. 12

Hajo Greve

Jenseits der „Mode“ S. 20

Hafels Raumausstattung

141 Jahre Fischelner Tradition S. 42



Oliver Brachat

Vom Sternekoch zum Top-Fotografen

DER KOSTENLOSE ANLEGEN-LERNEN WORKSHOP

RA K. Teßmann (Workshopteilnehmerin)

„Ich hielt ‚Geldanlagen‘ für ein sehr trockenes und langweiliges Thema, bis zum Workshop in Krefeld. Ich habe noch nicht erlebt, dass einer so kompetent und zugleich voller Begeisterung und Elan von Geldanlagen spricht. Ich danke Ihnen für jede Menge professioneller Tipps. Jetzt weiß ich genau, worauf ich achten muss.“



Andree Breuer, Honorarberater

„In meinem kostenlosen Workshop erkläre ich Ihnen die Grundlagen für eine erfolgreiche und sichere Geldanlage.“



Melden Sie sich jetzt an unter: www.anlegen-lernen.de

Der nächste Workshop findet am 14.01.2021 statt.

Individuelle Beratungsgespräche sind nach telefonischer Absprache unter 02151-70 460 möglich.

Das Anmeldeformular für die kostenfreie Erstberatung finden Sie unter: www.honoris-finance.de/kostenfreie-erstberatung/

HONORIS *finance*

HONORARBERATUNG



Liebe CREVELTER,

ein beispielloses Jahr neigt sich dem Ende entgegen und ein neues, das für viele die Überschrift „Hoffnung“ trägt, steht bevor. Was wird 2021 wohl geschehen? Wird der Impfstoff die Rückkehr zum alten Status quo ermöglichen und wenn ja, möchten wir das überhaupt? Die Geschichte hat uns gelehrt, dass auf jede Bewegung eine Gegenbewegung folgt. Es wird spannend zu beobachten sein, ob wir das in 2020 Vermisste bis zum Exzess nachholen oder die Erkenntnisse des Lockdowns zu nachhaltigen Veränderungen führen werden.

Für uns wird das Jahr 2020 nicht nur wegen der Pandemie für immer ein besonderes bleiben. Es ist für uns zum einen das Geburtsjahr unserer CREVELT media GmbH, zum anderen der Zeitraum, in dem sich vieles so sortiert hat, wie es wahrscheinlich schon immer hätte sein sollen. Ballast wurde abgeworfen und neue Allianzen geschmiedet. Trotz Corona ziehen wir unter 2020 zwei dicke grüne Doppelstriche – in zwischenmenschlicher, geschäftlicher und synergetischer Hinsicht. Wir freuen uns sehr darüber, dass unsere Kunden und Sie als Leser unser Magazin so zu schätzen wissen.

Veränderung und Qualität sind auch die Schlagworte, die Hajo Greves (S. 20) Schaffen prägen. Einst mit seinem Traditionsgeschäft auf der Hochstraße angesiedelt, hat er der Stangenmode abgeschworen und verhilft nun am neuen Standort Männern mit Format zu einem maßgeschneiderten Auftreten. Greve ist ein Musterbeispiel dafür, dass in Veränderungen auch immer die Chance liegt, noch näher zu sich selbst zu finden – auch wenn es zunächst äußere Faktoren sein mögen, die uns dazu anstoßen.

Silvester 2020 ist der Krefelder Zoo mit der Brandkatastrophe im Affenhaus in das zweifellos schwierigste Jahr seines Bestehens eingetreten. Elf Monate später fangen die Wunden nun an zu heilen und die Zuversicht hält wieder Einzug. Damit der Zoo die immensen finanziellen Belastungen des täglichen Betriebs aufrechterhalten kann, ist er auf Spenden und Tierpatenschaften angewiesen. Wir selbst haben uns zum Fest die Tigerdame Mau „geschenkt“ (S. 12), die im nächsten Jahr einen Partner bekommen und dann hoffentlich bald kleine Tigerbabys zur Welt bringen wird. Wer noch nach einem außergewöhnlichen Geschenk Ausschau hält, findet hier vielleicht einen Anreiz für seine Liebsten.

Abschließend möchten wir an alle appellieren, denjenigen zu helfen, die durch den zweiten Lockdown wieder unverschuldet in Not geraten sind. Helft dem Einzelhandel und der Gastronomie. Nehmt dabei die zahlreich aus dem Boden gestampften Take-away- und Lieferdienstleistungen in Anspruch und beehrt die Krefelder Geschäfte mit einem Besuch. Wir wünschen Ihnen frohe Weihnachten und einen guten Rutsch in ein hoffentlich besseres neues Jahr. Bleiben Sie gesund!

Viel Spaß beim Lesen,

**Torsten Feuring, Michael Neppeßen
und David Kordes**



Dezember 2020 Januar 2021



Beide Beine auf dem Boden und den Kopf in den Wolken 06
Oliver Brachat

Wie wird man eigentlich ... (Synchron-)Sprecher 10
Christoph Walter

Neuanfang mit Tigerdame: Tierpatenschaften im Zoo 12
Zoofreunde Krefeld e. V.

Neue Perspektiven für Ihr Vermögen! 16
Rolf Klein Family Office

Eins und eins macht mehr als zwei 18
Kohlen Immobilien

Jenseits der „Mode“ 20
greve_masskonfektion

Nutzfahrzeuge auf über 50.000 Quadratmetern 24
Mercedes Herbrands

Schlafen im Einklang mit der Natur 26
Tischlerei Holztec

Die IT-Profis für den Mittelstand 28
IT DoKK GmbH

Alles außer Stillstand 30
Hotel Bengler

Eine Premiere am letzten Tag vor dem Lockdown 32
Theater Krefeld & Mönchengladbach

„Wir verkaufen ein Lebensgefühl“ 34
SieMatic by Design International

Das Team für den perfekten Ton: Hörgeräte für Kinder 38
hören & sehen

Eine starke Stimme für den Sport 40
Stadtsportbund Krefeld

141 Jahre und kein bisschen weise 42
Hafels Raumausstattung und Lederwaren & et Kabäuske

Leidenschaft auf der Haut 46
Wäschemodengeschäft Adolphs

Pharmazie im Wandel der Zeit 50
Löwen-Apothek

Wenn Makler nicht helfen, sondern verhindern 52
Immo-Kolumne Bellassai & Sigmund

Exquisit und fortschrittlich 54
Optik Hühn

Kurz & knapp 58
Termine, Events & mehr



Beide Beine auf dem Boden und den Kopf in den Wolken

Text: Ann-Katrin Roscheck
Fotos: Luis Nelsen

Oliver Brachat

”

Ich schrie raus:
„Ich fotografiere!“

Mount Everest, K2, Aconcagua, Kilimandscharo. Was geht in einem Bergsteiger eigentlich vor? Weiß er schon, während er auf dem Berggipfel steht, welchen er als nächstes erklimmen möchte? Ist jeder seiner Schritte geplant oder folgt er blind seinem Instinkt? Was treibt ihn an – der Erfolg oder die Suche nach der eigenen Bestätigung, überdurchschnittlich gut zu sein? Oder ist die Erklärung viel simpler: Herausforderungen machen einfach Spaß?

Der Krefelder Oliver Brachat ist zwar kein Bergsteiger, aber seine Karriere lässt sich durchaus als Gipfelsturm beschreiben. Er ist zuvorkommend, freundlich und durchweg sympathisch, redet viel, separiert aber genau, wie viel er von seinem Inneren nach außen kehrt. Seine Wanderrouten entstehen in seinem Kopf: Immer wieder überdenkt er Strategien, schaut sich die unterschiedlichen Marschwege vor seinem inneren Auge an und dann, auf einmal, ohne Ankündigung, überrascht er sein Umfeld mit dem Gruß vom Gipfelkreuz. Ob als Koch, als Foodstylist oder als Fotograf – wenn der 53-Jährige eine Vision hat, dann will er sie nicht nur umsetzen, sondern er möchte der

Beste sein, ohne dabei aufdringlich und abgehoben zu wirken, eben wie ein Bergsteiger: Mit beiden Beinen auf dem Boden und mit dem Kopf in den Wolken.

Brachats Weg beginnt 1967 in der Nähe vom Bodensee. Der Junge wächst in Traditionen auf. Sonntags, so wünscht es die Familie, steht der Kirchbesuch an. „Die einzige Möglichkeit, nicht mitzumüssen, war, meiner Mutter stattdessen beim Kochen zu helfen“, erinnert er sich und lacht. „Das war besser als die heilige Bank.“ Neben der badischen Küche liebt es seine Mutter, immer wieder neue Rezepte auszuprobieren, die sie überall aufstöbert. Am Herd vermittelt sie Kreativität und Leidenschaft. „Irgendwann sagte meine Mutter: ‚Werde doch Koch, geh ´ auf ´s Schiff, dann kannst du die Welt sehen‘“, erinnert er sich. Und tatsächlich beginnt er mit 16 Jahren die Lehre.

Es ist der erste Schritt in eine Welt, die Brachat jeden Tag mehr fasziniert: In der Küche halten die Kollegen zusammen, sie schmeißen sich Witze zu, nehmen den Chef aufs Korn und genießen gemeinsam,



wenn tief in der Nacht endlich der letzte Handgriff gemacht ist und jedes Mitglied der Küchenbrigade für das Wohlbefinden des Gasts an seine Grenzen gegangen ist. „Dieses Gefühl ist wie eine Sucht“, sagt Brachats Frau Birgit, die er mit 21 in der Gastronomie kennenlernt. „Irgendwann verlangt dein Geist nach diesen Endorphinen. Damit aufzuhören, ist schwierig.“ Gemeinsam zieht das Paar durch die Gastronomiehochkultur. Maximal ein Jahr bleiben die Hotelfachfrau und der Koch an einem Ort, arbeiten in den schönsten und teuersten Lokalitäten Deutschlands und erklimmen Schritt für Schritt die Karriereleiter. „Mit Mitte 20 war ich so gut in der Patisserie, dass ich mir meine Jobs aussuchen konnte“, sagt Brachat fast schüchtern. Und doch sind die Stellen sehr schlecht bezahlt. Mit gerade einmal knapp 1.000 Mark geht der Koch – auch aus einer Sterneküche – am Ende des Monats nach Hause. „Wir haben fünf Tage die Woche bis zu 18 Stunden geackert und an unseren freien Tagen noch Nebenjobs gemacht, um über die Runden zu kommen“, erinnert sich die Hotelfachfrau. „Unser Leben bestand aus Arbeit und dennoch waren wir sehr glücklich und hätten es nicht anders haben wollen.“

Über kulinarische Stationen am Bodensee und im Schwarzwald kommt das junge Paar schließlich ins Rheinland. Hier arbeitet Brachat in der „Traube“ in Grevenbroich, die mit zwei Michelin-Sternen ausgezeichnet ist. Von dort aus führt seine Route in ein kleines, persönlich geführtes Restaurant nach Neuss, den „Herzog von Burgund“. Auch Birgit beginnt hier zu arbeiten. Im Gastraum ereignet sich eine schicksalhafte Begegnung. Mit einem Stammgast, einer erfolgreichen Inhaberin einer Werbeagentur, entwickelt sich ein Gespräch. „Warum geht ihr eigentlich nicht ins Ausland?“, fragt sie das Paar. Und ein Samen ist gesät, der tiefe Wurzeln schlägt.

Nur wenige Monate später finden sich Birgit und Oliver auf einem Berg in Massachusetts in einem wunderschönen Herrenhaus wieder. In dem englischen Landsitz residieren Schauspieler, Komponisten und Schriftsteller. Sie sind hier, wenn sie sich eine Auszeit gönnen, lernen Texte, schreiben Songs. Es ist der neue Arbeitsplatz der Deutschen. „Auf einmal war da eine Magie, die wir nicht fassen konnten“, schildert Oliver Brachat. „Die Amerikaner sind unheimlich wertschätzend.“



In seinem ersten Leben war Oliver Brachat ein Meister der Patisserie.



Brachats Schokotörtchen veranlassten Kunden, ihm persönlich zu gratulieren.

Sympathisch, offen und freundlich führt Oliver Brachat durch seine Lebensgeschichte.

Sie zeigen das nicht nur mit Geld, sondern auch mit Worten.“ Brachat lässt sich von der Leichtigkeit der Kreativen anstecken. Das Fotografieren wird zu seinem täglichen Begleiter. Wann immer möglich, zieht er mit seiner alten Leica los, um die atemberaubende Landschaft und die freundlichen Menschen im Bild festzuhalten. „Mit der damaligen Kamertechnik und dem Fotografieren auf Film hatte ich nur eine begrenzte Anzahl von Bildern, also schaute ich gut hin“, erinnert sich der gelernte Koch. Und das Ergebnis gibt ihm recht: Die Bilder sind so gut, dass er für erste Ausstellungen in den USA angefragt wird.

Umso tiefer ist der Fall, als nach 18 Monaten das Visum ausläuft. Auf dem Rückflug ereilt die Resignation das inzwischen verheiratete Paar. „Wir wollten nicht gehen, aber wir mussten“, schildert Brachats Frau. „Da hast du das Gefühl, dass du den höchsten Berg erklommen hast, bist überglücklich und dann kommt eine Windböe und alles soll vorbei sein.“

Schwere Jahre beginnen, es fällt der inzwischen dreiköpfigen Familie schwer, wieder eine berufliche Heimat zu finden. „Es war ja ganz anders als in Amerika, wo du in den Gastraum gerufen wurdest, weil dir der Gast zu deinem außergewöhnlichen Schokotörtchen gratulieren

wollte“, erzählt Brachat. Er beginnt, nach einer neuen Herausforderung zu suchen. Einige Monate unterstützt er Christian Teubner, den Pionier der Food-Fotografie, als Praktikant. Er drapiert die Kulisse, er richtet mit einem enormen Verständnis für Ästhetik die Speisen an und hilft, die Rezepte in Szene zu setzen. Dass er auch selbst fotografiert, verrät er nicht. Teubner ist begeistert von dem jungen Mann, erkennt seinen Erfahrungsschatz im Bereich Küche und sein außergewöhnlich gutes Auge. Er sagt ihm eine Karriere als Foodstylist voraus, die Bezahlung jedoch reicht kaum für die junge Familie. „Wir sahen unsere Felle davonschwimmen, nur von Luft und Liebe kann man eben nicht leben“, sagt Birgit heute schmunzelnd. Die junge Frau nimmt die Zügel in die Hand. Tagelang telefoniert sie im Glauben an ihren Mann freiberufliche Kreative ab und bittet um einen Job für Oliver. „Und irgendwann fiel ein Foodstylist kurzfristig aus und Oli wurde gebucht“, erinnert sie sich.

Olivers zweite Karriere als Foodstylist beginnt und wieder erklimmt der mittlerweile zweifache Familienvater den Berg mit schnellen Schritten. Steht ein Shooting an, überlegt er manchmal tagelang,



Mit der Nassplatten-Technik schafft Oliver Brachat intensive Bilder, die sich von der Optik der Digitalfotografie deutlich abheben.



Reine Handarbeit im Fotolabor.

wie er auch schwierige Werbeaufträge umsetzen kann. Die Herausforderung: Die Lebensmittel müssen haltbar gemacht werden, damit die Motive noch verändert werden können, wenn die ersten Analogschüsse nach zwei Stunden aus dem Fotolabor kommen und nicht gefallen. „Das ist heute in einer digitalen Welt nicht mehr vorstellbar“, sagt Brachat und lacht. Elf Jahre lang tourt er durch die Szene, ist an unzähligen Werbeaufnahmen, TV-Spots und Kochbüchern beteiligt. Nebenbei verfolgt er weiterhin die Fotografie. Aber – genau wie auch vor Christian Treubner – verschweigt er am Set seine Leidenschaft. „Wenn ich als Foodstylist gesagt hätte, dass ich selbst fotografiere, hätte mich kein Fotograf mehr gebucht“, erklärt er.

Durch einen Zufall fliegt Brachat auf. Für sein Hobby hat er einen kleinen Raum in Düsseldorf gemietet, der in der Nachbarschaft anderer Fotostudios liegt. Eines nachmittags übt er sich am Blitzgerät. Zur selben Zeit findet ein Werbeshooting in einem anderen Fotostudio des gleichen Hinterhofs statt. „Der Kunde fragte, wer da oben werkelte, und mein Nachbar-Fotograf meinte flapsig ‚Das ist nur der Brachat, der fotografiert jetzt auch‘“, erinnert er sich. Danach wird der Foodstylist nie wieder gebucht. Seine zweite Bergwanderung endet erneut mit dem Sturz an einem tiefen Abhang.

Aber Brachat bleibt dieses Mal nicht liegen, er nutzt die vermeintliche Katastrophe als Chance und schafft es, sich an der steilen Wand zu sichern. „Ich schrie jetzt raus, dass ich fotografiere – zum ersten Mal in meinem Leben“, sagt er. Und der Schrei schlägt ein wie eine Bombe. Brachat kann sich vor Aufträgen nicht retten.

Heute hat der 53-Jährige Düsseldorf schon einige Jahre lang den Rücken gekehrt und ist auch beruflich in seine selbstgewählte Heimat, nach Krefeld, gezogen. In seinen großen Räumlichkeiten an der Wiedstrasse 21 stapeln sich nicht nur die liebevoll ausgesuchten Requisiten für die Foodfotografie, sondern auch die Bücher, auf denen sein Name steht. Für sieben hat er eine Medaille auf der Buchmesse in Frankfurt erhalten.

Gleichzeitig ist Brachat einer weiteren, alten Liebe gefolgt: der analogen Portraitfotografie. Als einer der wenigen Fotografen in Deutschland praktiziert er die 170 Jahre alte Nassplatten-Fotografie. Bei diesem Verfahren fotografiert Brachat mit einer alten Großformat-Kamera und einem antiken Objektiv. Aluminium- oder Glasplatten werden dafür mit Kollodium begossen und mit Silbersalzen lichtempfindlich gemacht. Durch den Druck auf den Auslöser wird die Belichtungszeit aktiviert. In der Dunkelkammer wird das Ergebnis schon nach wenigen Minuten sichtbar: Die fertigen Platten besitzen dank unglaublicher Tiefe und Schärfe eine ganz besondere Anmutung. „Die Nassplatten-Fotografie gibt mir die Möglichkeit, mich fotografisch auf eine Art auszudrücken, die ich in der digitalen Technik niemals haben kann“, schildert der Fotograf. „Für mich ist es meine Art, einen Gegenpol in einer Welt zu erschaffen, in der wir von digitalen Bildern nur so überschwemmt werden. Meine Bilder vermitteln Langsamkeit und echte Handarbeit, dadurch wirken sie so intensiv.“

Mit zwei dieser analogen Bilder ist Brachat vom „Bund freischaffender Fotodesigner und Filmgestalter e.V.“ mit einem in der Szene umkämpften Preis ausgezeichnet worden. Und auch regional erhält er Anerkennung: Für die Stadt Krefeld hat er 65 Protagonisten für das neue Kochbuch abgelichtet. Darüber hinaus wird er als besonderer Portrait-Fotograf über die Stadtgrenzen hinaus immer bekannter.

Wenn Brachat über seine Wanderroute spricht, wirkt er ausgeglichen und angekommen. Es scheint, dass jeder seiner Schritte ihn genau hierher, an die Wiedstraße geführt habe. Zufrieden blickt er ins Tal. Jedenfalls so lange, bis nicht ein neuer, höherer Berg seinen Ehrgeiz weckt.

Wie wird man eigentlich ... (Synchron)- Sprecher?

„Wenn ich sage, dass ich Sprecher bin, dann denken die Leute meistens, dass ich als Sprachrohr für ein Unternehmen arbeite. Also setze ich gern das ‚Synchron‘ davor, obwohl die Synchronarbeit nur einen Teil meiner Tätigkeit darstellt“, erklärt der Krefelder mit den markanten Gesichtszügen quirlig unter Einsatz von Händen und Füßen. „Eigentlich würde ich viel lieber sagen: ‚Hallo, ich bin Christoph Walter und ich spreche professionell in Mikrofone.“

Walters Stimme kennen viele Menschen – ohne zu wissen, wem sie gehört. Sie verbinden mit ihr die weichen Betten und kuscheligen Kissen eines skandinavischen Bettengeschäfts. Sie schreiben ihr Kompetenz und Sicherheit im Umgang mit Küchenmaschinen eines großen deutschen Herstellers zu. Sie erklärt ihnen, warum sie das erfolgreichste internationale Online-Versandhaus nutzen sollten. Und überzeugt sie kompetent davon, dass sie die neue Fitnessuhr eines US-amerikanischen Sportartikelherstellers ganz weit nach vorn bringen wird – auch wenn Walter selbst ein sympathisches Bäuchlein hat. Hinter Krefelds Fenstern verstecken sich allerhand Persönlichkeiten: Christoph Walter gehört mit seiner unverkennbaren Stimme auf jeden Fall dazu, denn der 44-Jährige ist erfolgreicher Sprecher und Produzent in Deutschland.

„An das Sprechen bin ich über die Musik gekommen“, erzählt der dreifache Familienvater. „Damals war ich Frontmann einer Hard-Rock-Band und wir hatten im Proberaum auch ein Studio eingerichtet.“ Walter hat das Glück, dass einer seiner Bandkollegen für einen großen Soundkartenhersteller arbeitet, das Studio ist deswegen immer mit der besten Technik ausgestattet. Der junge Mann probiert sich nicht nur an den Reglern aus: Er macht erste Aufsager für Telefonschleifen, nimmt seiner damaligen Freundin zum Geburtstag ein Janosch-Hörbuch auf und hilft einem Freund bei einem Audioguide. Um die Jahrtausendwende lässt er sich als „Mann für alle Fälle“ in der Filmproduktion eines Freundes einstellen. „Ich hatte hier immer wieder das Gefühl, dass das, was die Jungs und Mädels vor dem Mikrofon für viel Geld leisten, auch etwas für mich wäre“, be-



Mit Biss zum Sprecher: Christoph Walter.

schreibt er. „Nach fünf Jahren wurde ich nett in die Selbständigkeit komplimentiert und ahnte gleichzeitig, dass ich als Selbstständiger mehr verdienen kann. So rutschte ich in die Freiberuflichkeit.“

Walter investiert Geld in Sprecherziehung, intensiviert sein Netzwerk, kümmert sich durch Blogs und Social Media um Eigenwerbung und ergattert immer weitere Jobs. „Nach drei Jahren lief’s ganz gut, nach fünf Jahren richtig und nach sieben hab ich’s dann auch geglaubt“, erinnert er sich. Dabei ist Walter ein Tausendsassa: Er spricht Werbung, Hörbücher, E-Learnings, Imagefilme, Audioguides, produziert und begleitet Aufnahmen für Kunden. „Eigentlich mache ich alles rund um Ton“, erklärt er. Dabei trifft Walter fast täglich auf neue Sprecher, die alle einen anderen Weg gegangen sind. „Du kannst mit einer Schauspielausbildung zum Sprecher werden, du kannst Sprechwissenschaften an ganz wenigen Unis studieren, du kannst wie ich durch Sprecherziehung und Netzwerk in das Feld rutschen“, erklärt er. „Es gibt nicht den einen Weg, um Sprecher zu werden, aber eine Eigenschaft ist unverzichtbar: Biss.“ //aro

ID.4

Der erste **vollelektrische SUV** von Volkswagen bei Borgmann – **jetzt Frühbucherbonus sichern**

Für alle Frühbucher bis **28.02.2021**: Exklusive Auslieferung, Aufenthalt und Restaurantbesuch im Wellings Parkhotel (2 Personen) **inklusive!**



ID.4 Pro Performance 77 kWh, 150 kW (203 PS), 1-Gang-Automatik, Elektro*

* Stromverbrauch kombiniert: 16,2 kWh/100 km
CO₂-Emission kombiniert: 0 g/km; Energieeffizienz: A+

Ausstattung: Farbe Mondsteingrau, e-Sound, Einparkhilfe, Klimaanlage, schlüsselloses Startsystem, Ambientebeleuchtung, USB, Notbremsassistent, Multifunktionslenkrad mit Touch-Bedienung, DAB+ Radio, Navigationsfunktion „Discover Pro“ u. v. m.

