



bochum

Das Magazin für Bochum

macht spaß

Spielzeug-Paradies Wagner
In der Tradition von Röl und Möllmann

Taxi Reitemeier-Hebben
24 Stunden im Einsatz

Autohaus Pflanz
Ein Urgestein stellt sich vor

Bochumer Kult
Das Bratwursthaus im 3Eck

Die Liebe zum Wein
Andreas Krämer lebt und liebt
seinen Job

u.v.m

TIPPS

TRENDS

KULTUR

SPORT

Frohes Fest

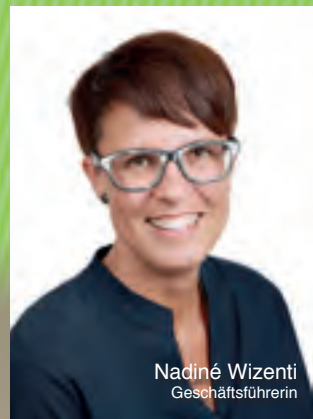
Mit großer Weihnachtsverlosung!

Widex DREAM™ ist ein echter Geheimtipp für Hör-Geniesser.

Die Hörsystem-Neuheit bietet ein außergewöhnlich natürliches Hörgefühl, entspanntes Sprachverstehen selbst in sehr geräuschvoller Umgebung und Musikgenuss in voller Klangdynamik



Christina Winkelmann
Geschäftsinhaberin



Nadiné Wizenti
Geschäftsführerin



Birte Brambrink
Filialeiterin Altenbochum



Dominika Pander
Filialeiterin Bochum-Weimar/Mark



Impressum

Herausgeber:

Wunderbar Marketing
Oliver Bartkowski
Viktoriastr. 75
44787 Bochum
Telefon: 0234-300011
Telefax: 0234-300017
E-Mail: info@wunderbar-marketing.de
Internet: www.bochummachtspass.de

Redaktion:

Oliver Bartkowski

Ständige Mitarbeiter:

Cindy Sue Bartkowski, Gerrit Großmaas,
Michael Petersen, Maik Schöneborn,
Ralf Wohlbrecht

Gestaltung:

Phillip Mangel
E-Mail: kontakt@scorpionidee.com

Es gilt die Anzeigenpreisliste Nummer 2, 2015

Online-Preisliste:

www.bochummachtspass.de

Erscheinungsweise:

bochum macht spaß erscheint sechsmal im Jahr
Kostenlos erhältlich in Bochum

Rechte:

Alle Angaben ohne Gewähr, Artikel die namentlich gekennzeichnet sind müssen nicht immer der Redaktionsmeinung entsprechen. Für jegliche Art eingesandter Manuskripte übernehmen wir keine Haftung und versprechen auch keine Abdruckgarantie. Dies betrifft auch Fotos oder andere Arten von Abbildungen wie Skizzen, Zeichnungen etc.. Alle Beiträge in Text und Layout in bochum macht spaß sind urheberrechtlich geschützt. Abdruck und Nachdruck ist nur mit schriftlicher Genehmigung von Wunderbar Marketing erlaubt. Nicht immer war es möglich den Rechtsinhaber von Texten und Abbildungen ausfindig zu machen. Berechtigte Ansprüche werden daher im Rahmen der üblichen Vereinbarungen abgegolten. Programm- und Veranstaltungstipps veröffentlichen wir im Rahmen des redaktionellen Interesses. Bei Gewinnspielen entscheidet immer das Los.

Zuständiges Finanzamt:

Bochum-Mitte

Steuernummer:

306/5009/0519

Vorwort



Oliver Bartkowski
Herausgeber

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

nun halten Sie bereits die dritte Ausgabe von **bochum macht spaß** in Ihren Händen und unglaublicherweise steht das Christkind schon wieder vor der Tür. Es ist kein Klischee, aber die Zeit vergeht tatsächlich wie im Flug. Im Namen aller Redaktionsmitglieder, Helfer und Freunden von bochum macht spaß möchten wir uns ganz herzlich bei Ihnen, unseren Lesern bedanken, denn wir wurden von Ihnen mit offenen Armen empfangen und dass wir dann auch noch so dermaßen gut angenommen werden, macht uns in positiver Hinsicht, sprachlos. Anhand der vielen, liebevollen Emails und den zahlreichen Anrufen unserer Leser merken wir, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Der Dank geht natürlich auch an unsere zahlreichen Sponsoren, die immer an dieses Projekt geglaubt haben und auch an alle Geschäfte und Institutionen, die uns **bochum macht spaß** auslegen lassen.

In dieser Weihnachtsausgabe finden Sie erstmalig die neue Rubrik „Nachberichte“. Wir werden ab sofort im Nachgang über Veranstaltungen berichten, die wir ganz besonders interessant fanden und die wir Ihnen unbedingt näher bringen und vorstellen möchten. Daher an dieser Stelle unser Aufruf: Teilen Sie uns Termine und Veranstaltungen bitte mit, die für **bochum macht spaß** von Interesse sein könnten. Unsere Email: info@wunderbar-marketing.de

In diesem Heft finden Sie auch eine Aktion mit Weihnachtspreisen und Gutscheinen. Unsere Partner waren sofort begeistert und uns wurden interessante Geschenke und Angebote zur Verfügung gestellt. Also schnell mitmachen und noch etwas Schönes gewinnen; für sich selbst, oder um lieben Menschen ein Geschenk zu machen!

Viel Spaß mit der dritten Ausgabe, eine ruhiges, besinnliches und harmonisches Weihnachtsfest, einen guten Rutsch, aber vor allem Gesundheit und ein kräftiges

Glück Auf!

Oliver Bartkowski und das Team von **bochum macht spaß**

Erleben sie ästhetisches Design, innovative Technik und dazu einen Hauch von Extravaganz. Die Highend Produkte von Bang & Olufsen faszinieren durch exzellente Sound- und Bildqualität, eingebettet in hochwertigste Materialien wie Glas oder Aluminium. Inhaber Arndt Michaelis und sein überaus kompetentes Team beraten Sie gerne.

BANG & OLUFSEN
Im Quartier Bochum

B&O

Bang & Olufsen
im Quartier Bochum
A. Michaelis GmbH

Hellweg 5-7
44787 Bochum
T: 0234 5305980

www.bang-Olufsen-Bochum.de
imquartier.bochum@beostores.com
Fb: Bang & Olufsen im Quartier

Mo - Fr 10.00 - 19.00 Uhr
Sa 10.00 - 16.00 Uhr



FÜR STUDI, OMA, OPA, KIND UND KEGEL!

Mieten:

0234 310-333

vermietung@vbw-bochum.de

Kaufen:

0234 310-237

verkauf@vbw-bochum.de

*Für jeden das
passende Zuhause!*

www.vbw-bochum.de



Inhaltsverzeichnis

bochum macht spaß

Bochumer Spielzeug-Tradition 6

Tobias Wagner im Interview

Wenn Taxi - Dann Reitemeier 10

Axel Reitemeier im Interview

Bochumer Kult. 16

Das Bratwurst-Häuschen im
Bermuda3Eck.

Weihnachtsverlosung 18

Autohaus Pflanz 22

Automobile Tradition im Revier

Wissenswertes Bochum 33

Heute: Alte Brauhaus Rietkötter

kultur