Leasing Privat:

Nettodarlehensbetrag (Anschaffungspreis):	41.820,01 €
Sonderzahlung:	6.000 €
(100% Rückerstattung als Umweltbonus der BaFa²)	
Sollzinssatz (gebunden) p. a.:	2,97 %
Effektiver Jahreszins:	2,97 %
Laufzeit:	48 Monate
Jährliche Fahrleistung:	10.000 km
Gesamtbetrag:	21.984,- €
48 mtl. Leasingraten à	333 €¹

**Inklusive
Elektrobonus**

Hauspreis:

41.820 €

inkl. Überführung, zzgl. Zulassungskosten

Keine Barauszahlung oder Verrechnung des Frühbucherbonus.

Ein Angebot der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorner Str. 57, 38112 Braunschweig, für die wir als ungebundener Vermittler gemeinsam mit dem Kunden die für den Leasingvertrag nötigen Vertragsunterlagen zusammenstellen. ¹

¹ Inkl. Überführung, zzgl. Zulassungskosten. Ohne Gebrauchtwagenabrechnung.

² Im Angebot ist der Hersteller-Umweltbonus von 3.570 € bereits inkludiert. Angebot beinhaltet 6.000 € Bundeszuschuss im Rahmen des Umweltbonus. Der Kunde reicht zur Erstattung der Vorleistung den BAFA-Antrag ein (wir helfen Ihnen dabei). Die Auszahlung des Bundeszuschusses erfolgt erst nach positivem Bescheid des von Ihnen gestellten Antrags. Ein Rechtsanspruch besteht nicht. Mehr Infos zur Beantragung des Umweltbonus unter: www.bafa.de

Abb. zeigt Sonderausstattungen gegen Mehrpreis. Solange der Vorrat reicht. Änderungen und Irrtümer vorbehalten. Stand 11/2020.



Borgmann
Vertrauen erfahren.

Ihr Volkswagen Partner

Borgmann Automobilhändler GmbH

Blumentalstraße 151-155, 47803 Krefeld, Tel. 02151-76880,
info@borgmann-krefeld.de, Borgmann-Krefeld.de



Fotos: Luis Neilsen

Text: Oliver Nöding

Zoofreunde Krefeld e. V.

Neuanfang mit Tigerdame

Tierpatenschaften im Krefelder Zoo



Stellvertretend für die CREVELT media GmbH hat Herausgeber Torsten Feuring die Patenschaftsurkunde in Empfang genommen.

Das Leben bewegt sich in Kreisen, heißt es. Nach Rückschlägen kann man immer Hoffnung aus der Gewissheit ziehen, dass bessere Zeiten kommen werden. Das zeigt sich auch an diesem sonnigen Novembertag im Krefelder Zoo. Nachdem das Jahr mit einer sprachlos machenden Katastrophe begonnen hatte, lösen sich die Schatten der Erinnerung langsam auf. Es ist Zeit für einen Neuanfang im Zoo, das zeigt schon das muntere Treiben auf der Afrikawiese. Ein Neuanfang, den auch das Team von CREVELT hinter sich hat – und den Zoo deshalb gern mit einer Tierpatenschaft unterstützt.

Es ist menschenleer, trotz bestem Wetter. Besucher sind in diesem November leider nicht gestattet. Einige Tiere schauen ein bisschen traurig drein, wundern sich, warum es so ruhig ist, andere genießen sichtlich die ungewohnte Ruhe. „Wir nutzen die Zwangspause, um ein paar Bauarbeiten und Reparaturen vorzunehmen, die wir während des normalen Betriebs nicht machen können“, erklärt Petra Schwinn, Pressesprecherin des Zoos, als wir aufgrund einer Baustelle einen kleinen Umweg nehmen müssen. Gemeinsam mit Friedrich Berlemann, 1. Vorsitzender der Zoofreunde e. V., führt sie uns zum Tigergehege. Seit Mai ist es die Heimat der Sumatra-Tiger-Katze Mau, die aus dem tschechischen Zoo Jhilava an den Niederrhein gereist ist. „Mau ist ein bisschen nervös“, bereitet uns Schwinn darauf vor, dass wir die Katzendame, für die wir die Patenschaft übernommen haben,

möglicherweise nicht zu Gesicht bekommen werden. Doch kaum stehen wir vor der großen Scheibe gegenüber des Spielplatzes, taucht Mau auf, um uns neugierig in Augenschein zu nehmen. Noch ist sie allein, doch bald schon wird sie Gesellschaft erhalten: Mit dem Kater Leopold, der aus dem Naturzoo Rheine nach Krefeld kommt, soll sie eine neue Tigerzucht begründen und damit eine fast 60 Jahre alte Tradition des Zoos fortführen. „Mit der Patenschaft möchten wir gewissermaßen ‚Geburtshilfe‘ leisten und natürlich unserer Verbundenheit zum Zoo Ausdruck verleihen. Dass das Fell der Großkatze mit einem zugekniffenen Auge den Stadtfarben entspricht, war eine zusätzliche Entscheidungshilfe“, schmunzelt Mitherausgeber Torsten Feuring.





Pressesprecherin des Zoos Petra Schwinn.



Fotos: Luis Nelsen

1. Vorsitzender der Zoofreunde Krefeld Friedrich Berlemann.

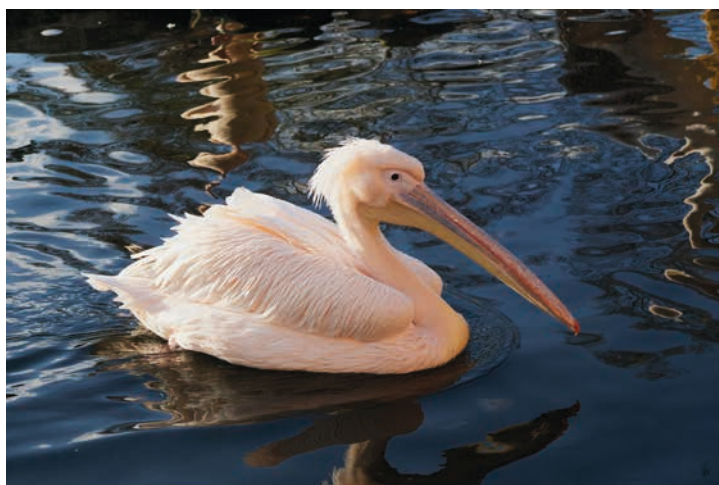


Foto: Vera Gorissen

Aber nicht nur im Tigergehege zieht neues Leben ein: Wenige hundert Meter weiter lockt die neue Pelikan-Lagune. „Sie ist zur Afrika-wiese hin geöffnet, sodass sich Kudus, Impalas, Straußen, Nilgänse und Pelikane munter tummeln können“, erklärt Berlemann mit leuchtenden Augen. Die heimischen Graureiher schauen allerdings skeptisch drein: Sie hoffen insgeheim wohl darauf, den Rosenpelikanen einen Fisch stibitzen zu können. Der ganze östliche Bereich des Zoos bekommt derzeit ein neues Gesicht: 120 Rotbuchen mussten rund um das Vogelhaus gefällt werden, dazu kommt eine leere Fläche, auf der im kommenden Jahr die neue Bergzebra-Anlage eröffnet wird. Parallel dazu läuft das Großprojekt Affenpark weiter: Der ganze Abschnitt jenseits der Fußgängerbrücke wird Menschenaffen, Gibbons und Lemuren gewidmet, rund 4.000 Quadratmeter neuer Fläche kommen vom Grundstück des KFC Uerdingen hinzu. Aber das ist derzeit noch Zukunftsmusik. „Erst seit etwa zwei Wochen merke ich, dass der Schmerz über den Verlust des Affenhauses langsam nachlässt“, gesteht Schwinn. Dass auch die letzten Reste der Brandruine nun endlich abgetragen wurden, hat den Zoomitarbeitern geholfen, mit dem dunkelsten Kapitel der Zoohistorie abzuschließen.

Die Tierpatenschaften sind in dem ständigen Veränderungsprozess, den der Betrieb eines Zoos bedeutet, ein wichtiger Bestandteil. Mit seinen derzeit rund 1.600 Tierpaten haben die Zoofreunde im vergangenen Jahr etwa 70.000 Euro eingenommen und direkt an den Zoo überwiesen. „Von dem Geld werden Futtermittel und Medikamente bezahlt, aber auch Pfleger, Tierärzte, Gärtner und unsere Tieranimateurin Christine Peter. Dazu müssen an den Gehegen ständig Verbesserungen vorgenommen werden, damit sich die Tiere wohlfühlen“, erklärt Schwinn. Für eine Tierpatenschaft kann man sich aus allen Tieren sein Lieblingstier aussuchen, egal ob Ameisenvolk, Pfeil-

giftfrosch, Kaiman, Schneeeule, Alpaka, Erdmännchen oder eben Sumatra-Tiger. Die Kosten für die Patenschaft rangieren je nach Größe des Tieres zwischen 30 und 1.000 Euro. „Jeder Tierpate erhält eine Urkunde und wird namentlich an der Losbude am Pinguingehege sowie im Internet genannt. Dazu veranstalten wir jährlich einen Tierpatentag“, berichtet Berlemann. „Das ist immer ein großes Fest, bei dem Tier- und Zoofreunde der unterschiedlichsten Herkunft zusammentreffen – und Omas, Opas und Enkelkinder mitbringen.“

Wir nähern uns dem Ende unserer Zoo-Runde. Die Erdmännchen liegen unter der Wärmelampe und begutachten uns überrascht. Das Zwergpanda-Männchen Rusty träumt von seiner neuen Partnerin, die ihm demnächst den Ruhestand versüßen soll. Auch das Stachel-schwein-Gehege wird bald runderneuert und dann Platz für ein stacheliges Pärchen bieten. Gegenüber steht das nächste Großprojekt an, denn die Seelöwen brauchen unbedingt ein modernes Becken. „Eine solche Anlage kostet rund 3,5 Millionen Euro“, weiß Berlemann. „Dieses Geld muss erst einmal eingenommen werden.“ Ich werde nach diesem wunderschönen Besuch ebenfalls meinen Beitrag dazu leisten, dass sich der Kreis des Lebens im Krefelder Zoo fortsetzt. Und meine Kindern dürfen sich zu Weihnachten über eine Patentier freuen.



Tierpatenschaft - Das Formular für die Patenschaften, die Kosten sowie die aktuelle Patenliste gibt es online unter: www.zoofreunde-krefeld.de. Bei Fragen steht Ihnen Waltraud Sulies zur Seite: telefonisch unter Tel.: KR / 5123751 oder per Mail an: zoofreunde@gmx.de



DAS TEAM VON WOLLENWEBER ZAHNMEDIZIN
WÜNSCHT ALLEN FROHE WEIHNACHTEN!

Wollenweber Zahnmedizin ___ Ostwall 187 ___ 47798 Krefeld
Telefon: 02151 29775 ___ Telefax: 02151 615227
mail@wollenweber.dental



www.wollenweber.dental



**Rolf Klein macht
Family Office-Lösungen für viele zugänglich**

„Neue Perspektiven für Ihr Vermögen!“

Vermögensmanagement? Vermögensschutz? Ist das nicht nur etwas für „Superreiche“? „Vielen ist leider gar nicht bewusst, dass sie zu den Vermögenden zählen, und sich mit Bedacht um ihre Finanzen kümmern sollten“, weiß Finanz- und Unternehmensberater Rolf Klein. „Ein Einfamilienhaus in einer halbwegs guten Lage stellt meist einen Wert von 500.000 Euro und mehr da. Kommen dazu Barguthaben, Wertpapiere, Lebensversicherungen und eventuell auch Unternehmensanteile, dann zählt man bereits zu den Menschen oder Familien mit einem mittleren Vermögen. Bei Banken und Versicherungen werden Sie dabei leider weiterhin als ‚Standardkunden‘ behandelt, denen standardisierte Produkte angeboten werden. Ihrem wahren Bedarf wird das aber keineswegs gerecht“, so Klein.

Rolf Klein ist seit fast vier Jahrzehnten selbstständig in der Finanzbranche tätig. Vom standardisierten Finanzvertrieb hatte er sich schnell verabschiedet, und der individuellen Vermögensberatung zugewendet. Der Diplom Betriebswirt (FH) hat über die Jahre mehrere Fachbücher zu Geldthemen veröffentlicht – unter anderem zu Baufinanzierung, Anlagestrategien, Vorsorge und Versicherungen. Heute ist er als Private Wealth Manager tätig. Mit seinem Unternehmen „Rolf Klein Family Office“ betreut er Unternehmen und vermögende Privatleute“, erklärt Klein. „Wir richten unseren Fokus auf

sogenannte ‚Small Caps‘, Familien mit mittlerem Vermögen ab etwa 500.000 Euro. Während klassische Family Offices oft erst bei Vermögen ab fünf Millionen tätig werden, bekommen unsere Mandanten alle Leistungen, die sie benötigen.“ Unser Motto lautet daher: „Wir bieten neue Perspektiven für Ihr Vermögen!“

Der Fokus von Rolf Kleins Arbeit liegt auf der Konsolidierung aller Vermögenswerte seiner Mandanten. Dabei geht es um Wertpapiere, unternehmerische Beteiligung, Sachwerte, Immobilien und Versi-

cherungsverträge sowie liquide Geldbeträge. Mit einem kontinuierlichen Controlling und Reporting wird die Tragfähigkeit aller Vermögensbestandteile sichergestellt. Dabei werden Kleins Mandanten laufend zur Optimierung ihrer Vermögensstruktur, der Anlagestrategie sowie in Erbschafts-, Stiftungs-, Finanzierungs- und Versicherungsangelegenheiten beraten. „Mit unserem Family-Office-Konzept machen wir es möglich, alle Vermögenswerte ganzheitlich zu betrachten und die Entwicklungen und Potenziale miteinander in Einklang zu bringen. Unsere Mandanten bekommen Antworten auf alle wichtigen Fragen rund um ihre Finanzen“, freut sich Rolf Klein. Eine wichtige Basis von Rolf Kleins Family Office ist seine hervorragende Vernetzung – oder anders ausgedrückt: seine Network Intelligence. Je nach Bedarf werden Experten aus verschiedenen Fachrichtungen – so zum Beispiel Unternehmensberater, Rechtsanwälte oder Steuerberater – eingebunden, um für die umfassenden Fragestellungen der Mandanten das jeweils optimale Ergebnis zu erreichen. „Mit meinem Family Office schafft sich der Vermögens-träger eine interdisziplinäre, bankenunabhängige Organisationsstruktur, die weit über unser Unternehmen hinausgeht“, stellt Rolf Klein fest. Da es beim Wealth Management um komplexe, interdisziplinäre Zusammenhänge geht, hält Klein das persönliche Gespräch nach wie vor für unverzichtbar. Ergänzend dazu bietet sein Unternehmen kostenfrei eine Cloud-basierte Software, den sogenannten Wealthpilot, die dem Mandanten einen bequemen Zugang zu einer persönlichen, verständlichen und ganzheitlichen Vermögensorganisation eröffnet. Auf diese Weise hat Rolf Klein ein erfolgreiches Hybridmodell ins Leben gerufen.

In seinem neuesten E-Book, das sich jeder auf der Family-Office-Website kostenlos herunterladen kann, beschreibt Klein eine effektive Strategie zur internationalen Vermögenssicherung, die gerade in unsicheren Zeiten soviel Sicherheit wie möglich schafft.

Ausführlich stellt der Vermögensexperte dar, welche Möglichkeiten das Konzept der „Private Wealth Police“ (PWP) bietet. „Dabei handelt es sich um eine Liechtensteiner Versicherungslösung, die ich bereits 2012 maßgeblich mitentwickelt habe“, erläutert Rolf Klein.



Foto: Luis Nielsen

„Mit diesem Produkt haben wir eine Wealth-Management-Lösung gefunden, die für jeden Vermögensträger individuell umgesetzt werden kann. Die PWP hat viele Vorteile, von denen hier nur einige markante genannt werden sollen: So bietet die Police viele Steuervorteile, bis hin zu einer einkommensteuerfreien Auszahlung durch den Whole-Life-Tarif. Dazu kommt ein umfassender Konkurschutz und einfache und kostengünstige Nachfolgeregelungen ohne Erbstreitigkeiten, die bei geschickter Gestaltung der Schenkungssteuer spätere Erbschaftssteuervorteile bringen. Das alles erreichen wir mit einem steuer- und rechtskonformen Versicherungskonzept aus Liechtenstein“, stellt Rolf Klein stolz fest. //mo

**Rolf Klein Family Office, Camesstraße 59, 47807 Krefeld
Tel.: KR / 313148, www.rk-familyoffice.de**



eguso

Getränketechnik

Die schönste Verbindung von

Genuss & Technik



Beratung, Verkauf & Service

Luth.-Kirch-Straße 69-71, 47798 Krefeld • Telefon: 02151 - 96539-0 • www.eguso.de

25 JAHRE
eguso

Achten Sie auch auf unsere Advents-Specials auf unserer Facebook-Seite @egusogetraenketechnik



Die Kois im Haifischbecken

Eins plus eins macht mehr als zwei



Sylvia Kohlen: Eine von wenigen Immobilienmaklerinnen in der Seidenstadt.

Es ist wie das Öffnen einer Schatztruhe oder der neugierige Blick hinter den Vorhang. „Auch nach fast 20 Jahren im Beruf bleibt dieser Moment gleichermaßen magisch“, sagt Immobilienmaklerin Sylvia Kohlen schmunzelnd. Sie meint die erste Begehung eines neuen Objekts. Als Inhaberin eines Maklerbüros, das sich auf Anlageimmobilien spezialisiert hat, darf die 56-Jährige diesen Moment immer wieder aufs Neue erleben. „Ich habe natürlich einen anderen Blick auf ein Haus und erforsche es nicht nur mit baulichem Fachblick, sondern auch mit dem Taschenrechner“, erzählt die Krefelderin. „Aber die Altbaustruktur in Krefeld begeistert mich persönlich sehr.“

Fast zehn Jahre lebt Sylvia Kohlen in Spanien, wo sie überwiegend vermietet. Im Jahr 2010 kommt sie in die Seidenstadt zurück, um sich hier einem neuen Schaffensfeld zu widmen. „Ich lernte Gerd Gehsmann kennen, mit rund 30-jähriger Erfahrung damals schon ein Urgestein im Verkauf von Anlageobjekten“, erinnert sie sich. Sylvia Kohlen reizt, dass das Jonglieren mit Anlagesummen immer einem wirtschaftlichen Bezug hat. „Hier den Spagat zu schaffen, ist anspruchsvoll“, beschreibt sie. „Denn für die Verkäufer bleibt der Verkauf der Immobilie natürlich eine Herzenssache.“ Der Anspruch von Kohlen Immobilien ist es, den Verkäufern empathisch und feinfühlig zu begegnen, dem Käufer hingegen möchte sie das beste wirtschaftliche Objekt liefern. Auf der einen Seite muss sie feinfühlig und emotional sein, auf der anderen tough, zahlenbasiert, schnörkellos. „Das war zu Beginn eine Herausforderung“, sagt Kohlen lachend. „Weibliche Immobilienmaklerinnen sind auch heute noch die Kois im Haifischbecken.“

Da es nur wenige weibliche Immobilienmakler in der Seidenstadt gibt, war es umso wichtiger, eine Verbündete zu finden. Eine ist

Silke Leiber, die unter der Firmierung „Knusperhaus Immobilien“ in Fischeln wirkt. Auch sie kennt merkwürdige Begegnungen, bei denen ihre Expertise aufgrund ihres Geschlechts infrage gestellt wird. „Mit meinem Namen falle ich noch zusätzlich aus der Reihe“, sagt die sympathische Unternehmerin lachend. Sowohl Sylvia Kohlen als auch Silke Leiber bringen nicht nur den fachlichen Blick mit, sondern eben auch das weibliche Fingerspitzengefühl, das im Kontakt mit den Verkäufern dafür sorgt, dass sich diese in ihren Bedürfnissen und Sorgen wahrgenommen fühlen. „Ich erlebe oft, dass alleinstehende Damen mich einem männlichen Mitbewerber vorziehen“, berichtet die Fischelnerin. „Der Kontakt von Frau zu Frau ist manchmal vielleicht einfach leichter.“

Knusperhaus Immobilien und Immobilien Kohlen verbindet ein freundschaftliches Kooperationsverhältnis. Während Sylvia Kohlen ausschließlich Anlageobjekte ab drei Wohneinheiten oder Wohn- und Geschäftshäuser anbietet, hat sich Silke Leiber auf Immobilien zur Eigennutzung spezialisiert. Kommt eine Anfrage rein, die sie aufgrund ihrer jeweiligen Spezialisierung nicht bedienen möchten,



Fotos: Luis Nelsen



Mit Silke Leiber verbindet Sylvia Kohlen mehr als nur eine berufliche Partnerschaft.



Foto: Christian Kaufels

Mit der APE durch Krefeld auf der Suche nach spannenden Immobilien.

wird diese an die Verbündete weitergegeben. So war es in diesem Jahr beim Verkauf des Grill Splits mit insgesamt vier Gebäudekomplexen an der Breite Straße. „Viele Jahre lang hat das Haus einer kroatischen Großfamilie gehört, die mich bat, ihre Immobilie zu verkaufen“, erinnert sich Leiber. „Hier ging es ganz klar um eine Anlageimmobilie, also habe ich Sylvia dazugeholt.“ In Absprache mit dem Verkäufer treffen sich die beiden Frauen gemeinsam mit der Familie und sprechen über die besondere Kooperation. Am Ende findet Leiber für die Familie ein neues Mehrgenerationenhaus, und Kohlen schafft es, die Häuser zu den gewünschten Konditionen zu verkaufen. „Das ist eine tolle Symbiose“, schwärmt Kohlen und fügt ergänzend hinzu: „Es ist nicht immer gut, ein Einzelkämpfer zu sein. Zu zweit sind wir oft mehr als das Doppelte.“

Ein Vertrag zwischen den beiden Maklerinnen besteht nicht, alle Vereinbarungen bauen auf einem tiefgehenden Vertrauensverhältnis auf. Gemeinsam bilden Sie sich regelmäßig weiter und auch privat verbindet die beiden Frauen eine gemeinsame Liebe: Sowohl Leiber als auch Kohlen haben sich vor einigen Monaten eine APE gekauft, einen italienischen Kleintransporter, mit dem sie durch die Krefelder Straßenzüge düsen und dabei im Blick behalten, was sie begeistert: alte Häuser, neue Häuser und solche, die mit einem neuen Inhaber auch noch einmal zu neuem Leben erwachen. //aro

Kohlen Immobilien, Spezialmakler für Anlageobjekte, Inhaberin Sylvia Kohlen, Hülser Straße 14 in Krefeld, Tel.: KR / 154 29 00, www.kohlen-immobilien.com

AMRENT

AMRENT VERMIETET MASCHINEN UND GERÄTE ZUM HEBEN VON PERSONEN UND MATERIAL, WO AUCH IMMER SIE TÄTIG SIND.

- HUBARBEITSBÜHNEN
- ROLLGERÜSTE
- MINIKRANE
- STAPLER
- GLASLIFTER
- MATERIALLIFTE

Mevissenstraße 62 b
47803 Krefeld
Tel.: 021 51 - 65 71 04 0
Mail.: kontakt@amrent-krefeld.de

Öffnungszeiten:
Mo.-Do. 7.00 -17.00 Uhr
und Fr. 7.00 -16.00 Uhr

www.amrent-krefeld.de



greve_masskonfektion

Jenseits der „Mode“

Backsteinfassade, knarzendes Treppenhaus, große Terrasse, alte Parkettböden und die authentische Wärme eines Hauses, das Geschichten erzählen kann. Seit Ostern ist Hajo Greve mit greve_masskonfektion in einem Baudenkmal aus den 1920er Jahren zu Hause. Auf den ersten Blick ungewöhnlich als Schauraum, zieht die besondere Atmosphäre des Ortes jeden Besucher sofort in ihren Bann. Es ist anders als ein Geschäft: privat, persönlich, fast intim. Und „anders“ ist auch die Leistung, die Greve hier anbietet.

Foto: Luis Nelsen



Hajo Greve steht wie kein anderer in Krefeld für maßgefertigte, Individuelle Herrenbekleidung.

„Mit dem Wort ‚Mode‘ kann ich nicht mehr viel anfangen“, sagt er – eine überraschende Aussage von jemandem, dessen Familie seit Jahrzehnten mit Mode in Krefeld verbunden ist. Schnell wird klar: Es geht ihm um mehr. Mehr Individualität, mehr Persönlichkeit, mehr Qualität – in allem. „In nahezu allen Lebensbereichen spüren wir den drängenden Wunsch der Menschen zur Individualisierung“, ist Greve überzeugt, „und dieser Wunsch betrifft immer mehr auch die eigene Kleidung.“ Sein Konzept der individuell nach Maß und Geschmack angefertigten Garderobe hat er ganz auf dieses Credo abgestimmt. Und nach jahrzehntelangem Geschäft in der Damenmode liegt sein Fokus nun (fast) ausschließlich auf Herrenbekleidung.

„Öffnungszeiten? So etwas habe ich nicht!“, lacht Greve. Maßgarde-robe bedeutet bei ihm auch Termin nach Maß, oft auch abends oder sonntags. Und zu immer mehr Kunden reist er persönlich an. „Vor über zwei Jahren habe ich auf eine Empfehlung hin meinen ersten Kunden in München besuchen dürfen, gegenwärtig bin ich alle sechs Wochen dort“, berichtet er. Auch nach Frankfurt, Hamburg, Berlin oder Xanten fährt er regelmäßig. Alles nach Maß eben.

Ware „von der Stange“ sucht man in seinem Schauraum ebenso vergeblich wie die klassische, enge Umkleidekabine oder die Packtheke samt Kasse. Stattdessen lädt der große moderne Designtisch aus



Fotos: Luis Nielsen



Mit Akribie und Blick fürs Detail: Hajo Greve nimmt Maß in „Krefelds größter Umkleide“.

massivem Holz mit seinen gemütlichen Stühlen zum Ankommen und Dableiben ein. Hier ist man Gast, nicht Kunde. Hier wird man bewirtet, nicht bedient. Die gut bestückte Bar ist nicht zufällig Herzstück des Raumes. Apfelkuchen zum Anzugkauf? Oder doch lieber ein deftiges Mettbrötchen? Der lichtdurchflutete Schauraum mit dem großen Fenster zum Garten wird für den Besucher rasch zum Wohnzimmer und auch der Anprobe widmet Greve einen eigenen hellen Raum. Das 70 Jahre alte Büromobiliar seines Opas hat hier einen neuen, wunderbaren Platz gefunden.

Wie wertvoll diese Stimmung ist, wird schnell deutlich. Greves Gesprächsführung ist vollkommen anders als erwartet. Ungewöhnliche Fragen ergründen die wirklichen Beweggründe und das Ziel des Kunden. „Ich möchte verstehen, um wen und worum es wirklich geht“, sagt Greve, der den wesentlichen Unterschied zum herkömmlichen Herrenausstatter mit seiner Haltung bekräftigt: „Neugierde, Empathie und Wertschätzung sind meine Antreiber mit dem Ziel,

die Wünsche, Vorstellungen und Bedürfnisse des Kunden zu verstehen und dann umzusetzen.“

Überraschend ist das umfassende Angebot an maßgefertigter Garderobe: Neben Anzügen, Saccos und Hemden lässt Greve für seine Kunden Chinos, Jeans, Jacken und Mäntel, Schuhe, Sneakers, Smokings oder Cutaways anfertigen. Ob Bank-Azubi, Handwerksmeister, Polizist oder Top-Berater: Greves Kunden sind ebenso vielfältig wie deren Anlässe. Nicht mehr wegzudenken sind auch die Bräutigame, denen sich Greve auch auf verschiedenen Hochzeitsmessen in der Region vorstellt und für die er ein hochkarätiges Netzwerk aus unterschiedlichen Hochzeitsdienstleistern pflegt. „Ich stelle auf meinen Messeständen nur wenig aus“, erzählt er. „Die Besucher fragen mich dann gerne: ‚Können Sie mir mal einen Anzug zeigen?‘ Ich antworte dann: ‚Ja, kann ich. Und der Anzug, den Sie wirklich wollen, ist in Ihrem Kopf.‘ Und dann reden wir darüber.“



Das Ergebnis eines ungewöhnlichen Gesprächs: eine erste Collage mit allen Details des zukünftigen Outfits.

Alle Stoffe, da macht er keine Kompromisse, kommen aus Italien: das „who-is-who“ italienischer Webkunst findet sich in der riesigen Auswahl an Stoffen. Die meisten Ateliers, in denen Greve fertigen lässt, sind ebenfalls in Italien daheim. „Wir verbinden hier die klassische neapolitanische Schneiderkunst mit den Möglichkeiten der Digitalisierung“, erklärt er. So entsteht ein unerwartet modernes Preis-Leistungs-Verhältnis für eine im herkömmlichen Markt kaum mehr zu findende Qualität, jede Menge Handarbeit inklusive. Einen maßgefertigten Anzug bietet Greve bereits ab 600 Euro an, Hemden ab 120 Euro. Alle Kundenmaße werden gespeichert. Wer einmal dort war, braucht nicht mehr anprobieren – nur Männer wissen wohl, wie angenehm das ist.

Nach einiger Zeit des Gesprächs wird deutlich, warum der Begriff „Mode“ ihm nicht mehr viel gibt. Hajo Greve holt tief Luft: „Ich bin in der Haltung meinen Kunden gegenüber frei von Glaubenssätzen. Wer bin ich, dass ich meinem Kunden sagen darf, was für ihn ‚richtig‘ sei? Natürlich steuere ich auf Wunsch meine Meinung bei – im Kern steht aber immer das Ziel meines Kunden. Die Mode lebt naturgemäß von der vergänglichen Meinung über das, was heute ‚richtig‘



Fotos: Luis Nelsen



Alles ist möglich: Auch das Innenfutter mit Hummer-Design.

und ‚falsch‘ sei, sonst wäre es ja keine Mode. Sie hat dadurch etwas Bestimmendes, manche Menschen empfinden es gar als ‚Diktat‘. Couturiers, Designer und Marken müssen für ihren Geschmack werben und ihn ihren Kunden verkaufen. Ich hingegen schaue von meinem Kunden aus auf sein Outfit und die Art, wie er dadurch kommunizieren möchte. Mich reizt der Perspektivwechsel.“

Er überlegt kurz. Dann kommt es ganz spontan, wie aus der Pistole geschossen. „Stil. Der Stil als modische Muttersprache“, sagt Greve. „Der Stil ist das Ziel. Und der ist eben immer individuell.“ Oder eben auch: Immer wieder anders und neu. //on

greve_masskonfektion, Friedrich-Ebert-Str. 33, 47799 Krefeld
Termine nach Vereinbarung, Tel.: KR / 85630,
www.greve-moden.de, Instagram: greve_masskonfektion



Elektrisch, fertig, los.

Der neue vollelektrische EQV mit attraktiven Leasingraten jetzt bei uns erleben oder auf www.herbrand.de/evans

¹ Ein Leasingbeispiel der Mercedes-Benz Leasing GmbH, Siemensstraße 7, 70469 Stuttgart, für Gewerbekunden. Stand 10./2020. Aktion nur gültig für Fahrzeuge mit Auslieferung bis 31.12.2020. Ist der Darlehens-/Leasingnehmer Verbraucher, besteht nach Vertragsschluss ein gesetzliches Widerrufsrecht nach § 495 BGB. ² Unverbindliche Preisempfehlung des Herstellers. ³ Rückerstattungsmöglichkeit eines Teils der Leasing-Sonderzahlung in Höhe von 5.000,00 Euro als Innovationsprämie vom Bund nach Zulassungsnachweis (Antrag und Verwendungsnachweis beim BAFA, Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle, ist vom Leasingnehmer vorzunehmen). Die Innovationsprämie vom Bund in Höhe von 2.500,00 Euro wird gewährt für förderfähige Elektrofahrzeuge mit Neuzulassungen nach dem 3.6.2020 und bis zum 31.12.2021. ⁴ Der Stromverbrauch und Reichweite wurde auf der Grundlage der VO 692/2008/EG ermittelt. Stromverbrauch und Reichweite sind abhängig von der Fahrzeugkonfiguration. Die tatsächliche Reichweite ist zudem abhängig von der individuellen Fahrweise, Straßen- und Verkehrsbedingungen, Außentemperatur, Nutzung von Klimaanlage/Heizung etc. und kann ggf. abweichen.

Kaufpreis² ab Werk für abgebildetes Fahrzeug: EQV 300, 79.987,04 € (exkl. USt.), zzgl. lokaler Überführungskosten. Stromverbrauch im kombinierten Testzyklus in kWh/100 km: 26,4–26,3; CO₂-Emissionen in g/km: 0.⁴

Mercedes-Benz EQV 300*

Mit MBUX Multimediasytem Mid, 150 kW (204 PS), Hochvoltbatterie (90 kWh), aktiver Bremsassistent, Touchpad, TEMPOMAT, Zierelemente Klavierlackoptik in Schwarz ATTENTION ASSIST u. v. m.

Ein Leasingbeispiel¹ für Gewerbekunden

Kaufpreis ab Werk ²	59.990,00 €
Innovationsprämie Herstelleranteil	-2.500,00 €
Kaufpreis	57.490,00 €
Leasing-Sonderzahlung ³ (erstattungsfähig)	5.000,00 €
Gesamtkreditbetrag	52.490,00 €
Laufzeit in Monaten	48
Gesamtlaufleistung	40.000 km
Leasingfaktor %	0,760 %

48 mtl. Leasingraten à 399,00 €

Überführungskosten 780,00 €

* EQV 300: Stromverbrauch in kWh/100 km: 26,4–26,3; CO₂-Emissionen in g/km (kombiniert): 0.⁴



Herbrand.

Herbrand Fichtenhain GmbH & Co. KG
Krefeld-Fichtenhain - Verkauf & Service Nfz
Europark Fichtenhain B1

Bocholt • Borken • Emmerich • Geldern • Gescher
Goch • Heinsberg • Kevelaer • Kleve • Krefeld
Mönchengladbach • Straelen • Wesel • Xanten

Hotline 0 800 801 901 0 (gebührenfrei)
www.herbrand.de

Mercedes Herbrand

Nutzfahrzeuge auf über 50.000 Quadratmetern

Nach 22 Monaten Bauzeit hat im Februar dieses Jahres das Nutzfahrzeug-Kompetenzcenter der Herbrand Gruppe in Krefeld-Fichtenhain den Betrieb aufgenommen. Der direkt an der A44 gelegene Betrieb bietet neben vielen weiteren Vorteilen vor allem eins: viel Platz. Für die Nutzfahrzeugkunden ausreichend Park-, Rangier- und Auslauflächen und für das Unternehmen ausreichend Raum, um seinen Kunden den besten Service und eine große Fahrzeugauswahl neuer und gebrauchter Vans, Transporter, Lkw und Wohnmobile präsentieren zu können.



Die Geschäftsführer der Herbrand Gruppe (v. l.): Richard Lacey-Herbrand und Sven Holtermann freuen sich über den gelungenen Betriebsstart.

Willkommen im neuen Schauraum mit modernem Kundenempfang!

Bei der architektonischen Planung des neuen Betriebes wurden in allen Bereichen die speziellen Anforderungen von schweren Lastwagen, Omnibussen, Wohnmobilen und Transportern berücksichtigt. Im großen, gläsernen Kundenempfangsbereich und Schauraum werden die Kunden durch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus Verkauf und Werkstatt-Service gemeinsam begrüßt.

Werkstatt-Service für Vans, Transporter, Lkw und Busse

Die gemeinsam mit Experten der Daimler AG konzipierte Lkw-Werkstatt ist – genau wie im Transporter-Service – auf die Optimierung aller Abläufe ausgelegt. Zwei Stempelhebebühnen ermöglichen dem

Team, komplette Sattelzugmaschinen bis zu einem Gewicht von 95 Tonnen zu heben und die zeitoptimierte Bearbeitung aller sechs Achsen. Und falls ein Fahrzeug einmal nicht innerhalb der verlängerten Öffnungszeiten von 7 bis 22 Uhr fertiggestellt werden kann, stehen für die Fahrer zwei Schlafräume kostenfrei zur Verfügung.

Eine weitere Besonderheit ist der Dacharbeitsplatz, der die Instandhaltung der im Lkw- und Busdach verbauten Technik, wie zum Beispiel Dachklimaanlagen, für das Werkstatt-Team erleichtert und somit sicher und effizient gestaltet. In der Zubehör- und Karosserie-Aufbauhalle stehen vier Arbeitsplätze etwa zur Nachrüstung von Hydraulikanlagen und Abbiegesystemen zur Verfügung.



Der 800 Quadratmeter große Schauraum bietet viel Platz für Transporter, Vans und Reisemobile.



Die operative Führung in Krefeld-Fichtenhain v. l. n. r.: Jos Vaessen (Geschäftsführer Service), Lucas Degen (Verkaufsleiter Transporter) und Eckhard Prewitz (Verkaufsleiter Lkw).



Lkw-Werkstatt mit Stempelhebebühne für komplett beladene Sattelzüge bis 95 Tonnen.

Fahrzeugdiagnose im Dialog – persönlich oder per Video

In einem eigenen Gebäudetrakt des Nutzfahrzeug-Centers befindet sich die Transporter-Werkstatt, die mit Stempelhebebühnen in unterschiedlichen Gewichtsklassen bis zu 6,5 Tonnen ausgestattet ist und über eine 3D-Achsvermessungsbühne verfügt. Darüber hinaus bietet die moderne Dialogannahme dem Kunden die Möglichkeit, bei der Begutachtung seines Fahrzeuges dabei zu sein. Und falls das die Zeit nicht zulässt, geben sie nur den Schlüssel ab und die Mitarbeiter senden Ihnen alle Informationen zum Reparaturumfang per Video oder Foto zu. Die Absprache und Freigabe erfolgt dann schnell und verbindlich von zu Hause oder aus dem Büro.

Großes Angebot an Vans, Transportern, Lkw und Wohnmobilen

Auch das Verkaufsteam freut sich darauf, Kunden und Interessenten die moderne Ausstattung des neuen Centers präsentieren zu dürfen. In der großzügigen Fahrzeugausstellung im Schauraum und Außenbereich stehen für Kunden Neufahrzeuge und sofort verfügbare Transporter-Vorführwagen von Citan über X-Klasse, V-Klasse und Sprinter, bis hin zu Wohnmobilen der Marke Frankia bereit. Viel Platz auf über 50.000 Quadratmetern – auch für schwere Nutzfahrzeuge. Ob Atego, Arocs, Actros oder Fuso Canter: Das erfahrene Lkw-Verkaufsteam findet für jede Anforderung die passende Fuhrparklösung. Für einen kurzfristigen Fahrzeugbedarf (zum Beispiel Saisongeschäfte, einen kurzfristigen Auftrag oder bei Fahrzeugausfall), stehen in Fichtenhain Transporter- und Lkw-Mietfahrzeuge bereit.

Auch bei den Transporter-Gebrauchtfahrzeugen nutzt Herbrand die große Geländefläche und präsentiert in Krefeld-Fichtenhain mehr als 120 gebrauchte Vans und Transporter mit dem Junge Sterne Qualitätssiegel.

Nachhaltige Energieversorgung

Die Stromversorgung des gesamten Standortes erfolgt jetzt in den Sommermonaten vollständig autark über 1.900 auf den Dachflächen angebrachte Photovoltaik-Module. Auch bei der Heiz- und Kühltchnik setzt Herbrand auf eine nachhaltige Versorgung. 42 Erdsonden sorgen mittels Wärmepumpen in den Wintermonaten für eine Beheizung des Centers. In den Sommermonaten erfolgt die Klimatisierung ebenfalls über die Erdsonden durch eine sogenannte freie Kühlung.

Mit Frankia Reisemobilen das Besondere erfahren

Mit dem Reisemobil-Hersteller Frankia, dessen Fahrzeuge auf den Fahrgestellen von Mercedes-Benz aufbauen, bieten Herbrand seinen Kunden ein breites Wohnmobilsortiment für jeden Anspruch. Vom Leichtgewicht auf 3,5-Tonnen-Basis bis zum Raumwunder und Luxusliner.

Operative Führung direkt vor Ort

Neben unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern im Verkauf und Werkstattdienst haben natürlich auch unsere Führungskräfte ein offenes Ohr für Ihre Wünsche und Anliegen. Sprechen Sie uns gern an!

22 Monate in 136 Sekunden

Weitere Informationen und Bilder zum neuen Nutzfahrzeugcenter in Krefeld-Fichtenhain sowie einen Zeitrafferfilm, der die 22-monatige Bauphase in 136 Sekunden darstellt, finden Sie auf der Homepage unter: www.herbrand.de/fichtenhain. //red

Fotos: Luis Nelsen



Familie Schleupen ist Holztec: Tochter Simone, Sohn Christian, Mutter Evi und Vater Hans (v. l. n. r.).



Tischlerei Holztec

Schlafen im Einklang mit der Natur

Wenn ein Neugeborenes nur sehr unruhig schläft und immer wieder aufwacht, ist das eine Herausforderung für alle Beteiligten. Genauso erging es der österreichischen Familie Pröll mit ihrem kleinen Benni. Hilfe kam von der Großmutter, die den Ratschlag gab, den Kleinen in eine Zirbenholzschublade zu legen, wie es in den österreichischen Alpen traditionell üblich war. Und siehe da, der unruhige Benni schlief auf einmal selig und zufrieden. Aus der Freude darüber entstand das Zirbenholz-Kinderbettchen „Benni´s Nest“. Denn die Prölls wollten auch andere Familien an ihrer Wohltat teilhaben lassen.

Ein Exemplar von Benni's Nest steht auch in den Räumen der Kempenener Tischlerei Holztec, und Seniorchef Hans Schleupen erzählt gern die Geschichte des beruhigenden Zirbenholzbettchens. Denn aus den österreichischen Alpen bezieht der Familienbetrieb sein Zirbenholz, dass die Schleupens für ihre Möbel verwenden – und zwar vor allem für Betten, denn die entspannende Wirkung der Zirbe soll ja nicht nur Babys vorbehalten bleiben. „Das Gute am Zirbenholz sind seine ätherischen Öle, die auch viele Jahre nach der Verarbeitung weiter ausströmen und eine sehr heilsame Wirkung haben“, weiß Hans Schleupen. „Nicht umsonst wird Zirbenholz in den Alpen schon lange für Möbel und Innenräume eingesetzt. Unsere Naturraum-Betten be-

stehen nur aus Massivholz. Auf Kunststoffe und Metalle verzichten wir komplett“, bekräftigt er. So sind jegliche Beeinträchtigungen der Schlafenden durch negative Eigenschaften synthetischer Materialien ausgeschlossen.

„Unsere Zirbenholz-Betten kombinieren wir mit Schlafsystemen von Pronatura, die ebenfalls rein aus Naturmaterialien bestehen“, schließt sich Hans Schleupens Tochter Simone an. „Bei Pronatura schläft man auf ergonomisch optimal an den Körper angepassten Matratzen und Lattenrosten. Im Gegensatz zu vielen anderen Systemen, die den Körper zwingen, sich an seine Unterlage anzupassen“, betont sie.



Foto: Luis Nelsen

Dabei besteht das Schlafsystem aus mehreren sich ergänzenden Schichten. Die Basis bildet ein stabiler Rollrahmen, auf den ein – auch als „Ergonomiezone“ bezeichnetes – Federelement gelegt wird. Das Federelement ist das Herzstück des gesamten Schlafsystems. Im Kopf- und Schulterbereich ist die Lattung dreigeteilt und passt sich so ideal an den Schlafenden und seine Bewegungen an. „Man bekommt Festigkeit und Elastizität genau dort, wo man sie braucht“, so Simone Schleupen – und ihr Vater Hans ergänzt: „Matratzen und Bettzeug bestehen bei Pronatura aus Materialien wie Schafschurwolle, Naturkautschuk und Kokos. Das fördert den gesunden Schlaf noch einmal.“

Der Kempener Familienbetrieb Holztec stellt für seine Kunden Betten ausschließlich nach Maß her. „Wir fertigen nichts von der Stange“, beschreibt Christian Schleupen die Firmenphilosophie. „Das gilt für Betten genauso wie für andere Möbel, Küchen, Tische oder Schränke.“ Der 34-Jährige ist Simone Schleupens Bruder, Tischlermeister und leitet die Holztec-Werkstatt. Gegründet wurde das außergewöhnliche Handwerksunternehmen vor 15 Jahren von dem heute 53-jährigen Vater Hans – damals noch in Viersen-Süchteln. „Ich habe zuerst ohne eigene Räume gearbeitet“, erinnert sich der Firmengründer. „Als es gut anliefe, habe ich eine Werkstatt übernommen. Unterstützt wurde ich von Anfang an von meiner Frau Evi, die sich um Verwaltung und Marketing kümmert. Wir haben uns sehr gefreut, das zwei unserer Kinder mit in die Firma eingestiegen sind und ebenso Spaß am Holzhandwerk haben, sagt er mit einem Lächeln.“

Nachdem das Geschäft immer mehr expandierte, suchte Hans Schleupen bald neue Räume. Da er nichts Passendes fand, entschied er sich 2011 zum Neubau im Kempener Gewerbegebiet. „Wir brauchten Platz für unsere Werkstatt, einen großzügigen Showroom und Erweiterungsflächen“, erinnert er sich. „Solche Räume konnten wir nicht fertig mieten. Also haben wir sie uns selbst gebaut.“ Auch die 27-jährige Tischlerin Simone Schleupen freut sich: „Hier haben wir genügend Fläche für alle Funktionsbereiche und für unsere zwölf Arbeits- und Ausbildungsplätze. In unserem Showroom stehen fertige Betten, Schränke und Küchen, und in unserer Mehrzweckhalle können wir den Kunden ihr Bett nach individuellen Wünschen live zusammenstellen – mit Größe, Design und unterschiedlichen Schlafsystemen experimentieren und Interessenten in wenigen Minuten eine neue Variante präsentieren.“

Da auch der Holztec-Showroom aufgrund der Corona-Krise einige Zeit geschlossen war, ist er dieses Jahr über die Feiertage geöffnet. „Wir haben noch einige Systeme auf Vorrat“, erklärt Christian Schleupen, „die wir kurzfristig liefern können. Wer sich direkt nach Weihnachten entscheidet, kann zum Jahreswechsel vielleicht schon in seinem neuen Bett schlafen. Kommen Sie gern vorbei! Wir haben vom 28. bis 30. Dezember von 10 bis 16 Uhr geöffnet.“ //mo

Tischlerei Holztec, von Ketteler Straße 3, 47906 Kempen
Tel.: KR / 9599050, www.holz-tec.com, www.naturraum-kempen.de

Leurs

Elektrotechnik

seit über 60 Jahren

Ausführung

Reparaturen

Beratung

Planung

- Elektroanlagen
- Beleuchtungsanlagen
- Industrieelektrik
- Reparaturservice
- Fachgerecht
- Zuverlässig
- Leistungsstark

Hülser Straße 401
47803 Krefeld
Telefon 02151 - 75 48 72
info@leurs-elektro.de



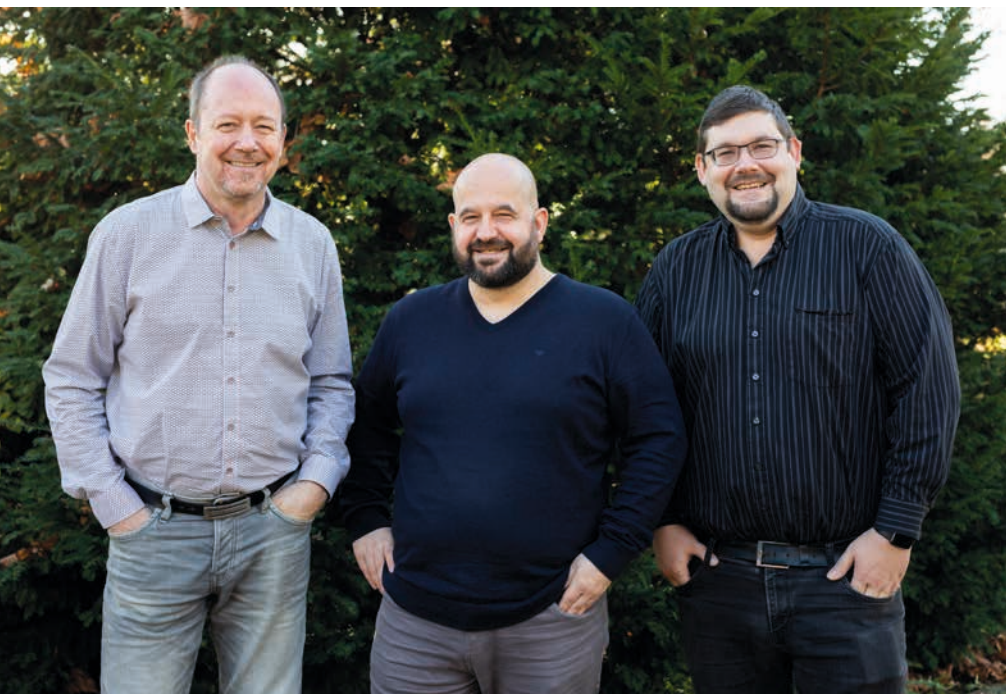
**Das Zuhause für
Immobilien!**

Stephen Dolfen Immobilien
Immobilienshop: Friedrich-Ebert-Strasse 244, 47800 Krefeld
Telefon: 02151 / 56 93 83, Mail: sdolfen@aol.com
www.dolfen-immobilien.com

IT DoKK GmbH

Die IT-Profis für den Mittelstand

Sie bringen die Zukunft nach Hause und in die Büros. Die drei Männer der IT DoKK GmbH – Klaus Kepser, Markus Dörsch und Christoph Ruthmann – bieten starke Komplettlösungen im Bereich der Informationstechnik für den Mittelstand an. Die Digitalisierung ist ihr Steckenpferd, der Wandel ihr Aufgabengebiet.



Fotos: Luis Nelsen



Das Team von IT DoKK v. l. n. r.: Klaus Kepser, Markus Dörsch und Christoph Ruthmann.

„Angst vor Veränderung hemmt jegliche Weiterentwicklung“, lautet ein Motto des Unternehmens auf der Homepage. Das Haus fertigt in erster Linie Dienstleistungen in Form von Produktpaketen und Angeboten für Handwerker, Einzelhändler oder das Gesundheitswesen wie Arztpraxen und Apotheken an. Klaus Kepser, der Geschäftsführer und seine beiden Kollegen, die Fachinformatiker Markus Dörsch und Christoph Ruthmann, gehen dabei auf die besonderen Wünsche der Kunden ein. Egal ob das Betriebssystem Windows oder Linux gefragt ist, das Trio ist in beiden Welten zu Hause.

Die Freunde Kepser und Dörsch gründeten die IT-Firma am 15. Februar dieses Jahres. Ruthmann kam als langjähriger Bekannter hinzu. Das Team hat Büroräume im K2-Tower an der Kleinewefersstraße bezogen und ist erst seit kurzem auf dem Markt. Der kleine Betrieb will im nächsten Jahr noch wachsen, denn eines ist klar: Der Bedarf an professionellen IT-Lösungen steigt ständig. „Wir können kurzfristige Projekte realisieren und umsetzen“, sagt Markus Dörsch mit Taten-drang. Technologiepartner dafür wurden bereits im Vorfeld organisiert. Für neue Kunden ist im Kalender noch ausreichend Platz.

Die Dienstleistungen umfassen einerseits Cloud-Lösungen. Das bedeutet Speicherung, Archivierung sowie Aufbau und Bereitstellung

einzelner Anwendungen bis zu komplexen Infrastrukturen der Datenverarbeitung. Andererseits stellt die IT DoKK GmbH auch digitale Überwachungsmöglichkeiten für Server und Netzwerke zur Verfügung. Der Aufbau, die Wartung, Verwaltung und Absicherung dieser Netzwerke stehen ebenso im Portfolio des Unternehmens wie die Förderung und Beratung über die notwendige Digitalisierung. Ziel ist es immer, auch einem Systemausfall und dem einhergehenden Datenverlust zuvorzukommen. Reparaturen von Computern stehen dagegen nicht auf dem Dienstplan.

Durch die Corona-Pandemie ist aber ein großes Arbeitsfeld hinzugekommen: die Heimarbeit, die Auslagerung des Arbeitsplatzes aus dem Büro in die eigenen vier Wände. Der Zugriff auf die Systeme muss von dort aus störungsfrei gelingen – ohne Eindringlinge. „Es gibt für uns genügend Möglichkeiten, diese Prozesse sicher zu machen gegen Kriminelle“, sagt Dörsch. Die Arbeit kann also beginnen. //al

IT DoKK GmbH, K2 Tower, Kleinewefersstr. 1, 47803 Krefeld
Tel.: KR / 9490904, Mail: info@it-dokk.de, www.it-dokk.de



Entdecken Sie die Kia
Crossover- und SUV-Modelle.
Jetzt mit 1% Finanzierung.¹



z.B. der Kia Sportage (QL) 1.6 GDI EDITION 7:
für € 137,89¹ mtl. finanzieren



The Power to Surprise

Der Kia Sportage überrascht durch sein markantes Design und komfortables Platzangebot immer wieder. Steigen Sie ein und erleben Sie mit dem Kompakt-SUV 100 % Fahrspaß mit der 1 %-Finanzierung¹. Auf allen Strecken als treuer Begleiter mit dabei ist die 7-Jahre-Kia-Herstellersgarantie*, das Kia Qualitätsversprechen.

**Kia Sportage (QL) 1.6 GDI Manuell (6-Gang) EDITION 7,
97 kW (132 PS) schon für € 137,89 monatlich¹**

Hauspreis	€ 19.499,-	35 mtl. Raten á	€ 137,89
Anzahlung	€ 3.500,-	Schlussrate	€ 11.447,07
Nettodarlehensbetrag	€ 15.999,-	Effektiver Jahreszins	1,00 %
Laufzeit in Monaten	36	Gebundener Sollzinssatz p. a	1,00 %
jährl. Laufleistung	10.000 km	Gesamtbetrag	€ 16.411,11

Kraftstoffverbrauch Kia Sportage (QL) 1.6 GDI Manuell (6-Gang) EDITION 7, 97 kW (132 PS), in l/100 km: innerorts 8,1-7,9; außerorts 6,2-6,0; kombiniert 6,9-6,7. CO₂-Emission: kombiniert 158-153 g/km. Effizienzklasse: C.²

TÖLKE + FISCHER
GRUPPE

Tölke & Fischer Auto Link GmbH & Co. KG

Tölke + Fischer Kia Zentrum Krefeld · Gladbacher Straße 467
47805 Krefeld · Tel. 02151 339-600 · www.kia-link-krefeld.de

Abb. zeigt kostenpflichtige Sonderausstattung. * Max. 150.000 km Fahrzeug-Garantie. Abweichungen gemäß den gültigen Garantiebedingungen, u. a. bei Batterie, Lack und Ausstattung. Einzelheiten unter www.kia.com/de/garantie
¹ Ein unverbindliches Finanzierungsbeispiel der KIA Finance, ein Geschäftsbereich der Hyundai Capital Bank Europe GmbH, Friedrich-Ebert-Anlage 35-37, 60327 Frankfurt am Main. Nach den Darlehensbedingungen besteht Verpflichtung zum Abschluss einer Teilkaskoversicherung. Abgebildetes Modell kann kostenpflichtige Ausstattungspakete und Sonderzubehör enthalten, die im Finanzierungsbeispiel nicht berücksichtigt sind. Vorstehende Angaben stellen den Beispielwert des nach § 6a Abs. 4 PAngV zu erwartenden effektiven Jahreszinses in 2/3 aller voraussichtlich aufgrund der Werbung zustande kommender Verträge dar. Verbraucher haben gemäß § 355 und § 495 BGB ein Widerrufsrecht. Bonität vorausgesetzt. Frachtkosten in Höhe von € 999,- enthalten. Alle Preise inkl. gesetzlicher MwSt. Angebot gültig bis 31.12.2020. Nicht kombinierbar mit anderen Verkaufsförderungsmaßnahmen. ² Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.



Einfach fahren.
Die Kia Elektro- und Hybridmodelle.



z.B. der Kia XCeed PHEV:
ab € 31.990,-



The Power to Surprise

Einen Neuwagen mit alternativen Antrieben zu fahren kann so einfach sein – und besonders attraktiv. Vor allem, wenn Sie jetzt auf einen Kia aus der neuen e-Range mit reinem Elektroantrieb oder effizienter Plug-in-Hybrid-Technik umsteigen. Und dazu die einzigartige 7-Jahre-Kia-Herstellersgarantie*, das Kia Qualitätsversprechen

Stromverbrauch Kia e-Soul und Kia e-Niro in kWh/100 km: 15,9-15,3. CO₂-Emission: komb. 0 g/km. Effizienzklasse A+.¹/ Kraftstoffverbrauch Kia Ceed Sportswagon PHEV, Kia XCeed PHEV, Kia Sorento PHEV in l/100 km: komb. 2,6-1,3; Stromverbrauch in kWh/100 km: komb. 20,5-11,0. CO₂-Emission: komb. 44-30 g/km. Effizienzklasse A+.¹

TÖLKE + FISCHER
GRUPPE

Tölke & Fischer Auto Link GmbH & Co. KG

Tölke + Fischer Kia Zentrum Krefeld · Gladbacher Straße 467
47805 Krefeld · Tel. 02151 339-600 · www.kia-link-krefeld.de

Abbildung zeigt kostenpflichtige Sonderausstattung.* Max. 150.000 km Fahrzeug-Garantie. Abweichungen gemäß den gültigen Garantiebedingungen, u. a. bei Batterie, Lack und Ausstattung. Einzelheiten unter www.kia.com/de/garantie
Die Hochvolt-Lithium-Ionen-Battereeinheiten in den Elektrofahrzeugen (EV), Hybrid-Elektrofahrzeugen (HEV) und Plug-in-Hybrid-Elektrofahrzeugen (PHEV) von Kia sind auf eine lange Lebensdauer ausgelegt. Für diese Batterien gilt die KIA-Garantie für eine Dauer von 7 Jahren ab der Erstzulassung oder 150.000 km Laufleistung, je nachdem, was zuerst eintritt. Für Niedervoltbatterien (48 V und 12 V) in Mild-Hybrid-Elektrofahrzeugen (MHEV) gilt die KIA-Garantie für eine Dauer von 2 Jahren ab der Erstzulassung, unabhängig von der Kilometerleistung. Ausschließlich bei EV-Fahrzeugen garantiert Kia eine Batteriekapazität von 65 %. Die Kapazitätsminderung der Batterie in PHEV-, HEV- und MHEV-Fahrzeugen ist nicht durch die Garantie abgedeckt. Um einer möglichen Kapazitätsminderung entgegenzuwirken, lesen Sie die Betriebsanleitung. Weitere Informationen zur Kia-Garantie finden Sie unter www.kia.com/de/garantie. ¹ Die Angaben beziehen sich nicht auf ein einzelnes Fahrzeug und sind nicht Bestandteil des Angebots, sondern dienen allein Vergleichszwecken zwischen den verschiedenen Fahrzeugtypen.

Hotel Bengler

Alles außer Stillstand

Es könnte eigentlich jetzt losgehen. Alles ist vorbereitet in der Gaststube des Hotel Bengler, in der der Herbst eingezogen ist. Strohputzen sitzen in den Fensternischen, umzingelt von kleinen Kürbissen aus Plastik. Von der Decke hängt ein Kranz aus grünen und roten Äpfeln herunter. Bloße Dekoration. Die Dinge hier haben lange Bestand. Die Holzvertäfelung aus dunkler Eiche, passend dazu auch das Mobiliar. Urig-rustikal präsentieren sich das Gasthaus und auch der menschenleere Speisesaal um kurz nach vier an einem Nachmittag im November. In dem denkmalgeschützten Altbau an der Uerdinger Straße 620 herrscht zu normalen Zeiten in den Abendstunden eigentlich Gewimmel, klirren Gläser, ertönt Gelächter und wird gesellig geplaudert. Doch von Stillstand ist hier keine Spur.



Foto: Luis Nelsen

Alain Michelis, Inhaber des Hotel Bengler: Mit 16 Jahren erlernte er das Koch-Handwerk. Die Leidenschaft für seinen Beruf trägt ihn auch durch diese Zeit.

Der Pächter Alain Michelis macht erst einmal ein bisschen Licht im Restaurant, als er zum Gespräch kommt. Im Hintergrund surrt leise der neu installierte Luftfilter. Wenn andere in den Feierabend gehen, legt Michelis in diesen Tagen erst richtig los. Der Chef des Hauses erscheint in Weiß und Schwarz. Er trägt seine Kochjacke, denn gleich wird er noch viel zu tun bekommen. Eigentlich wollte er an den Abenden Gruppen und größere Gesellschaften bewirten, doch es ist bekanntlich alles anders gekommen. Der Mann, mit der frankophonen Stimmfarbe seines Heimatlandes Luxemburg ausgestattet, ist ein gelernter Koch und nun ins Außerhaus-Geschäft eingestiegen. Er kocht und brät nun für die Menschen, die sich nicht mehr versammeln dürfen und dennoch das besondere Etwas seiner Köstlichkeiten nicht

missen möchten. Spare-Ribs, halbe Hähnchen, frische Reibekuchen, um nur einige wenige zu nennen. Gern in der Vorweihnachtszeit auch Gänsebrust mit Rotkohl, Maronen, Bratäpfeln und Klößen. „Es deckt nicht unbedingt die Kosten. Man tut es aber gern für die Stammkunden. Die freuen sich“, erklärt er seine Motivation. Es ist der gute Geist, der ihn antreibt, die Lust an seiner Arbeit, wenn er die Zufriedenheit seiner Gäste erlebt. Es ist eben das Ethos seines Gewerbes: Der Gast muss gern wiederkommen wollen.

Dieser Leidenschaft frönt er seit fast vier Jahrzehnten. Alain Michelis lernt mit 16 Jahren das Koch-Handwerk in seiner Heimat. Nicht das Geld treibt ihn an, sondern die Würdigungen. Als Lehrling besucht er

Fotos: Luis Nelsen



Vor 14 Jahren übernahm Michelis das Hotel Benger in Bockum.



Weltmeisterschaften, macht sich mit der Ikone Paul Bocuse bekannt. Er hat Rivalitäten ertragen, die Ellbogen mancher Mitbewerber in der Sterne-Gastronomie gespürt. Mit 23 wird er Küchenchef. Es folgt eine lange Reise durch Europa. Er arbeitet in der Schweiz, auf der Ferieninsel Sylt, bekocht die Kreuzfahrer auf der MS Europa genauso wie später die Fußballer von Borussia Mönchengladbach. Nach einem Aufenthalt in einem Hotel-Restaurant in Niederkrüchten kommt er schließlich nach Krefeld. Ein Bierleitungsreiniger hatte ihm davon erzählt, dass für das Objekt in Bockum ein neuer Pächter gesucht werde. Das ist jetzt 14 Jahre her.

Alain Michelis grämt sich nicht wegen der Pandemie mit ihren vielfältigen Auswirkungen. Er ist ein Zeitgenosse, der den Lauf der Dinge mit kühlem Kopf verfolgt. Die Schule des Lebens hat es ihm gelehrt: „Es geht jetzt mal bergab, es ging vorher bergauf und es wird danach auch wieder bergauf gehen.“ Das ist die Bildsprache des passionierten Rennradfahrers. Da gibt es nie nur die Ebene, sondern auch die Abfahrten, aber vor allem spürt man die Anstiege. „Ich sehe die Zukunft positiv. Deutschland ist ja ein Meckerland. Aber es geht uns hier doch gut. Es wird in der Corona-Krise doch vielen vom Staat geholfen.“

Die ersten Bestellungen treffen ein, Alain Michelis führt Listen und vergibt Abholzeiten. Das Geschäft lief im Frühjahr schon gut, als die Restaurants schon einmal schließen mussten: „Da habe ich an einem Tag mal 40 Hähnchen verkauft. Das hat mich selbst überrascht.“ Die Küche bleibt montags bis donnerstags geöffnet. Geschäftsleute dürfen kommen und nächtigen, genauso wie Monteure und Techniker.

Es sind die Gäste, auf die Michelis jetzt setzt in der Krise, aber auch auf Tüchtige, die ihren Arbeitsplatz im Büro räumen mussten und über den Tag eine gemütliche Bleibe suchen, um weiter ihrem Job nachzugehen. Von 8 bis 18 Uhr können sie bei ihm zum Pauschalpreis einkehren, Internet und ruhige Atmosphäre sind garantiert. Die Krise erfordert ein Umdenken auf allen Ebenen. Der Pächter führt durch lange Korridore in den Hinterhof. Man gelangt auf den Parkplatz mit einer Ladestation für Elektro-Autos. Zwei Stecker für zwei Fahrzeuge. Höchstleistung: 22 Kilowatt pro Stunde, über Nacht ist das Auto aufgeladen. Michelis versucht viel. Seit mehr als 100 Jahren befindet sich das Hotel im Familienbesitz. Auch er hat den Wandel mitgetragen. „Ich habe schon alles auf links gedreht, jedes Möbelstück schon einmal ausgetauscht“, verrät der Luxemburger seinen Gestaltungswillen. Nichtstun ist keine Alternative für ihn, schon gar nicht in einer Krise wie jetzt, die Ideen und neue Wege erfordert. „Stillstand ist das schlimmste, was man machen kann.“

Es ist kurz vor fünf am Nachmittag, als er in die Küche strebt. Für ihn beginnt die Arbeit an Herd und Ofen. Die Kunden sollen schließlich nicht lange warten. Gern wiederkommen. Davon lebt ein Gastronom wie Alain Michelis. Die Krise bloß absitzen, das wäre nichts für ihn. //al

Hotel Restaurant Benger, Uerdingerstraße 620, 47800 Krefeld, Tel.: KR / 9554-0, Mail: reservierung@hotel-benger.de www.hotel-benger.de

THEATER

November-Endspiel

Eine Premiere am letzten Tag vor dem „Lockdown“

Von Michael Otterbein

Samuel Becketts Drama „Endspiel“ stammt aus dem Jahr 1956 und spielt vor dem Hintergrund einer durch eine (nukleare) Katastrophe zerstörten Welt. Die vier handelnden Personen führen teilweise absurde Dialoge, die zwischen Rückschau, Hoffnung und Resignation mäandern. Traurigerweise stellt die Premierenaufführung am 1. November 2020 für das Theater Krefeld ebenfalls ein vorläufiges Endspiel dar, da der zweite Lockdown ab dem nächsten Tag alle Theater schließt. Coronabedingt musste die Zuschauerzahl an diesem letzten Tag auf 172 begrenzt bleiben, weshalb der Zuschauerraum vor der großen Bühne nur wenig gefüllt war. Das hielt die anwesenden Schauspiel-Enthusiasten nicht davon ab, der tollen schauspielerischen Leistung ausgiebig zu applaudieren. Stellvertretend sollen hier drei Premierensbesucher zu Wort kommen:

Fotos: Luis Nelsen



Anne und Carsten Lippitz fanden es sehr interessant, sich inhaltlich mit Becketts Theater auseinanderzusetzen, und besonders Anne Lippitz war froh, sich vorab auf das Stück vorbereitet zu haben. „Die Szene spielt in einer eigenartigen Endzeit – nur in einem Raum, außerhalb dessen nichts existiert außer einem dunklen Grau“, so Carsten Lippitz. „Das ist für mich gut nachvollziehbar. Weniger klar ist mir die Funktion der Eltern in den Mülltonnen. Hat man sie etwa aufs Altenteil abgeschoben?“ Währenddessen beschäftigt sich Lippitz' Frau Anne mit dem Verhältnis von Clov und seinem Herrn Hamm: Wer verlässt hier eigentlich wen? Da bin ich mir nach dem Stück nicht so sicher, denn am Ende bleibt Clov ja doch“, fragt sie sich. Insgesamt war das Ehepaar mit dem Theaterabend aber sehr zufrieden. „Das absurde Theater wurde vom Krefelder Ensemble gut umgesetzt, und die Regie war wie immer toll“, betont Carsten Lippitz, und seine Frau ergänzt: „Ich fand die Inszenierung bitterböse bis bittersüß. Die reale Welt empfinde ich allerdings als nicht ganz so schlimm. Als Wahl-Abonnenten sind wir gern im Krefelder Theater zu Gast. Schade, dass das im Moment so schwierig ist“, lautet Anne Lippitz' Resümee.



Dr. Lothar Vahling lobt als erstes die grandiose schauspielerische Leistung: „Vor allem der Hauptdarsteller (Christoph Hohmann als „Hamm“) hat es toll geschafft, über eineinhalb Stunden den Spannungsbogen zu halten – und immer wieder seine beeindruckenden Ausbrüche zu spielen“, stellt er fest. „Für mich war das absurde Theater in seiner besten Form – dessen Inhalte man in seinem Zeitkontext sehen muss“, so Vahling. „Das Stück ist Anfang der 50er Jahre geschrieben worden – sicher unter dem Eindruck der ersten Nuklearwaffeneinsätze und der Erfindung der Wasserstoffbombe. Auf der Bühne sehen wir, was nach einer nuklearen Katastrophe von der Menschheit übrig geblieben ist.“ Ausdrücklich bedauert der langjährige Theaterabonnent, dass der Zuschauerraum nur sehr dünn besetzt war. „Das Stück hätte trotz Corona mehr Zuschauer verdient“, betont er. „Es ist vielleicht auch eher ein Thema für die Studiobühne. Insgesamt kann ich nur sagen: Toller Abend, super gemacht, Gratulation!“

Dieses Jahr sollen insgesamt sechs „Endspiel“ Aufführungen stattfinden. Geplante Termine: 2., 10., 11., 19., 20. und 27. Dezember. Infos & Tickets unter www.theater-kr-mg.de oder Tel.: KR / 805-125

home. office für krefeld.

Seit 25 Jahren bin ich in der Büroeinrichtungsbranche tätig. Profitieren Sie von meiner Expertise. Für Ihren Arbeitsplatz Zuhause oder im Büro. Gerne unterstütze ich Sie mit meinem Team produktive, moderne und effiziente Lösungen für Ihren Arbeitsplatz zu finden. In Krefeld und Umgebung.

Ihr Dirk Boll



Eliot. Designer-Schreibtisch.
Elektrisch höhenverstellbar.
ab 669 € - inkl. Versand.

Jetzt online bestellen:
shop.boll-objekt.de

E-Mail: info@boll-objekt.de - Tel: 02151-9377660
boll. objekt Inhaber: Dirk Boll - Zur Feuerwache 7 - 47805 Krefeld



boll.
objekt

vhs krefeld
Krefeld | Neukirchen-Vluyn

Das neue VHS-Programm erscheint am 14.12.!

www.vhs.krefeld.de

Volkshochschule.
Das kommunale
Weiterbildungszentrum.

 **STADT KREFELD**
INNOVATIV – KREATIV – WELTOFFEN



SieMatic by
Design International

„Wir verkaufen ein Lebensgefühl“



Fotos: Luis Neisen



Sascha Haag liebt Küchen – und Automobilhersteller-Vergleiche.

Wohntypen können sehr unterschiedlich sein. Es gibt diejenigen, die dem eigenen Zuhause durch den Einsatz von kräftigen Farben eine eindrucksvolle Dramatik verleihen. Es gibt solche, die durch haargenaue Ausrichtung ihrer Wohnelemente ein puristisches Kunstwerk in strenger Ästhetik erschaffen. Und es gibt Menschen wie Sascha Haag, die die natürliche Begabung mitbringen, dem eigenen Lebensraum durch die Kombination von Funktionalität, Minimalismus und dem besonderen Etwas eine unverwechselbare Identität zu geben. „Unsere Handschrift zeigt sich in der Formsprache, in der Materialität und in der Art zu gestalten“, erklärt der Krefelder. „Uns alle verbindet die Leidenschaft, ein Lebensgefühl zu schaffen. Wohnen muss zweckmäßig sein, aber auch immer zeitlos und schön. Dafür steht Design International.“ Und dieses Konzept funktioniert so erfolgreich, dass Haag nun seine Ausstellung am Großmarkt mit einem neuen Schwerpunkt auf der Uerdinger Straße 279 erweitert. Bei „SieMatic By Design International“ dreht sich alles um die Küche als Teil des Wohn- und Lebensraums.



Foto: Luis Nelsen

„Design International ist nicht einfach nur eine Ausstellung, vielmehr sind wir Architekten, Raumplaner und Stilberater zugleich“, erklärt der 49-Jährige. „Eine Küche bildet heute in vielen Familien das Herzstück des Zuhauses. Hier wird gelebt, gelacht, aber eben auch gearbeitet. Diese Felder verbindet SieMatic miteinander.“ Schon seit rund fünf Jahren stellt DI einzelne Küchen in den Räumlichkeiten am Großmarkt aus. Im alten, umgebauten Supermarkt-Gebäude an der Uerdinger Straße haben Kunden nun die Möglichkeit, die gesamte Bandbreite der Top-Küchenmanufaktur kennenzulernen. SieMatic arbeitet dabei mit drei Grundmodellen. Die SieMatic Pure Linie verbindet Funktion und Design in einer minimalistisch-eleganten Einheit. Klare Konturen ohne sichtbare Griffe und Knöpfe gehen mit hochwertigen Materialien eine innige Bindung ein. „Einrichtung darf nicht modern sein, denn Modernität vergeht“, beschreibt Haag. „Guter Stil dagegen ist zeitlos. Das kann Pure leisten.“

Das Urban-Modell ist locker, lebendig und unkonventionell. Ein Mix aus offenem und geschlossenem Stauraum, modernen und flexiblen Solitärmodulen sowie edlen Materialien bringt Großstadtfeeling in die Küchenwelt. „Urban ist auch für diejenigen interessant, die beruflich immer mal wieder den Wohnort wechseln“, erklärt der Fachmann. „Auf einem Sockelgestell aufgebaut, kann die Küche unkompliziert ihren Standort wechseln.“ Und dann gibt es noch den SieMatic-Allstar: Die Classic-Kollektion schafft eine harmonische Komposition, die vertraute und moderne Stilrichtungen miteinander verbindet. Dabei entdeckt der Betrachter spannende Funktionen, die dem traditionellen Küchenbild die Krone aufsetzen.

„Ich bin ein Fan von Automobilhersteller-Vergleichen“, sagt Haag und lacht. „SieMatic gehört zu den Top-Marken, aber innerhalb eines Autoherstellers können Sie ja auch unterschiedliche Wagen

Hals NaseOhr

Dr.med Olaf Schmidt & Kollegen



Gesundheit und der Weg dorthin

- Halsgefäßuntersuchungen (Doppler- und Duplexverfahren)
- Hirnbasisgefäßuntersuchungen (Doppler)
- Sonographien
- Operationen
- Gleichgewichtsprüfungen
- Tinnitusdiagnostik und -beratung
- Allergietestungen
- Hörprüfungen zur Hörgerätversorgung
- Hörscreening für Neugeborene
- Krebsvorsorge / Tumornachsorge
- Schnarchdiagnostik
- Gesichtschirurgie
- Tauchuntersuchungen
- Ohrlöcher stechen / Piercing
- Plastische Operationen

Fachärzte für Hals-, Nasen-, Ohrenheilkunde

Qualitätsmanagement zertifiziert nach DIN ISO 9001

Audiologe und Neurootologe (BV HNO)

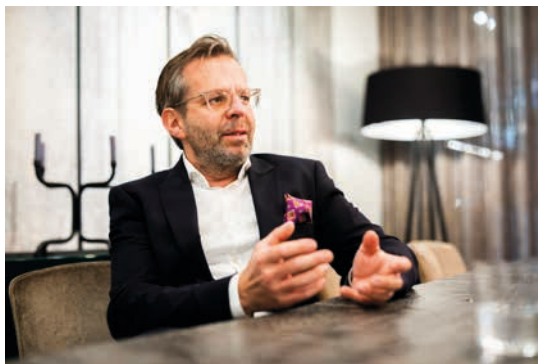
Stationäre und ambulante Operationen



Dr. med. O. Schmidt & Kollegen,
Tel.: (02151) - 2 66 31 oder 611 622
Rheinstraße 93, 47798 Krefeld,
www.hno-aerzte-krefeld.de



Fotos: Luis Nelsen



Klare Konturen, hochwertigen Materialien: Guter Stil ist zeitlos.

und Ausstattungen wählen. Es ist ein Unterschied, ob Sie sich für eine A- oder eine S-Klasse entscheiden. Diesen Spielraum bietet der Hersteller an.“ Was der Store-Inhaber damit sagen möchte: Auch wenn SieMatic zu den Luxusmarken Deutschlands gehört, entscheiden sich sowohl Singlehaushalte, Familien und auch kinderlose Ehepaare dazu, sich eine Küche des mit dem German-Brand-Awards ausgezeichneten Labels in die eigenen vier Wände zu holen. „Jede gute Marke fängt irgendwo an“, erklärt Haag weiter. „Und SieMatic überzeugt in allen Preisklassen mit einem ausgezeichneten Preis-Leistungs-Verhältnis.“

Wer bei Haag eine Küche kaufen möchte, kann aus unterschiedlichen Servicepaketen wählen. Zur unverbindlichen Beratung ist jeder im Store willkommen, eine individuellere, umfassendere Beratung erfolgt per Terminvereinbarung entweder an der Uerdinger Straße, am Großmarkt oder aber auch beim potenziellen Kunden zu Hause. „Sie können bei uns eine Küche kaufen wie beim Bäcker ein Brötchen oder aber Sie buchen uns mit einer umfassenderen Leistung dazu“, schildert der Inhaber. Denn das Tagesgeschäft des siebenköpfigen Teams ist es, individuelle Wohnräume durch Farb-, Stil-, Material- und Gesamtkonzepte zum Leben zu erwecken. Und

dass das Team dies wie kaum ein anderes beherrscht, spiegelt sich im auch im neuen SieMatic-Store wider. Durch Kombination der einzelnen Elemente und die gewisse Extranote entstehen auf den 100 Quadratmetern Fläche Wohlfühlräume, die in sich selbst wirken. „Wir verkaufen nicht nur Möbel, sondern eine besondere Art zu leben“, sagt Sascha Haag und zeigt auf die Auszeichnung der Zeitschrift „Architektur & Wohnen“. Mit Bedacht ergänzt er: „Sich einzurichten, hat einen anderen Maßstab als alle anderen Dinge, für die wir sonst in unserem Leben Geld ausgeben. Genau das reizt mich seit mehr als 30 Jahren an meinem Beruf.“ //aro

SieMatic by design international, Uerdinger Straße 279 in Krefeld,
Tel.: KR / 782 29 30, www.siematic-by-di.de
Öffnungszeiten: Di bis Fr von 10 bis 18 Uhr, Sa von 10 bis 14 Uhr

design international by Sascha Haag,
Oppumer Straße 175 in Krefeld (am Großmarkt),
Tel.: KR / 782 29 00, www.di-einrichten.de
Öffnungszeiten: Di bis Fr von 10 bis 19 Uhr, Sa von 10 bis 16 Uhr



TSCHÜSS THEATERPLATZ. WIR ZIEHEN UM.

AB 4.1.2021 FINDEN SIE UNS IN UNSERER
NEUEN UND HOCHMODERNEN PRAXIS AUF DEM

OSTWALL 150

Wollenweber Zahnmedizin ___ Ostwall **150** ___ 47798 Krefeld
Telefon: 02151 60 47 570 ___ Telefax: 02151 60 47 589
mail@wollenweber.dental



www.wollenweber.dental

hören & sehen

Das Team für den perfekten Ton: Hörgeräte für Kinder

Das Ohr ist eines unserer wichtigsten Sinnesorgane: Schäden und Beschwerden bedeuten demnach eine erhebliche Beeinträchtigung im Alltag und in der Lebensqualität. Wer aber denkt, Schwerhörigkeit betreffe ausschließlich ältere Menschen, der irrt. Schon Babys und Kleinkinder können unter Hörminderungen leiden. Wird eine solche Erkrankung diagnostiziert, steht das Team von „hören & sehen“ helfend zur Seite.



Foto: Luis Neisen

Die beiden Inhaber Michael Karsch (links) und Christof Günthner vor der Moerser Filiale.

Bei Neugeborenen wird eine Hörminderung oftmals durch das Neugeborenen-Screening festgestellt und kann im besten Fall bereits ab dem sechsten Lebensmonat mithilfe eines Hörgeräts behoben werden. Hörprobleme bei Babys und Kleinkindern zu bemerken, ist aber gar nicht so einfach, wie Christof Günthner, einer der beiden Inhaber von hören & sehen, weiß: „Mit Erwachsenen kann man einfach besprechen, welche Töne sie auf welchem Ohr hören. Bei Kindern, die sich noch nicht artikulieren können, ist das natürlich wesentlich schwieriger“, erklärt Günthner. Deshalb gibt es auch eine spezielle Weiterbildung für Hörakustikmeister, die sie dazu befähigt, Hörprobleme bei Kindern zu behandeln. Günthner hat diese Weiterbildung zum Pädakustiker absolviert und weiß, worauf es bei Kinderohren

ankommt: „Wir achten ganz genau auf die Reaktionen des Kindes. Aber natürlich ist auch die Mithilfe der Eltern gefragt, um festzustellen, ob das Hörgerät bestmöglich eingestellt ist“, erläutert er.

Die Einschulung stellt für Kinder mit Hörproblemen ebenfalls eine Herausforderung dar, bei der das Team von hören & sehen helfen kann: „Die geräuschvolle Umgebung bereitet Kindern, die ein Hörgerät tragen, oft enorme Schwierigkeiten“, berichtet Michael Karsch, Mitinhaber von hören & sehen. Sogenannte Hörübertragungsanlagen können den betroffenen Kindern helfen, normal am Unterricht teilzunehmen. Die Einstellung und Lieferung erfolgt ebenfalls bei dem Spezialisten für Hörakustik auf der Landstraße 426a.



Fotos: Lujs Nelsen



Aber auch in den Fällen, in denen ein Hörgerät nicht mehr ausreicht, stehen Karsch und Günthner mit ihrem Team ihren Kunden zur Seite: „In diesem Fall werden Hörimplantate operativ eingesetzt. Nachbetreuung und Einstellung des Implantats übernehmen wir“, so Günthner. Ebenso bietet das Fachzentrum für Hörakustik als eines von wenigen Hörakustikzentren sogenannte ICP-Hörgeräte an: „Das sind die einzigen Hörgeräte mit Gehörschutz, die von der Berufsgenossenschaft zugelassen sind“, erklärt Michael Karsch. Mit dieser Sonderzulassung rundet das Team von hören & sehen sein Portfolio im Bereich der Hörakustik ab und ist damit der Ansprechpartner am Niederrhein, wenn es ums perfekte Hören geht. //sd

**hören & sehen, Moerser Landstraße 426a, 47802 Krefeld,
Tel.: KR / 6570116, www.hs-moers.de**

30 Jahre

Goldschmiede Gerd Thiemann

DEM UNIKAT VERPFLICHTET



GOLDSCHMIEDE GERD THIEMANN

Wiedenhofstr. 58 | 47798 Krefeld
T.: 02151 | 772398

f@ [GoldschmiedeGerdThiemann](https://www.facebook.com/GoldschmiedeGerdThiemann)
info@goldschmiede-thiemann.de
www.goldschmiede-thiemann.de

Stadtssportbund Krefeld

Eine starke Stimme für den Sport

Es ist wenig überraschend, welches Fortbewegungsmittel Dieter Hofmann gewählt hat, um zum Termin in die neuen Räume des Stadtssportbundes (SSB) an die Hubertusstraße zu gelangen. Auf seinem Rennrad legte der Vorsitzende die Strecke von seinem Wohnort Uerdingen bis ins Büro in der nördlichen Innenstadt zurück. Seine 80 Jahre merkt man ihm nicht an. Hofmann ist ein agiler, drahtiger Herr, der als oberster Repräsentant das Gesicht des SSB geworden ist, seit er 2011 das Amt von Otto Pütz übernommen hatte. Mit seiner Biografie steht er für das, was der Stadtssportbund erreichen will: Sporttreiben ein Leben lang. Hofmann, der nach seinen Anfängen als Fußballer ein begeisterter Leichtathlet und Ironman-Triathlet war, verkörpert die Ziele des SSB wie kaum ein anderer vor ihm an der Spitze des Bundes, der am 3. Dezember sein 100. Jubiläum begeht. „Von der Wiege bis zur Urne, turne, turne, turne“, das hat schon der Humorist Joachim Ringelnatz vor vielen Dekaden geschrieben.



Jochen Adrian, stellvertretender Vorsitzender.



Cordula Meisgen, Vorstandsmitglied.



Jens Sattler, Geschäftsführer.

Fotos: Luis Nelsen

Der Stadtssportbund hat sich in den vergangenen Jahren unter Dieter Hofmann und seinem Führungsteam stark gewandelt. Einst ausschließlich mit Aufgaben der Repräsentanz und Verwaltung beschäftigt, versucht der Zusammenschluss der 208 Mitgliedsvereine Einfluss zu nehmen, mitzureden in der Stadt und in der Politik, wenn es um den Sportbetrieb geht. Projekte auflegen, Gestalter sein, nicht bloßer Verwalter. „Wir nehmen heute eine viel aktivere Rolle ein“, beschreibt Vorstandsmitglied Cordula Meisgen die Philosophie.

Zwei Eckpfeiler sind dabei besonders zu nennen. Erst der Krefelder Sport-Dialog, der 2011 mit Hofmann begonnen hatte, nun der frisch ausgehandelte Grundlagenvertrag, einem Schulterchluss zwischen Politik, Verwaltung und Vereinen. Der SSB erhält dadurch jetzt pro Jahr 216.000 Euro an Zuwendungen von der Stadt, die es vorher nur sporadisch gab. „Jetzt haben wir eine Grundsicherung, die wir dringend gebraucht haben“, sagt der Geschäftsführer Jens Sattler sichtlich erleichtert. Das bedeutet Planungssicherheit für Personal und Vorhaben, die Professionalisierung weiter fortzusetzen. 65.000 Menschen sind in den hiesigen Vereinen organisiert, etwa ein Viertel der Stadtbevölkerung. Zirka 200 von ihnen sind Spitzenathleten und bedürfen einer besonderen Förderung und Unterstützung. Seit sieben Jahren führt Krefeld die Rangliste der Städte mit den meisten Sport-

abzeichen in NRW an. Krefeld eine Sportstadt zu nennen, ist keine leere PR-Floskel. Ob Zehnkämpfer Jürgen Hingsen, Radrennfahrer Hennes Junkermann, Schwimmer wie Steffen Driesen und Anne Polleska, Ruderin Lisa Schmidla oder Ringerin Aline Rotter-Focken – sie alle haben über die Jahre den Namen der Stadt in die Welt getragen.

Der SSB will im Hier und Jetzt noch mehr Interessen der Aktiven artikulieren. „Wir sind eine starke Stimme für den Sport“, sagt Cordula Meisgen. Den Sport noch weiter ins alltägliche Bewusstsein bringen, zu einer „Pflichtgabe der Kommune und Gesellschaft“ machen, wie es Jens Sattler wünscht, auch im außerschulischen Bereich. Sport soll eine Selbstverständlichkeit werden, schon im Kleinkindalter. Der frühere Sportlehrer und heutige Stellvertreter Hofmanns, Jochen Adrian, weiß um die verbindende Kraft der gemeinsamen Aktivitäten: „Es geht um Integration und Sozialisation. Junge Menschen verschiedener Herkunft müssen fair miteinander umgehen. Es ist eine Lehre für das Leben.“

Die Liste der Projekte ist lang. Mit dem „Krefelder Sport-Dialog“ ging seit 2011 auch eine Art Politisierung einher: Leistungssport, Brei-



Dieter Hofmann, 1. Vorsitzender des SSB



Fotos: Luis Nielsen

Schüler zielgerichtet unterstützt werden sollen, um Schule und Leistungssport miteinander zu harmonisieren. 16 Schulen und zwölf Vereine haben bisher ihre Teilnahme zugesagt.

tensport und Schulsport gilt es abzubilden, sie sollen im Alltag der Menschen verankert werden. Auch die Sportstätten-Kommission aus Verwaltung, Vereinen, Politik, Wirtschaft und Industrie ist aus diesen Überlegungen heraus mitentwickelt worden. Mit dem Projekt „Gold – made in Krefeld“ will der SSB Spitzensportler an Krefeld binden. Dazu bedarf es eines attraktiven Umfeldes aus Arbeits- und Trainingsmöglichkeiten. Die Athleten werden bei ihrer Suche maßgeblich unterstützt. Der „Hospizlauf“, der in diesem Herbst zum zehnten Mal zur Austragung kam, ist ein Herzensprojekt Dieter Hofmanns. Mit dem Sternlauf zum Blumenplatz ruft das Event zugunsten des Hospiz in jedem Jahr hunderte Sportler und hohe Spenden auf. Neu ist das „Netzwerk Schule und Leistungssport.“ Ein Programm, bei dem

Die Zukunft hat begonnen. Der ständige Wandel ist auch eine Prüfung für den Stadtsportbund. E-Games zum Beispiel, das veränderte Freizeitverhalten. Die Heranwachsenden für Bewegung zu begeistern und damit auch Vereinen im Umbruch zu helfen, junge Mitglieder zu gewinnen. „Es bleibt eine Daueraufgabe für uns, immer wieder neue Ansätze für neue Generationen an Kindern und Jugendlichen zu finden“, erklärt Jochen Adrian, der den SSB in die nächsten Jahre führen will. Dieter Hofmann hat seinen Abschied auf der nächsten Mitgliederversammlung 2021 bereits angekündigt. Dem Sport verbunden bleiben wird er gewiss. Eine Reise zum Ironman-Triathlon nach Hawaii ist geplant. Wenn auch nicht mehr als Aktiver, dann zumindest noch als Zuschauer. Sein Rennrad muss er dann aber zu Hause lassen. //al



Verschenke
einen
Gutschein
von uns!

Essen & Trinken in Krefeld Verberg

Wünsch' Dir was!

Bestellen Sie jetzt Ihr ganz persönliches
Weihnachtessen für Zuhause –
frisch, lecker, vorgegart, vakuiert und
ganz einfach zuzubereiten!
Vielseitige Speisekarte und Bestellung unter:
www.haus-kleinlosen.de/weihnachten/




Zwingenbergstraße 116 - 47802 Krefeld - info@haus-kleinlosen.de
www.haus-kleinlosen.de/weihnachten/



© Jenko Ataman

**Backen Sie nicht
länger kleine Brötchen!**

Bei uns bekommen Sie den
Schlüssel für Ihre (T)räume.

www.ladenlokale-in-krefeld.de



Hafels Raumausstattung und Lederwaren & et Kabäusken

141 Jahre und kein bisschen weise

Goethestraße, Bismarckplatz, Hafelsstraße. Was wie eine Logikaufgabe zum Thema „Was passt hier nicht rein?“ aussieht, ist tatsächlich eine ganz schlüssige Aufzählung. Dr. Josef Hafels (1853 – 1930) war ein Armenarzt in Fischeln, der für seine Tätigkeit mit der Straßenbenennung geehrt wurde. Seine Nachfahren sind heute noch im Krefelder Stadtteil tätig: Was vor 141 Jahren als Sattlerei gegründet wurde, ist heute die Wirkungsstätte der Raumausstatter Karl-Heinz und Sylvia Hafels. Beide zeigen in ihrem Geschäft eindrucksvoll, wie man sich immer wieder neu erfindet und sich dabei dennoch treu bleibt.



Foto: Luis Nelsen

Karl-Heinz und Sylvia Hafels: quirliger Charme, blindes Verständnis, ehrliches Handwerk und Kundennähe.

„Ich bin gespannt, wie sie unser Angebot in einen Text kleiden“, schmunzelt Karl-Heinz Hafels spitzbübisch und ein bisschen schadenfroh. Er weiß, warum: In dem Ladenlokal bietet das Ehepaar neben Raumausstattung, Designermöbeln auch Lederwaren, Reisetaschen und Accessoires an. Im Hintergrund angeschlossen sind ein Näheratelier sowie eine Polsterei, in denen Gardinen nach Maß gefertigt und Polstermöbel runderneuert werden. Und dann ist da noch „et Kabäusken“, das man sowohl durch das große Geschäft als auch über eine schmale Passage von der Kölner Straße aus betreten kann: Es ist das Reich von Sylvia Hafels, die hier delikate Leckereien und Geschenke anbietet.

„Rund 80 Prozent unserer Kundschaft sind Stammkunden in dritter oder vierter Generation“, berichtet Karl-Heinz Hafels. Seit Jahrzehnten gehen Fischelner zu Hafels, wenn Haus oder Wohnung einer Renovierung bedürfen, ein in die Jahre gekommener Sessel aufbereitet oder neue Gardinen genäht werden sollen. „Unsere Kunden bekommen von uns eine Rundum-Betreuung, wenn sie das wünschen“, erklärt er. „Wir nehmen uns Zeit für die Beratung, übernehmen Inneneinrichtung sowie Boden- und Wandgestaltung, Wärme- und Schallschutz und koordinieren auch andere Gewerke wie Elektriker, Schreiner, Sanitär- auch Malerbetriebe. Diese Leistung



Fotos: Luis Nelsen



Der alte Apothekerschrank im „Kabäuske“ lockt immer wieder Kinder in Sylvia Hafels' Reich.

bieten in Krefeld nicht allzu viele andere.“ Das Produktsortiment um diese Dienstleistungen ist erst mit den Jahren hinzugekommen, gewissermaßen als organische Ergänzung des Kerngeschäfts. „Wie so viele Handwerksbetriebe mussten auch wir in den letzten Jahrzehnten lernen, über den Tellerrand hinauszublicken. Das Sattlerhandwerk, mit dem alles seinen Anfang nahm, gibt es heute in dieser Form nicht mehr“, gibt Hafels Einblick in die Branche. „Aber auch die Nachfrage nach Lederwaren, Portemonnaies und Handtaschen, sinkt stetig. Die Leute kaufen solche Produkte heute online.“ Klagen hört man von ihm oder seiner Gattin dennoch nicht, dafür sind die Freude an der eigenen Tätigkeit und daran, neue Dinge auszuprobieren, einfach zu groß.

„Können wir denn jetzt endlich übers Kabäusken sprechen?“, unterbricht Sylvia Hafels schließlich den Redefluss ihres Gatten mit ge-

spielter Ungeduld. Er lacht geständig und übergibt ihr das Wort. Seit mittlerweile elf Jahren betreibt sie das kleine, gemütliche Geschäft, dessen Herzstück, ein alter Apothekerschrank aus Familienbesitz mit unzähligen beschilderten Schublädchen, den Besuch schon fast ganz allein wert ist. Man fühlt sich in die Zeit längst vergessener Tante-Emma-Lädchen versetzt, in denen es für den Besucher neben köstlichen Leckereien immer auch ein Lächeln und die neuesten Nachrichten aus der Nachbarschaft gab. „Hier kommen auch Kinder rein, nur um den Schrank zu bestaunen“, bestätigt Sylvia Hafels. „Die kennen sowas heute ja gar nicht mehr.“ Aber auch die angebotenen Produkte können sich sehen lassen: „Alles, was wir hier anbieten, haben mein Team und ich selbst probiert und für gut befunden. Bei der Auswahl lege ich großen Wert auf Regionalität und Nachhaltigkeit und unterstütze kleine Manufakturen und integrative Projekte. Ich sage immer: ‚Gehen Sie durch und probieren Sie



Fotos: Luis Nelsen

alles aus, alles ist lecker!“, lacht Hafels. Essig und Öl kann stilecht in mitgebrachte Flaschen ab- und wieder aufgefüllt werden. Es gibt Weine, Liköre, Gewürzmischungen, Chutneys und Kompott sowie – ein Highlight der Saison – Winzerglühwein und köstliches Bratapfelpopcorn. Für Naschkatzen und Leckerschmecker, die sich selbst verwöhnen oder einen individuell zusammengestellten Präsentkorb verschenken möchten, ist das „Kabäusken“ ein echter Geheimtipp.

Beim Abschied hat sich das zunächst heterogen wirkende Angebot zu einem schlüssigen Gesamtbild formiert. Zusammengehalten wird das beträchtliche Leistungsangebot vom quirligen Charme des Inhaber-Ehepaares, das vor Energie beinahe übersprudelt, sich immer wieder neckisch ins Wort fällt und dabei blind versteht. Man fühlt sich dann auch nicht wie ein Kunde, der ein streng nach den Gesetzen der Ökonomie eingerichtetes Geschäft betritt, sondern

wie ein Nachbar, der auf einen Plausch in der Hafels’schen Wohnstube vorbeischaut. Wie das Leben ihrer Bewohner wechselt sie ständig ihr Gesicht, aber nie ihre Identität. Seit den Anfangstagen des Unternehmens hat sich vieles verändert, aber das Wichtigste wurde über Generationen bewahrt: Ehrliches Handwerk, Leistung, Spaß an der Arbeit und Kundennähe sind nicht bloß „nice to have“, sondern das Fundament dauerhaften Erfolgs. //on

**Hafels Raumausstattung und Lederwaren,
Kölner Str. 532, 47807 Krefeld, Tel.: KR / 30960,
hafels@hafels-krefeld.de, www.hafels-krefeld.de**

**et Kabäuske, Kölner Str. 532, 47807 Krefeld,
Tel.: KR / 30960, www.et-kabaeusken.de**

**Leckere Auswahl – zuhause genießen:
Ihr Wunsch-Menü zu Weihnachten**

Mal eine Azeit vom aufwändigen Festtags-Kochen nehmen – mit den delikaten Weihnachts-Menüs von Bauer Funken. Festliche Auswahl in bester Qualität. Für zuhause. So genießen Sie mehr Zeit für sich und die Lieben. Frohe Weihnachten ohne Kochen!

Bitte bis spätestens 8 Tage vor Weihnachten vorbestellen!




Bauer Funken
www.bauerfunken.de

Ein christlicher Friedhof in Krefeld mit pflegefreien Grabstätten.




**GRABESKIRCHE
ST. ELISABETH**

Krefeld · Hülser Straße 576
täglich geöffnet 10 – 17 Uhr
Büro in der Kirche
Tel. 0 21 51-6 23 18 10
info@grabeskirche-krefeld.de
www.grabeskirche-krefeld.de

Besuchen Sie diesen spirituellen Ort – auch unabhängig von einem Todesfall.

- Grabstätten in überschaubaren Einheiten
- Grabbesuch im geschützten Raum
- Möglichkeit für Trauergottesdienste
- Kirchlich geprägte Architektur
- Angebote zur Trauerbegleitung
- Parkplatz vor der Kirche
- Gut erreichbar mit Bus und Bahn

CREVELT ist überall

Ein Stadtmagazin braucht gute Geschichten. Aber mindestens genauso wichtig ist ein Konzept, das sicherstellt, dass diese Geschichten beim Leser ankommen. Mit einer Auflage von derzeit rund 35.000 Magazinen und einem engmaschigen Verteilernetz, das in Krefeld einzigartig ist, sorgen wir dafür, dass CREVELT jeden Krefelder erreicht, ganz gleich, ob er in Hüls oder Fischeln, in Traar oder Forstwald lebt.

Aufteilung der Gesamtauflage

- 10.000 Magazine über Hotspot-Aufsteller
- 18.000 Magazine als Beilage in WZ und RP
- 1.500 Magazine über eigenen Postverteiler
- 5.000 Magazine über 350 Auslagestellen

Die CREVELT Hotspot-Aufsteller wurden realisiert mit freundlicher Unterstützung von:

HolzLand
ROEREN

**HOLZ
FORM
ART**



47798

Mediothek Theaterplatz
Bäckerei Sommer Ostwall 94
das macht SINN Hochstraße 89-93
Tabak Janßen Schwananmarkt
Genuss Store Carl-Wilhelm-Straße 27
VHS Krefeld Von-der-Leyen-Platz 2
Restaurant mamma's An der alten Synagoge 1
Theater KR & MG Theaterplatz 3
fairKauf Möbel-Laden Hansahaushaus
CinemaxX Am Hauptbahnhof 3
Saturn Neusser Straße 35
Bäckerei Sommer Neusser Straße 25-27
Winkmann's Catering Friedrichstraße 26
EDEKA Kempken Friedrichstraße 15
Bäckerei Sommer Friedrichstraße 30
Stern Apotheke Hülsener Straße 10
Quickdruck Sternstraße 53
Tabak Janßen Hansa Centrum
Altenheim St. Josef Tannenstraße 138
Haus & Grund Krefeld Ostwall 175
Bäckerei Gruyters Marktstr. 111
SchwarzHandel Marktstr. 64
Bäckerei Ullrich Marktstr. 1
Octapharma Plasma Petersstraße 122
Lieber Unverpackt Karlsplatz 20
Jazzkeller Lohstr. 62
Bäckerei Gruyters Marktstr. 1
Wohnstätte Petersstraße 121
Nordbahnhof Oraniering 91

47799

Katholisches Forum Felbelstraße 25
Edeka Kempken Grenzstraße 155
Allianz Gero Pescher Bismarckplatz 21
Benrader Obsthof Bismarckplatz 21
EMS Lounge Roonstraße 1
Glim Immobilien Uerdinger Straße 62
Prosano training Uerdinger Straße 100
orthopädie Jordan St.-Anton-Str. 16
Bäckerei Gruyters Grenzstr. 115
Bäckerei Gruyters Bismarckplatz 8
Comunita Crefeld Jungfernweg 13
Janßen Fußorthopädie Dampfmühlenweg 7
Wine House Oppumer Str. 175
Autoservice Aschoff Oppumer Str. 94-102
Apotheke im LCC Luisenplatz 6-8

47800

Bäckerei Sommer Kaiserstraße 1
Mercure Parkhotel
Krefelder Hof Uerdinger Straße 245
Engel & Völkers Uerdinger Straße 279
Eisdiele de Fantis Uerdinger Straße 279

Café Bettinger Friedrich Ebert Str. 240
Sylter Eiscafé Uerdinger Straße 590
Deutsche Post/Wenders .. Uerdinger Straße 612
Schreurs Immobilien Uerdinger Straße 600
Bockumer Buchhandlung Uerdinger Str. 608-610
Die Hütte Friedrich-Ebert-Str. 240
REWE Holzschuh Magdeburger Straße 9

47802

Genial Moersener Straße 649
Landhaus Maria Schutz .. Maria-Sohmann-Str. 45
Blühender Garten Nieper Straße 161
EDEKA Kempken Moersener Landstraße 345
Naturfleischerei Wefers .. Moersener Landstraße 379
Beerenhof Schroeder Rather Strasse 128
Rest. Elfrather Mühle An der Elfrather Mühle 145
Restaurant Lus Bell Nieper Str. 242
Haus Kleinlosen Zwingenbergstraße 116

47803

EDEKA Kempken Gahlingspfad 12
FitPark ONE Gahlingspfad 14
Trinkgut Kempken Gahlingspfad 14
fairKauf Möbel-Laden Weyerhofstraße 28
KREX Autovermietung Weyerhofstraße 70
Holz Roeren Mevissenstraße 62B
Coiffeurteam Munz Moersener Straße 490
Musikschule rhythm matters ... Grüner Dyk 28
Ristorante San Leo Moersener Str. 106

47804

Benrader Obsthof Oberbenrader Str. 491
Linden Apotheke Forstwaldstraße 76
BELLINI Senioren-Residenz Am Schirkeshof 6

47805

Marienheim Johannesplatz 28
Eiscafé Schönweiß Lerchenfeldstraße 2
EDEKA Kempken Füttingsweg 69
Blumenhof Merholz Martinstraße 123
Blumen Kronenberg Martinstraße 185
Asia 5 Sterne Ritterstr. 145
TöFi Ford Store Untergath 179
Bäckerei Gruyters Danziger Platz 7
Bäckerei Gruyters Danziger Platz 7

47807

REWE Hoffmanns Kölner Straße 524
Café Max & Moritz Kölner Straße 558
Fahrschule Embers Kölner Straße 576
Ausgesuchte Weine Anrather Straße 291
Bäckerei Ullrich Breuershofstraße 33

47809

Bäckerei Lomme Glockenspitz 284
DER GARTENBOTE Hafenspitz 15
Verve Zur Feuerwache 5
Bäckerei Gruyters Marienstr. 80
BK Glockenspitz Glockenspitz 348

47829

Bäckerei Röttges Breslauer Straße 1
Bäckerei Röttges Niederstraße 11
timeout Löschenhofweg 70
Kunigundenheim Heinrich-Theißen-Straße 10
SPORTOASE Niederstraße 62
1000 Hände e.V. Niederstraße 95

47839

EDEKA Kempken Kempener Straße 30
Provincial Stroeck Krefelder Straße 5

47918 (Tönisvorst)

Textilreinigung Vaiano Höhenhöfe 19
Pegels Landmarkt Unterweiden 160

47239 (DU-Rumeln)

Naturbau Niederrhein Dorfstr. 23 // DU-Rumeln

Wäschemodengeschäft Adolphs

Leidenschaft auf der Haut

Zart liegt er auf der Haut und schenkt uns ein wohliges Gefühl von Sicherheit. Er ist das Ziel nach einem langen Arbeitstag und die Belohnung nach einer anstrengenden Woche am Samstag und Sonntag. „Für Luxushandtaschen geben wir so viel Geld aus, obwohl wir sie vielleicht rund eine Stunde am Tag tragen“, sagt Dorothea Ostfeld nachdrücklich. „In einem Pyjama oder in einem Nachthemd verbringen wir dagegen oft deutlich mehr als acht Stunden täglich. Wir sollten uns hier selbst mehr wert sein.“



Foto: Luis Nelsen

In Krefeld der letzte seiner Art: Heinz-Günther Adolphs kleidet Modeliebhaber seit fast 60 Jahren ein.

Seit über 30 Jahren steht das kleine Eckgeschäft am Dionysiusplatz und der Rheinstraße für Luxusartikel rund um Mode, vor rund einem Jahr hat Inhaber Heinz-Günther Adolphs den Schwerpunkt seines Geschäftes neu angepasst. „Wir haben vorher ausschließlich Herrenartikel im gehobenen Segment verkauft“, schildert der gelernte Maßschneider. „Schon in den letzten Jahren ist die klassische Herrenbekleidung immer weniger geworden und stattdessen die Nachfrage nach Wäsche stetig gestiegen. Jetzt haben wir uns dazu entschieden, auch die Damen zu beglücken.“ Der ehemalige Ausstatter für Herrenmode hat sich in ein Wäschefachgeschäft für sie und ihn verwandelt.

Die Tür in das kleine Ladenlokal wirkt dabei fast wie der Übergang in eine andere Welt, denn während die edlen Stücke feinsäuberlich im Laden zurechtgelegt sind, verleihen erst Dorothea Ostfelds und Heinz-Günther Adolphs' Kompetenz dem Geschäftsraum die unverwechselbare Note. Seit fast 60 Jahren nennt der Inhaber Luxusartikel seine Leidenschaft. Als Ausstatter für die Prominenz und für Industrielle im ganzen Land in jungen Jahren begonnen, besaß er in Hochzeiten zwei Ausstattungsgeschäfte in Krefeld und Mönchengladbach,

die exklusive Marken anboten. „Ob Canali oder Pancaldi, ich habe die exklusiven Labels damals in die Seidenstadt geholt“, erinnert sich der Unternehmer. „Ich hatte schon immer ein Faible für schöne und wertvolle Dinge, die ein besonderes Tragegefühl vermitteln.“

Wenn Adolphs über Mode spricht, bekommt der Zuhörer das Gefühl, er lausche einem internationalen Kunsteperten. Der Krefelder findet Beschreibungen für Stoffqualität, für die so mancher ein Lexikon hervorziehen muss, er schafft sprachliche Bilder, die in einer sich immer schneller drehenden Welt nur noch selten zu finden sind. „Wissen Sie, ich bin der letzte meiner Art hier in Krefeld“, erklärt er schmunzelnd. „In den 70er Jahren gab es gemeinsam mit mir zwölf Herrenausstatter in Krefeld, nur noch ich bin geblieben.“ Schon vor über zehn Jahren hat Adolphs seine Geschäfte auf der Königstraße und in Mönchengladbach aus Altersgründen geschlossen und sich mit Adolphs Wäschemodengeschäft als letzter Veteran ein Denkmal geschaffen. „Mit Frau Ostfeld fand ich jemanden, der Qualität genauso liebt wie ich“, beschreibt er weiter. „Das ist ein wahrer Schatz.“



Fotos: Luis Nelsen



Novila steht für Luxus: Der deutsche Hersteller ist spezialisiert auf Nachtwäsche.



Dorothea Ostfeld teilt Adolphs Leidenschaft für Qualität.

Dorothea Ostfeld stammt wie Adolphs aus der Hochqualitätsbranche. Viele Jahre wirkte sie als Fachverkäuferin im ehemaligen Schritzer-Schirmhaus auf der Hochstraße für Franz-Joseph Greve. „Mit Frau Ostfeld hat mir Herr Greve seine beste Mitarbeiterin überlassen“, schwärmt Adolphs schmunzelnd und ergänzt fast spitzbübisch: „Im Königshaus geht der König doch auch immer hinter der Queen, oder? So hat sich die Gemengelage auch hier verändert.“ Wie ihr Chef liebt auch die 56-Jährige die Exklusivität der Marken, schwärmend zieht sie einen mit Spitze besetzten Pyjama von Novila, der Hausmarke des Fachgeschäfts, aus dem Regal.

Mit Novila vertraut das Wäschemodengeschäft auf eine deutsche Traditionsmanufaktur, die sich vor mehr als 70 Jahren im Schwarzwald ausschließlich auf Nachtwäsche für Damen und Herren und Tagwäsche für Herren spezialisiert hat. Bestes Material trifft hier auf die höchste Verarbeitungsqualität. „Das Schneiderhandwerk wird hier noch gelebt“, beschreibt Ostfeld. „Es ist eine Kunst, all die

sinnlichen Stoffe und handverlesenen Zutaten zu verarbeiten. Diese Leidenschaft spürt der Kunde auf der Haut.“ Egal ob der klassische Zweiteiler für den Mann, das gängige Nachthemd für die Dame oder romantische Schnitte für sie – Novila spricht diejenigen an, die das Besondere zu schätzen wissen. Mit den Schweizer Labels Hanro und Calida ergänzt das Geschäft sein Angebot. Auch Hanro steht für luxuriöses Understatement, höchste Qualität und zeitlosen Stil. Mit Calida möchte Adolphs zudem ein Angebot in einem günstigeren Preissegment schaffen „Das Preis-Leistungs-Verhältnis ist hier ausgesprochen gut“, schwärmt der Inhaber und seine Mitarbeiterin ergänzt: „Wer zu uns kommt, gönnt sich etwas für sich selbst. Er macht sich selbst ein Geschenk. Es ist unsere Verpflichtung, dabei bestmöglich zu beraten.“ //aro

**Wäschemodengeschäft Adolphs, Rheinstraße 137 in Krefeld,
Öffnungszeiten: Di bis Fr von 10 bis 18 Uhr, Sa von 10 bis 15 Uhr.
Tel.: KR / 21 795, www.herrenmoden-adolphs.de**

Verkaufen Sie lieber ohne Makler.*

* Wenn Sie Ihre Immobilie unter Marktwert verkaufen wollen.

Sie wollen den besten Preis für Ihre Immobilie?

Bei Engel & Völkers basiert der Vermarktungsprozess immer auf einer fundierten Marktpreiseinschätzung Ihrer Immobilie. Sie erhalten maximale Transparenz über sämtliche Vermarktungsaktivitäten und können außerdem Ihren persönlichen Immobilien-Experten jederzeit direkt kontaktieren.

Kontaktieren Sie uns gerne.

EuV Niederrhein Immobilien GmbH
Uerdinger Straße 577, 47800 Krefeld

Tel: +49-(0)2151-78 29 60 · Krefeld@engelvoelkers.com

Lizenzpartner der Engel & Völkers Immobilien Deutschland GmbH
www.engelvoelkers.com/krefeld · Immobilienmakler



ENGEL & VÖLKERS



Foto: Luis Nelsen

Schwedische Wintersonne für den Niederrhein

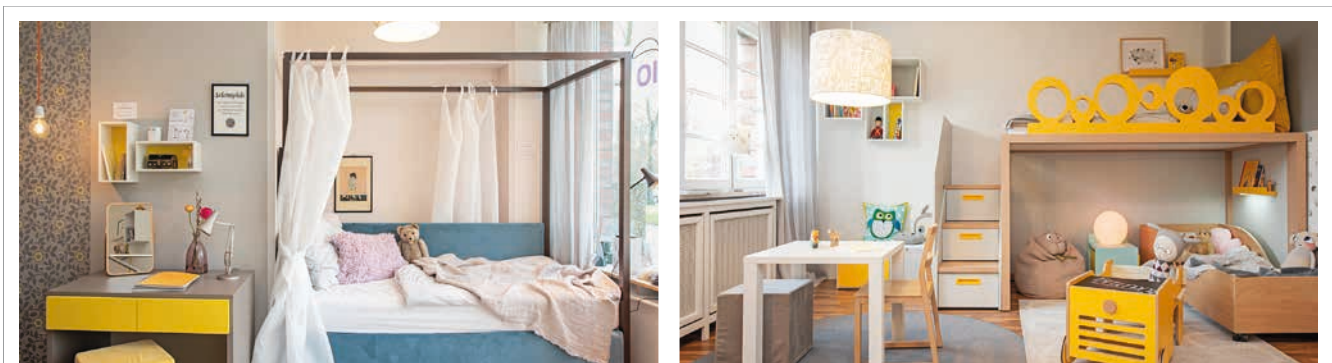
Da es in Schweden im Winter bekanntlich um Einiges kälter ist als am Niederrhein, haben sich die Nordeuropäer schon immer mit der Herstellung von Spirituosen beschäftigt. Für Whisky war das Land der Elche allerdings nicht bekannt. Das haben acht Freunde vor über 20 Jahren bei einem Skiausflug geändert – und einen schwedischen Whisky kreiert. Daraus entstand die Brennerei „Mackmyra Bruk“, die ihren Whisky nur mit lokalen Zutaten und ohne Farbstoff herstellt. Die limitierte Abfüllung Vintersol (Wintersonne) ist etwas ganz Besonderes. Sie erhielt ihr Finish in ehemaligen Portweinfässern des portugiesischen Weinguts Quinta do Vallado.

Wer die schwedische Wintersonne an den Niederrhein holen möchte, ist am besten beim Krefelder Genuss-Spezialisten Tabak Janßen aufgehoben. Und der hat neben Mackmyra weitere spannende Produkte für Freunde edler Brände auf Lager. Da ist zum Beispiel der britische Winter-

wärmer „Foxdenton Christmas Liqueur“ – ein klassischer London Dry Gin mit Pflaumen, Ingwer, Sternanis und anderen weihnachtlichen Gewürzen. Mit Zimt, Vanille und Orange verwöhnt die Xmas Edition des Ron Zuarin unseren Gaumen, dessen Rohstoffe vom anderen Ende der Welt, aus Jamaika und Nicaragua, stammen.

Das sind nur drei Beispiele für feine Spirituosen vom Krefelder Genuss-Spezialisten. Zu vielen weiteren saisonalen Spezialitäten lässt man sich am besten direkt vor Ort beraten. Und natürlich wird alles auch als Geschenk verpackt!

Janßen - Tabak & Genuss, Hochstraße 114 (im Schwanenmarkt) 47798 Krefeld, www.tabak-janssen.de



Das Leben mit Kindern ist schön!

Sie wollen ein Kinder- oder Jugendzimmer planen lassen oder sind auf der Suche nach besonderen Kinder- und Jugendmöbeln? Vereinbaren Sie jetzt einen unverbindlichen Termin mit uns und besuchen Sie unseren **Showroom** auf der **Paul-Schütz-Straße 2** in **Krefeld**. Telefon **02151. 15 10 615** oder E-Mail **info@mobimio.de**

mobimio.de





Die Kunst des Schenkens

Die besonderen Momente gibt es nicht im Internet



Fotos: Luis Neilsen

Wann habt ihr zuletzt einer Verkäuferin ein Lächeln geschenkt, und vielleicht ein paar Cent für die Mitarbeiterkasse gegeben? Wann habt ihr im Laden zuletzt frisch gemahlene Kaffee oder die feinen Düfte eurer Lieblingsparfümerie in der Nase gehabt.

Die Kunst des Schenkens beginnt nämlich nicht erst unter dem Tannenbaum, sondern schon lange vorher. Indem ihr bei der sympathischen Frau kauft, die sich den Traum einer eigenen Boutique erfüllt hat. Und eure Weihnachtsplätzchen in dem kleinen Café mit dem selbst gerösteten Kaffee. Das alles bekommt ihr nicht zu Hause vor eurem Bildschirm.

Solche wunderbaren Momente möchten euch auch die Genussspezialisten von Oil & Vinegar beschenken: mit dem betörenden Geruch exotischer Kräuter und dem emotionalen Moment, eine Flasche Olivenöl – wie flüssiges Gold – in den Händen zu halten. Hier bekommt ihr tolle kulinarische Geschenke für eure Lieben und ihr schenkt ein kleines bisschen Licht und Freude. Denn genau das brauchen wir jetzt in dieser trüben Zeit.

Oil & Vinegar, Rheinstraße 116 – 120, 47798 Krefeld
Tel.: KR / 7812530, www.oilvinegar.de



die brille
IM BLAUEN HAUS

OSTWALL 59 · 47798 KREFELD
T 02151.397623 · F 02151.395460
MO-FR 9-13 · 14-18 · SA 10-14
FACEBOOK.DE/DIEBRILLEKREFELD
INFO@DIEBRILLE-KREFELD.DE
WWW.DIEBRILLE-KREFELD.DE

BEFLÜGELT...!





Löwen-Apotheke

Pharmazie im Wandel der Zeit

Wer die Löwen-Apotheke auf der Krefelder Straße 53 betritt, hat das Gefühl, eine Reise in längst vergangene Zeiten zu unternehmen. Das historische Interieur, wie zum Beispiel die charmanten Holzschubladen, erinnern an die Anfänge der Traditionsapotheke. Dabei lag das Ladenlokal ursprünglich gar nicht auf der Krefelder Straße, sondern in der Nähe der Kirche. Erst 1912 entstand für den damaligen Inhaber, Wilhelm Oediger, das prachtvolle Gebäude, das noch heute das Zuhause der Löwen-Apotheke ist.



Karl Bedau leitet die Geschicke der Löwen-Apotheke seit 32 Jahren.

Viel hat sich seitdem verändert. Das weiß auch Karl Bedau, derzeitiger Inhaber der charmanten Löwen-Apotheke genau: „Damals hätte ich Sie noch im schwarzen Anzug begrüßt“, so Bedau lachend. Erst seit den 20er Jahren des letzten Jahrhunderts sei es üblich, dass Apotheker einen Kittel oder, korrekt gesagt, einen Schutzmantel tragen. Aber nicht nur die Kleidung eines Apothekers hat sich in den letzten 200 Jahren verändert, sondern vor allem auch die Aufgaben: „Als ich die Apotheke 1988 übernommen habe, haben wir noch Hustensäfte und Tees selbst hergestellt“, erinnert sich Karl Bedau. Heute sei das finanziell gar nicht mehr machbar: „Mit den Preisen der Industrie könnten wir gar nicht mithalten“, so der Inhaber der Löwen-Apotheke.

Dabei sind die Fertigkeiten der Pharmazeuten von großer Bedeutung. Das zeigte sich zuletzt erst zu Beginn der Corona-Pandemie, wie Bedau erklärt: „Kein Mensch hatte einen Vorrat an Desinfektionsmitteln. Da hat man sich unserer Fertigkeiten erinnert und die deutschen Apotheken haben eine befristete Sondergenehmigung bekommen, diese herzustellen.“ Eine Pumpe für die großen Alkoholmengen wurde neu angeschafft und Desinfektionsmittel hergestellt: „Damit haben wir dann Arztpraxen und Altenheime beliefert. Es war kein großes Geschäft, aber unser Beruf und unsere handwerklichen Fähigkeiten wurden gesellschaftlich wieder in den Fokus gerückt.“

Auch die zahlreichen Internet-Apotheken, die in den letzten Jahren entstanden sind, erschweren die Arbeit und auch Überlebenschancen



Fotos: Luis Neilsen



Das Gebäude wurde 1912 extra für die Apotheke errichtet.

von lokalen Apotheken vor Ort: „Es kann nicht alles ins Internet verschoben werden, denn dadurch werden Strukturen zerstört, die man notfallmäßig braucht“, erklärt Bedau betrübt. Diese allgemeine Entwicklung sieht der Pharmazeut auch seit Jahren bei anderen Geschäften auf der Krefelder Straße: „Diese Straße war mal die Hülsen Geschäftsstraße schlechthin, aber mittlerweile verschwinden immer mehr Geschäfte“, so der 60-Jährige. Die fehlenden Einkaufsmöglichkeiten in der Nachbarschaft und damit einhergehend ausbleibende Kunden waren für Bedau auch ein Grund, 2011 eine Filiale am Markt zu übernehmen.

Mittlerweile schreibt der Krefelder die Geschichte der Apotheke seit 32 Jahren mit. Für Bedau, der seinen Beruf mit Leib und Seele ausübt, bietet das 200-jährige Jubiläum die Möglichkeit, nicht nur gedanklich, sondern auch äußerlich eine Reise in die Vergangenheit zu machen: „Ich bekomme aus dem Theaterfundus ein Biedermeier-Kostüm und werde das den ganzen Dezember tragen“, verrät der Apotheker schmunzelnd. Kleine Aufmerksamkeiten gibt es zudem noch zusätzlich für die Kunden. //sd

Löwen-Apotheke, Krefelder Straße 53, 47839 Krefeld, Tel.: KR / 749580, www.loewen-apo-huels.de



JETZT ENTDECKEN

SIEMATIC BY DESIGN
INTERNATIONAL
HAT AB SOFORT FÜR
SIE GEÖFFNET!

SieMatic meets di by Sascha Haag

Zwei Standorte, eine Handschrift.

Freuen Sie sich auf ein innovatives Showroom Konzept und viel Raum für neue Inspiration. Wir empfangen Sie gerne in unserem neuem Exklusivstudio SieMatic by design international an der Uerdinger Straße 279.



DESIGN INTERNATIONAL BY SASCHA HAAG

Oppumer Straße 175 | 47799 Krefeld

Tel. +49 (0) 2151.782 2900 | www.di-einrichten.de

SieMatic

BY DESIGN INTERNATIONAL

SIEMATIC BY DESIGN INTERNATIONAL

Uerdinger Straße 279 | 47800 Krefeld

Tel. +49 (0) 2151.782 2930 | www.siematic-by-di.de

Immo-Kolumne
Bellassai & Sigmund

Verkehrte Welt: Wenn Makler nicht helfen, sondern verhindern!



Eigentlich ist unser Beruf wunderschön. Seriös arbeitende Makler sind das Bindeglied zwischen zwei miteinander korrespondierenden Absichten. Wir bringen Menschen zusammen, erfüllen Wünsche und machen nicht selten Wohnträume wahr. Der Kontakt mit einem Makler sollte zugewandt und lösungsorientiert sein – im Sinne beider Parteien.

Doch leider gibt es auch sie: die professionellen Verhinderer. Makler, die bewusst Hürden aufbauen, Prozesse verkomplizieren oder von hinten durchs Auge Leistungen in Position bringen, die mit dem originären Maklerberuf gar nichts zu tun haben. Sind Sie auch schon einmal dazu genötigt worden, eine sogenannte Widerrufsbelehrung zu unterzeichnen, um an ein Exposé zu gelangen? Diese Praxis ist nicht nur unnötig und nervig, sondern zielt lediglich darauf ab, die spätere Courtage zu sichern – mit der Folge, dass so mancher Interessent von seinem Wunsch, eine Immobilie zu besichtigen, ablässt.

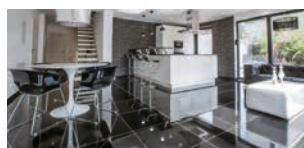
Tritt ein Kreditinstitut gleichzeitig als Makler und Finanzierer auf, ist die initiale Hürde für einen Interessenten bisweilen sogar noch größer. Dann geht der Aushändigung der Unterlagen in vielen Fällen sogar eine ausführliche Bonitätsprüfung voraus. Warum? Weil die Bank nicht in erster Linie die Immobilie vermitteln, sondern die Finanzierung verkaufen möchte. An einem Bargeschäft besteht in diesem Fall überhaupt kein Interesse. Dieses Prozedere bewegt sich gewiss am

Rande der Sittenwidrigkeit und ist mindestens amoralisch, von den dadurch verprellten Interessenten einmal ganz zu schweigen.

Weniger affektiert, aber ebenfalls schlicht abschreckend für Interessenten, sind für in Wochen in Aussicht gestellte Besichtigungstermine oder generelle Besichtigungszeiten zwischen 9 und 17 Uhr, also zu der Zeit, in der Werktätige arbeiten müssen. Natürlich müssen Makler effizient mit ihrer Zeit umgehen und auf die eigenen Ressourcen achten, aber es geht um die richtige Grundhaltung: Wir sind dafür da, uns Ihren Bedürfnissen und Lebenssituationen anzupassen, um Wünsche zu erfüllen und ein Geschäft zu ermöglichen!

Sabine Bellassai & Paul Sigmund

Bellassai & Sigmund Immobilien GbR,
Benrader Str. 24, 47918 Tönisvorst, Tel.: KR / 701086,
www.immobilien-bellassai-sigmund.de



Wir suchen Grundstücke

- Für die Umsetzung unserer Neubaumaßnahmen suchen wir in Krefeld und Umgebung geeignete Grundstücke mit und ohne Bebauung.

BauForm Art
INDIVIDUELLE ARCHITEKTUR MIT FESTPREISGARANTIE

Werbegemeinschaft
Krefeld e.V.

KREFELDER GESCHENKGUTSCHEIN



Die perfekte Geschenkidee!



Eine aktuelle Übersicht aller Teilnehmer und der Verkaufsstellen finden Sie unter www.werbegemeinschaft-kr.de

■ ein Gutschein ■ viele Geschäfte ■ lokal kaufen in unserer Stadt



Auch ideal als Kunden- oder Mitarbeiterpräsent für Firmen!

Etwa ein Jahr ist seit der Einführung der Krefelder Geschenkgutscheine vergangen. Gerade in der aktuellen Situation erweisen sich die Gutscheine im unverwechselbaren Design der Krefelder Werbegemeinschaft als Multitalente: tolles Geschenk für Familie und Freunde, attraktives Firmenpräsent oder herzliches Dankeschön an Mitarbeiter für besonderen Einsatz – und immer: eine tatkräftige Unterstützung für den Krefelder Einzelhandel. Davon sollen nun auch die Krefelder Gastronomiebetriebe profitieren, die als Mitglie-

**Handel und
Gastronomie unterstützen!**

Krefelder Geschenkgutscheine

der der Werbegemeinschaft ab sofort ebenfalls teilnehmen können. Und: Gastronomen, die jetzt Mitglied werden, zahlen keinen Beitrag für 2020 und 2021.

Ein Gutschein – viele Einkaufsmöglichkeiten im Krefelder Stadtgebiet: Dies ist das Konzept des Krefelder Geschenkgutscheins. An aktuell sechs Verkaufsstellen können Kunden den Gutschein erwerben; der Beschenkte sucht sich aus der umfangreichen Liste unter www.werbegemeinschaft-krefeld.de sein teilnehmendes Lieblingsgeschäft aus und shoppt nach Herzenslust. Als besonderen Service ermöglicht die Krefelder Werbegemeinschaft Unternehmen auch eine individuelle Gestaltung der Gutscheine, die es in einer Stückelung von 10, 20, 25, 40 und 50 Euro gibt. Anfragen unter info@werbegemeinschaft-kr.de.

**Werbegemeinschaft Krefeld e.V., HansasträÙe 87, 47798 Krefeld
Tel.: KR / 818820, Web: www.werbegemeinschaft-kr.de**

EIN KLEINES STÜCK URLAUB FÜR IHR EIGENHEIM



DIE FLÜSSIGKUNSTSTOFFFLÖSUNG FÜR IHREN BALKON!

BALKONSANIERUNG IN HÖCHSTER QUALITÄT

- TÜV geprüft
- Festpreisgarantie
- schnelle & saubere Ausführung
- kostenfreie Analysetermine für Eigentümer

STANDORTE

Krefeld • Viersen • Wesel • Oberhausen • Kempen
Düsseldorf • Duisburg • Moers • Neukirchen-Vluyn
Mülheim an der Ruhr



BESCHICHTUNGEN NRW
BALKONSANIERUNGEN.COM

Beschichtungen NRW - Zentrale - Tel.: 0 28 41-88 13 7 99 - Mail: info@balkonsanierungen.com

Fotos: Luis Nielsen



Die Inhaber Jörg Hühn (oben) und Martin Gies (unten).

Optik Hühn Exquisit und fortschrittlich

Der Verkaufsraum ist hell erleuchtet, als die Dämmerung einbricht. Transparenz geht von diesem Ort aus. Das weiß-türkisfarbene Interieur bietet ein harmonisches Bild. Eine großzügige, offene Raumgestaltung erschließt sich dem Gast. Nichts hält den Blick des Kunden auf, der das Geschäft von Optik Hühn an der Hochstraße 13 im Herzen von St. Tönis betritt. Ein großer Teil der riesigen Brillenauswahl wird offen an den Wänden in den Auslagen gezeigt. Es ist gewünscht, hier mit viel Freude zu probieren. Verschiedenste Designs für unterschiedliche Geschmäcker. Exquisiter Chic, der sich abhebt von der Masse. Nicht schrill, aber dennoch modern. An einem Tisch stellt ein Berater gerade das Brillengestell für einen Kunden ein. Millimetergenau wird hier Hand angelegt. Dass es um höchste Präzision und Wertarbeit geht, versteht man, je länger man sich in den Räumlichkeiten aufhält und sieht, wie dem Beruf mit Passion nachgegangen wird. Ein gutes Mittelmaß ist eben nicht genug für die Inhaber Jörg Hühn und Martin Gies. Man will herausstechen, überragen, nicht einfach nur einer unter Vielen sein. Nie weniger als das. „Es ist unser Anspruch, besser als die anderen Anbieter zu sein, immer noch genau wie am ersten Tag“, sagt Hühn. Das war im Jahr 1963, als sein Vater Wilhelm das Lokal noch als eine Art Brillen-Boutique eröffnete.



Fotos: Luis Nelsen



Marc Brendgen ist bei Optik Hühn für die Hörakustik verantwortlich.

Grenzenlos sehen zu können. Das ist der Traum eines jeden Menschen. Gute Sicht ist der Schlüssel zu einer hohen Lebensqualität und einem ausgeprägten Wohlbefinden. Der Augenoptikermeister Jörg Hühn und der Diplom-Ingenieur für Augenoptik Martin Gies, haben sich daher dem Ziel verschrieben, das wichtigste Sinnesorgan des Menschen mit Expertise und einem größtmöglichen Angebot zu unterstützen. Exklusiv darf es hier sein, der individuelle Wunsch soll erfüllt werden, auch mit eigenständigen Designs, die begeistern. Das Besondere, das Ausgefallene soll es sein, nicht nur im Regal, sondern auch in der Beratung. „Wir stehen nicht für Mainstream. Wir wollen das haben, was man nicht an jeder Ecke erhält“, sagt Geschäftsführer Jörg Hühn aus Überzeugung. Dafür stehen Designerkollektionen, einige davon führt das Geschäft exklusiv sowie in der ersten Etage eine ihresgleichen suchende Kinder- und Sportbrillenabteilung.

Vor fünf Jahren verdoppelte man die Ladenfläche, um den neuesten Techniken der Augenoptik noch mehr Raum zu geben. 300 Quadratmeter sind es heute. Das komplette Team besteht derzeit aus zehn Mitarbeitern. Damit gehört Optik Hühn zu einem der größten unabhängigen, inhabergeführten Augenoptikern in NRW. Dass es hier gern mehr sein soll als der Standard, zeigt sich auch am Siegel: „Zeiss-Vision-Experte.“ Hier wird nicht nur mit dem Namen geworben, hier ist Zeiss ein echter Partner. Hochwertige Messgeräte und Ausrüstung zur richtigen Einstellung der Gläser und Linsen stehen in den Räumen bereit.

Seit Neuestem gehört der Augenoptikermeister und Optometrist Joachim Bäumer zum Team. Nach sechs Jahren Aufbauarbeit einer Kontaktlinsen-Abteilung in einer Augenarztpraxis hat ihn ein Wohnortwechsel nach Krefeld verschlagen. Völlig überrascht, im Großraum Krefeld kein Kontaktlinsen-Institut vorzufinden, war die Idee schnell geboren, ein neues aufzubauen. Bei Optik Hühn, die ohnehin schon die größte Kontaktlinsen-Abteilung im Raum Krefeld führten, traf seine Idee auf offene Ohren. Die gemeinsamen Vorstellungen boten eine perfekte Grundlage. Neben einer optimalen Versorgung von Fehlsichtigen mit Kontaktlinsen werden auch in enger Zusammenarbeit mit Augenärzten und Kliniken spezielle Kontaktlinsen, die bei bestimmten Hornhauterkrankungen, Verletzungen oder Transplantaten indiziert sind, angepasst. Auch die Myopie-Vorsorge mit sogenannten OrthoK-Linsen bei Kindern wird von Joachim Bäumer bei Optik Hühn erfolgreich durchgeführt. Für alle Menschen, die sich mit einer Gleitsichtbrille nicht anfreunden können, bietet der Spezialist Multifokallinsen an, um ein Sehen von Nah bis Fern ohne Brille zu ermöglichen.

Wenige Meter weiter entlang des Flurs versorgt Martin Gies Menschen mit Sehbehinderungen. In den meisten Fällen ist die alters-



Optikermeister und Optometrist Joachim Bäumer bei der Arbeit.



bedingte Makuladegeneration (AMD) der Grund für eine herabgesetzte Sehleistung. Weil die Menschen heute älter werden und gleichzeitig aktiv am Leben teilnehmen möchten, wird eine Versorgung mit sogenannten vergrößernden Sehhilfen immer wichtiger. Das Angebot umfasst die Anpassung spezieller Brillengläser, Lupen in verschiedensten Vergrößerungen, Lupenbrillen, Fernrohrsysteme, Bildschirmlesegeräte bis hin zum Vorlesegerät. Auch hier ist der enge Kontakt zum Augenarzt wichtig, um für den sehbehinderten Menschen eine optimale Lösung zu finden und seinen Alltag zu erleichtern. „Es ist ein schöner Moment zu erleben, dass Dinge, die dem Betroffenen lange nicht möglich waren, wie beispielsweise das Lesen einer Zeitung, plötzlich wieder funktionieren“, sagt Martin Gies.

Seit nun schon fünf Jahren bildet auch die Hörakustik eine wichtige Säule im Geschäft. Der 34-jährige Bachelor of Science in Augenoptik und Hörakustik, Marc Brendgen, der seinerzeit schon seine Ausbildung bei Optik Hühn absolvierte, kümmert sich hier mit viel Zeit und Hingabe um alle Belange rund ums Hören. Für die optimale Auswahl der Hörsysteme arbeitet Brendgen mit allen großen Herstellern zusammen und sucht mit den Kunden die individuell passende Lösung. Dabei werden in der Regel zwei bis drei Geräte

zum Ausprobieren im Alltag angepasst. Den Kunden steht dabei der gewohnte Hühn-Service zur Verfügung: Reinigung, Desinfektion, Nachstellen bei Änderungen des Hörvermögens – all das zählt hier zum Service und wird den Kunden nicht extra berechnet. Dafür müssen die Hörgeräte nicht einmal hier gekauft worden sein. Neueste Messtechnik und Anpass- Strategien lassen präzise Einstellungen zu und sorgen für das optimale Hörergebnis. „Ein großes Thema sind momentan aber auch alternative Technologien zur Stromversorgung der Hörsysteme“, so Brendgen. „Akku-Technik sorgt für bequeme Handhabung der Geräte, ohne dass man sich Gedanken um ausreichend Batterien machen muss.“ Aber auch Funktechnologien, um die Hörsysteme beispielsweise mit dem Mobiltelefon oder dem Fernseher zu koppeln, sind stark auf dem Vormarsch. Ergänzt wird das Angebot durch Anfertigung individueller Gehörschutzlösungen beispielsweise für Konzerte, zum Schwimmen oder zum Schlafen.

Man merkt und sieht: Den Fortschritt kann man bei Optik Hühn erleben. //al

Optik Hühn GmbH, Hochstr. 13, 47918 Tönisvorst, Tel.: KR / 99370, Fax: KR / 993713, info@optikhuehn.de, www.optikhuehn.de

Ihre **SPEZIALISTEN** KOSTENLOSE BESICHTIGUNG UND ANGEBOT MIT FESTPREISGARANTIE

FÜR UMZÜGE UND HAUSHALTAUFLÖSUNGEN **ALLER ART.**

- >> Umzüge aller Art
- >> Haushaltsauflösung inkl. Wertanrechnung
- >> Entrümpelung >> Firmenauflösungen

Patrick Sachse · Mevisenstr. 62 b · 47803 Krefeld
 Tel. 021 51 / 366 2060 · Mobil: 0162 / 299 39 62
 www.sorglos-sauber24.de · sorglossauber24@web.de





Alexianer

ALEXIANER KREFELD GMBH

ALEXIANER AKADEMIE FÜR PFLEGE

Lebe.

Liebe.

Pflege!

Pflegeausbildung bei uns

Tolle Zukunft für euch



Ausbildung mit Karrierechancen in der Pflege

Toller Beruf, professionelle Ausbildung, hohe Sicherheit.

Die Alexianer Akademie für Pflege ist eine staatlich anerkannte Einrichtung.



Berufsbegleitendes Pflegestudium

in Kooperation mit der FOM Hochschule

Nach der Ausbildung direkt studieren.

Beste Startchancen für das Berufsleben.

mehr Infos



ALEXIANER KREFELD GMBH | Alexianer Akademie für Pflege

Dießemer Bruch 77a | 47805 Krefeld

Tel.: (02151) 334-0 | krefeld.akademiefuerpflege@alexianer.de

www.alexianer-akademie-fuer-pflege.de | www.alexianer-krefeld.de



Vierter Krefeld-Sampler packt Corona in Töne und Texte

Elf Künstler und Bands singen über ihren Umgang mit der Pandemie

Die Corona-Pandemie stellt Krefelds Bandszene vor große Herausforderungen und bringt viele Musiker in Existenznöte – aber sie fördert auch kreative Ergebnisse zutage. Der vierte Sampler „Music Made in Krefeld“, der in diesen Tagen vom Stadtmarketing veröffentlicht wird, vereint elf Songs von Krefelder Künstlern, die mal mit Humor und Leichtigkeit, mal mit Wehmut und Zweifeln diese sehr prägende Zeit in ihren Liedern verarbeiten. Der Sampler trägt den Untertitel „Freitag der 13.03.2020. Der Tag, an dem die Erde stillstand.“

In einem besonderen Jahr fallen auch Vertrieb und Vermarktung besonders aus. Während die anderen Sampler zum Festpreis im Handel und auf dem Weihnachtsmarkt erhältlich waren, kann die vierte Ausgabe ausschließlich ersteigert werden. Der Sampler erscheint in stark limitierter Auflage von 100 Stück. 70 Exemplare gehen in die Versteigerung. An Nikolaus startet der einwöchige Auktionszeitraum. Von Sonntag, 6., bis Samstag, 12. Dezember, können jeden Tag zehn Vinylplatten online ersteigert werden über: www.krefeld.de/MMinKR_4. Das Mindestgebot beträgt 50 Euro. Der Erlös geht komplett an die

Krefelder Musikerinitiative, die damit im kommenden Jahr ein Konzert mit Krefelder Bands auf die Beine stellen möchte.

„Der Sampler unterstreicht die Sinnhaftigkeit von Kunst und Kultur in der Pandemie. Er regt dazu an, sich mit den Themen intensiv auseinanderzusetzen und sich auszutauschen, auch wenn man all das gerade nicht live erleben kann“, sagt Philip Lethen, Krefelder Musiker und Fotograf, der im Auftrag des Stadtmarketings den Sampler entwickelt hat. Folgende Krefelder Künstler und Bands geben auf dem Sampler einen Einblick in ihre musikalische Reise durch die Corona-Zeit: Patrick Richardt („Letzter Schluck Luft“), Provinztheater („Alternative Fürs Denken“), Kotzmann („All The Sex I’ve Ever Had“), Construction Set („Consequence“), Steven Hein („Everyone’s Singing Your Name“), Minor Cabinet („Silverbow“), Goat in the Shell („Night Journey“), Markus Maria Jansen („Alles nur schwarz“), Omnibus Prime („Hamsterdackel“), Les Terroritas feat. Flomb („Coronasonggegencoronasongs“), Horst Hansen Trio („Karl for justice“), MMINKR („Ohne Kultur wird es Still!“).



Krefelder Weihnachtsmarkt geht ins Netz

– und auf die Hochstraße – Aussteller präsentieren ihre Arbeiten online und im „Schirmhaus“

Der Krefelder Weihnachtsmarkt geht in diesem Jahr neue Wege – sowohl virtuell als auch ganz real in der Krefelder Innenstadt. Aufgrund der Corona-Epidemie kann der stimmungsvolle Markt an der Dionysiuskirche nicht wie gewohnt stattfinden. „Trotzdem sind wir überzeugt, dass wir auch online und in Kombination mit einem architektonischen Krefelder Schmuckstück weihnachtliche Stimmung verbreiten und unseren Ausstellern eine Plattform bieten können“, sagt Claire Neidhardt, Leiterin des Krefelder Stadtmarketings.

Ab 1. Advent lädt das digitale Angebot „Weihnachten – made in Krefeld“ auf der Seite www.krefeld.de/weihnachten zum Stöbern ein. Die kreative lokale Aussteller-Gemeinschaft präsentiert dort ihre künstlerischen und handwerklichen Arbeiten sowie viele Geschenk-ideen für das Weihnachtsfest 2020. Unter den Ausstellern finden sich unter anderem Lost Places, KulturbeutelZ, die Monsterstube und die Glaswerkstatt. Jeder Aussteller bekommt seine eigene Unterseite mit direktem Zugang zum eigenen Shop oder den Kontaktdaten zum Bestellen. Die Seite dient also als Eingangstor in die weihnachtliche Designwelt aus Krefeld. So präsentieren sich dort auch Studierende des Fachbereichs Design der Hochschule Niederrhein.

„Wer noch auf der Suche nach passenden und oft sehr besonderen Weihnachtsgeschenken ist, sollte sich hier auf jeden Fall umschaun“,

betont Claire Neidhardt. Kurze Videosequenzen laden dazu ein, nicht nur die Produkte näher kennenzulernen, sondern auch die Persönlichkeiten, die hinter dem Christbaumschmuck, der Weihnachtskarte oder der Hutkreation stehen. So soll zumindest ansatzweise der persönliche Kontakt zum Aussteller und der kurze Plausch an der Weihnachtshütte ersetzt werden.

Doch ganz ohne weihnachtliches Ambiente vor Ort geht es doch nicht. Daher bezieht das Krefelder Stadtmarketing ab 5. Dezember das Ladenlokal auf der Hochstraße 102, besser bekannt als „Schirmhaus“. Das denkmalgeschützte Gebäude strahlt schon von allein weihnachtliche Gemütlichkeit aus, vom 5. bis zum 23. Dezember wird ihm nun adventliches Leben eingehaucht. Es dient zum einen als Verkaufsraum für die alljährliche Weihnachtstasse, den Meister-Porzellan-Plätzchenausstecher oder das Seidentuch mit Street-Art-Motiv. Zum anderen stellt das Stadtmarketing auch Ausstellungsraum zur Verfügung, damit die online vertretene Kreativgemeinschaft ihre Geschenkideen dort präsentieren kann.

Die Öffnungszeiten sind ab 5. Dezember, montags bis samstags, 10 bis 19 Uhr.

Fischelner Werbering

Weihnachtliches Fischeln



Dem Weihnachtsfest kommt in diesem Jahr eine besondere Bedeutung zu. Nach Abstandsregeln und Kontaktbeschränkung sehnen sich die Menschen mehr denn je nach Nähe. Um Fischelnern eine schöne, wärmende Vorweihnachtszeit zu beschern, hat sich der neue Vorstand des Fischelner Werberings um die Vorsitzende Sylvia Hafels etwas ganz Besonderes ausgedacht: Am Samstag, 21. November, wurde mit der Aufstellung von 80 geschmückten Weihnachtsbäumen der Grundstein für die weihnachtliche Atmosphäre gelegt. Die Tannen stammen vom Hofladen Seibt, wurden von vielen helfenden Händen an der Kölner Straße und Nebenstraßen

angebracht und in liebevoller Kleinarbeit mit 3.000 selbst gebundenen roten Schleifen geschmückt. Schwere Zeiten erfordern eben Ideenreichtum und langen Atem. Zum Ausgleich für den pandemiebedingten Ausfall der verkaufsoffenen Sonntage, das 2019 eingeführte FreezingFischeln und den Straßenverkauf von Glühwein, bleiben die Geschäfte an den vier Adventssamstagen bis 16 Uhr geöffnet. Und natürlich wird auch die bekannte Weihnachtsbeleuchtung weiterhin erstrahlen. Der Werbering Fischeln freut sich auf seine Kundschaft und wünscht allen eine gesunde und besinnliche Weihnachtszeit.



Betreutes Wohnen in Krefeld-Cracau

Wir ermöglichen Ihnen in 36 Wohnungen, unterschiedlicher Größen, ein selbstbestimmtes Leben in altersgerechten und barrierefreien Wohnungen mit Anbindung an das Seniorenhaus Crefeld. Neben Grundleistungen stehen Ihnen wahlweise weitere Serviceleistungen individuell zur Verfügung. Vereinbaren Sie gerne einen Besichtigungstermin – wir freuen uns auf Sie!

Hier finden Sie uns:
 Moerser Straße 1-3 | 47799 Krefeld
 Tel. 02151 / 78 19 100
info-crefeld@comunita-seniorenhaeuser.de

Weitere Informationen:
www.comunita-seniorenhaeuser.de



DEIN ERSTES MAL

Ein offenes
Lächeln



Zahnärzte Dr. Pinz | Dr. Kaesmacher
Ottostraße 18, 47803 Krefeld
Telefon: 02151 8934389
www.zahnmedizin-krefeld.de



Zahnärzte
DR. PINZ | DR. KAESMACHER

NappoLand
Fabrikverkauf

Großes Weihnachtssortiment vorrätig!

Öffnungszeiten
 Montag bis Freitag
 10.00 – 18.00 Uhr
 Samstag
 09.30 – 13.00 Uhr

Nappo & Moritz GmbH
 Heinrich-Horten-Straße 26-30
 47906 Kempen
 Tel. 0 2152 / 910 52 - 14
 info@nappo.de

Nappo **WAWI** **Moritz**

Vom Hof direkt-
Äpfel & Birnen
 aus eigener Ernte:
Wellant, Elstar,
Gala, Boskoop,
Conference uvm.

das schmeckt

Entdeckt unseren Hofladen mit vielen Produkten aus unserer Heimat: Kartoffeln, Gemüse, Eier, Milchprodukte, Wein, Fleisch, ...

BENRADER OBSTHOF am Bismarckplatz
 Bismarckplatz 2
 47799 Krefeld Telefon: 02151/1561566
 Öffnungszeiten: Mo-Fr.: 8:30-18:30 Sa.: 9:00-14:00

Familie Boekels www.benrader-obsthof.de

Hofladen: Oberbenrader Str. 491, Tel. 972450
 Mo.-Fr. 8.20 - 18.30 Uhr, Sa. 8.00 - 15.00 Uhr,
 So. 9.00-12.00 Uhr

Benrader Obsthof

Über 30 JAHRE

Helfen ist Herzenssache!

www.krebskinder-krefeld.de

Förderverein zugunsten krebskranker Kinder Krefeld e.V.

Sparkasse Krefeld
 IBAN DE37 3205 0000 0000 0088 88

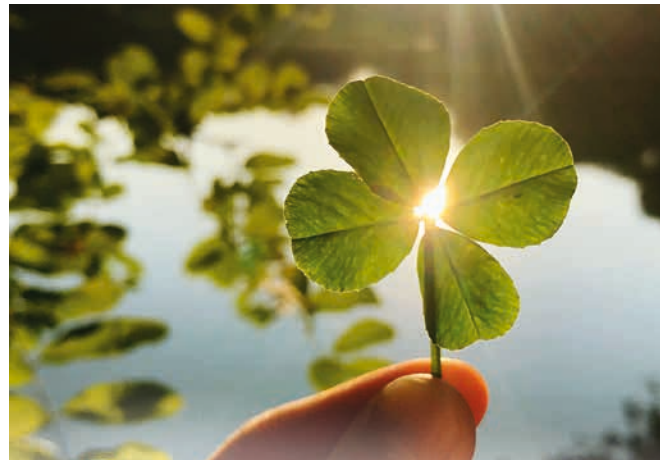
Volksbank Krefeld e.G.
 IBAN DE32 3206 0362 0000 7700 00

Aktion Teddybär – ein Projekt unter dem Dach des Fördervereins

Das neue VHS-Programmheft erscheint am 14.12.

Nachdem die VHS Krefeld | Neukirchen-Vluyn im vergangenen Semester coronabedingt nur ein Online-Programm herausgeben konnte, ist die Freude über das neue, gedruckte Programmheft umso größer. Das Heft erscheint am 14.12. und ist ab dann an allen bekannten Auslagestellen erhältlich. „Wir starten zuversichtlich in das neue Semester“, erläutert Dr. Inge Röhnelt. „Die aktuelle Situation lässt uns alle hoffen, dass mit einem Impfstoff in absehbarer Zeit langfristige Lösungen im Kampf gegen das Virus gefunden werden.“ Trotzdem ist das neue Kursangebot mit Bedacht geplant. Es wird viele Outdoor-Veranstaltungen geben und auch das aktuelle Hygienekonzept wird weiterhin Gültigkeit haben. Die vergangenen Monate hat die VHS genutzt, um das Haus weiter zu modernisieren. Es wurde in die Erweiterung der digitalen Hardware wie Active Panels investiert und das Haus wird auch atmosphärisch weiter aufgewertet.

Volkshochschule Krefeld/Neukirchen-Vluyn
Von-der-Leyen-Platz 2, 47798 Krefeld
Telefon: 02151 - 3660-2682, Fax: 02151 - 3660-2680
www.vhs.krefeld.de





51° N
7° E

Gute Nachbarn haben ein offenes Ohr. Auch gerne den ganzen Tag.

Der CHEMPARK informiert umfassend, trotzdem kann es immer noch offene Fragen geben. Dafür haben wir, nun ja, ein offenes Ohr, rund um die Uhr. Unsere Nachbarschaftsbüros geben Ihnen immer gern ein Feedback auf Ihre Fragen. Schauen Sie doch mal vorbei!

CHEMPARK 
Europas Chemiepark

Geschenktipp für Weihnachten Finlantis-Gutscheine



Die Saunalandschaft Finlantis in Nettetal-Kaldenkirchen ist ein Ort der Entspannung und das fängt bereits mit dem Gutscheinkauf an. Gutscheine können jederzeit, auch außerhalb der Öffnungszeiten, gekauft werden. Einfach ganz bequem im Online-Shop auf der Finlantis-Webseite www.finlantis.de aussuchen und bestellen. Nach Bezahlung wird der Gutschein dann per Post kostenlos zugesandt. Zudem gilt bis Ende des Jahres die Senkung der Mehrwertsteuer, die das Finlantis bis dahin an seine Gästen weitergibt. Eintrittskarten, Arrangements und Wellnessanwendungen, die noch im Dezember eingelöst werden, sind daher günstiger! Saunafans können also ganz unbesorgt Finlantis-Gutscheine zu jedem Anlass verschenken.

Finlantis, Buschstr. 22, 41334 Nettetal-Kaldenkirchen.
Tel.: 0 21 57 / 895 95 70, Mail: info@finlantis.de
Weitere Infos finden Sie im Internet unter www.finlantis.de



FUSSORTHOPÄDIE

Hans Janssen GmbH

Sachverstand und meisterliches Können in der 3. Generation

- **Orthopädische Schuhe und Maßschuhe**
optimale Versorgung zum Wohl Ihrer Füße
- **Orthopädische Schuhzurichtung**
technische Veränderungen an Ihrem eigenen Schuh, wie Abrollhilfen, Verkürzungsausgleiche usw.
- **Einlagen**
individuell gefertigt, denn jeder Fuß ist anders
- **Hochwertige Schuhreparaturen**
für alle Arten von Schuhen
- **Berkemann Schuhe**



Betriebsurlaub 19. Dezember bis 2. Januar 2021

Sprechen Sie uns an und erfahren Sie den Unterschied!
 Öffnungszeiten: Mo.-Fr. 8-18 Uhr. Mi. Ruhetag

Dampfmühlenweg 7 (an der Rheinstr.) · 47799 Krefeld
 Tel. 021 51/2 97 78 · www.fussorthopaedie-janssen.de  **Kundenparkplatz**

Autohaus GmbH & Co. KG

Uebergünn

Wir machen mobil ...

Unser Service-Team bietet Ihnen für Fahrzeuge aller Marken

- Aktuelle Seat Serviceangebote
- Fahrzeuginstandsetzung und -pflege
- Unfallreparaturen und Unfallabwicklungen
- Auch während der Reparatur bleiben Sie mobil:
Wir stellen Ihnen ein Werkstattdienstfahrzeug

Unser Verkauf bietet Ihnen

- Seat-Jahreswagen und Tageszulassungen
- Neufahrzeuge zu attraktiven Preisen
- Werkstattgeprüfte Gebrauchtwagen aller Marken

Das Uebergünn-Team freut sich auf Sie ...

Uerdinger Str. 73/75 - 47799 Krefeld - 02151/2 67 40 - www.ueberguenn.de

DIESAISON 2020/2021



**14 TEAMS
2 GRUPPEN**

**38 SPIELE
+ PLAY-OFFS**

**100%
EISHOCKEY**

WWW.KREFELD-PINGUINE.DE



CONFIDOUmzüge

Internationale Qualitätsumzüge

- Privat Umzüge
- Büro & Projekt Umzüge
- Übersee Umzüge
- Einlagerungen
- Aussenaufzüge
- Halteverbotszonen
- Umzugszubehör

zum Nulltarif
0800-CONFIDO
2 6 6 3 4 3 6



www.confido-umzug.de

Die freundlichen Elche
Uerdinger Mietwagen

477 477

G.Knoorrek Personenbeförderungs GmbH

Ruf doch mal an!



30 1000  **SERVICE TAXI**
KREFELD



BELLINI

SENIOREN-RESIDENZEN GMBH

Pflegefachkräfte gesucht! Bewerbt euch jetzt!

Am Schirkeshof 6 · 47804 Krefeld
Telefon 02151-7377-0 · Telefax 02151-7377-447
info@bellini-krefeld.de · www.bellini-krefeld.de

Hannappel

SEIT 135 JAHREN
in Familienhand

BESTATTUNGEN



Die Hinterbliebenen erfahren im Trauerfall bei uns eine pietätvolle, fachkundige Beratung und Hilfe. Seit über 135 Jahren Erfahrungen in allen Formalitäten zu äußerst günstigen Bedingungen. Ein eigener Abschiedsraum steht den Angehörigen zur Verfügung. Zu Vorsorgegesprächen sind wir jederzeit bereit.

www.bestattungen-hannappel.de
info@bestattungen-hannappel.de

Zertifiziertes QM System nach ISO 9001:2008


Dionysiusplatz 20 · 47798 Krefeld · Tel. 0 21 51 - 2 21 51
Anrather Straße 31 · 47807 Krefeld · Tel. 0 21 51 - 30 34 08

HERAUSGEBER
CREVELT media GmbH
Garnstraße 72, 47798 Krefeld

Michael Neppeßen
Torsten Feuring
David Kordes

Telefon: 02151 - 65 88 399
E-Mail: redaktion@crevelt.de

REDAKTION
David Kordes (kor)
Oliver Nöding (on)
Ann-Katrin Roscheck (aro)
Michael Otterbein (mo)
André Lerch (al)
Sarah Dickel (sd)
CREVELT Redaktion (red)

REDAKTIONSLEITUNG
David Kordes (kor)

Stellvertreter
Oliver Nöding (on)

UMSETZUNG
silk. Werbeagentur GmbH
Garnstraße 72, 47798 Krefeld

ART DIRECTION
Julia Wojdyla

FOTOGRAFIE
Luis Nelsen

VERTRIEB
Michael Neppeßen
Mobil: 0163 - 25 24 605
Mail: michael@crevelt.de
Telefon: 02151 - 65 88 399

Yvonne Wehenkel
Mobil: 0151 - 28 73 07 79
Mail: yvonne@crevelt.de
Telefon: 02151 - 65 88 399

Torsten Feuring
Mobil: 0157 - 76 13 58 76
Mail: torsten@crevelt.de
Telefon: 02151 - 65 88 399

Michael Hälker
Mobil: 0173 - 36 51 276
Mail: michaelh@crevelt.de
Telefon: 02151 - 65 88 399

DRUCK
L. N. Schaffrath DruckMedien GmbH & Co. KG
Marktweg 42-50, 47608 Geldern

AUFLAGE
Gesamtauflage: 35.000 Stück

VERTEILUNG
120 Hotspot Aufsteller im gesamten Stadtgebiet
Beilage Westdeutsche Zeitung
Beilage Rheinische Post
Postverteiler
350 Auslagestellen im gesamten Stadtgebiet

ABO
Für eine garantierte Zustellung empfehlen wir Ihnen das Abo zum Selbstkostenpreis von 29.90 Euro pro Jahr für 10 Ausgaben.
Bestellung unter: redaktion@crevelt.de



Abb. enthält Sonderausstattung.

DER NEUE MOKKA

ERFRISCHEND, ANDERS
UND AB SOFORT BESTELLBAR.



LED-Scheinwerfer, Klimaanlage, Radio DAB+, Bluetooth® mit 7“-Touchscreen-Farbdisplay, Verkehrsschilderkennung, Frontkollisionswarner, Leichtmetallräder, Sport-Lederlenkrad

UNSER BARPREISANGEBOT

für den neuen Opel Mokka Edition 1.2 Direct Injection Turbo, 5-türig mit Benzinmotor mit 74 kW (100 PS), Manuelles 6-Gang-Getriebe

schon für

19.990,- €¹

UNSER KILOMETER-LEASING-ANGEBOT

Monatliche Rate

199,- €²

Laufzeit: 36 Monate, einmalige Leasing-Sonderzahlung: 0,- €, Gesamtlauflistung in km: 30.000, Gesamtbetrag der Zahlungen: 7.164,- €, Anschaffungspreis: 18.534,33 €, Leasingrate mtl.: 199,- €, effektiver Jahreszins: 3,03 %, gebundener Sollzinssatz p.a.: 2,99 %

¹ Das Angebot ist gültig für Privatkunden bis 31.12.2020, inkl. Überführungskosten. Alle Preise inkl. zur Zeit geltender gesetzlicher Mehrwertsteuer.

² Kilometerleasingangebot (Bonität vorausgesetzt) gültig bis zum 31.12.2020. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne. Monatliche Leasingrate, gemäß den Bedingungen der Opel Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim am Main. Die Zahlungsübernahme erfolgt direkt zwischen der Autohaus Am Ruhrdeich GmbH und dem Leasinggeber. Privatkundenangebot zzgl. aktuell geltender MwSt. und Überführung i. H. v. 724,14 €. Im Zeitraum vom 01.07.2020 bis voraussichtlich 31.12.2020 gilt ein reduzierter Mehrwertsteuersatz in Höhe von 16%. Auf mehrwertsteuerpflichtige Leistungen fallen voraussichtlich ab dem 01.01.2021 wieder 19% MwSt. an. Dies gilt für die monatlichen Leasingraten.

Die angegebenen Verbrauchs- und CO₂-Emissionswerte sind vorläufig und wurden nach dem ab dem 1. September 2018 vorgeschriebenen WLTP-Messverfahren (Worldwide harmonized Light vehicles Test Procedure) gemäß VO (EG) Nr. 715/2007 und VO (EU) Nr. 2017/1151 ermittelt.

Weitere Informationen zum offi ziellen Kraftstoffverbrauch und den offi ziellen spezifischen CO₂-Emissionen neuer Personenkraftwagen können dem „Leitfaden über den Kraftstoffverbrauch, die CO₂-Emissionen und den Stromverbrauch neuer Personenkraftwagen“ entnommen werden, der an allen Verkaufsstellen und bei der Deutschen Automobil Treuhand GmbH (DAT) unentgeltlich erhältlich ist.

Kraftstoffverbrauch in l/100km: innerorts: 5,5; außerorts 4,0; kombiniert: 4,4. CO₂-Emission 104 g/km; CO₂-Effizienzklasse: A.

**Autohaus Am
Ruhrdeich GmbH**

Ein Unternehmen der Ruhrdeichgruppe

Max-Peters-Str. 25, 47059 Duisburg

Daimlerstr. 1, 47167 Duisburg

 **ruhrdeichgruppe**

Haedenkampstr. 77, 45143 Essen

Rellinghauser Str. 330, 45136 Essen

Saalestr. 15, 47800 Krefeld
Ihr Ansprechpartner:

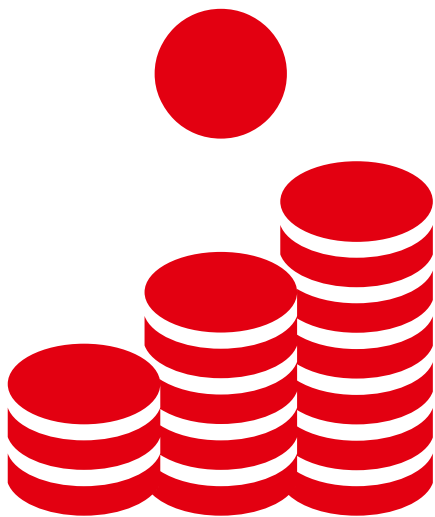
Tobias Quack

Telefon: 02151 47 98 531

Fritz-Thyssen-Str. 6-8, 45475 Mülheim a. d. Ruhr





Die Zeiten für Sparer ändern sich.



Unsere Empfehlungen auch.

Im Finanzmarkt gelten neue Regeln. Auf die anhaltende Niedrigzinspolitik reagieren wir souverän. Wir haben die Expertisen, Ideen und Antworten – flexibel, tragfähig und ausgewogen. So machen wir für alle Kundinnen und Kunden das Sparen, Anlegen und Vorsorgen trotzdem wieder attraktiver und ertragreich. Mit einer stets persönlichen, nahbaren Lösung. Von Ihrer Sparkasse Krefeld.

[sparkasse-krefeld.de](https://www.sparkasse-krefeld.de)

Folgen Sie uns:  

 Sparkasse
Krefeld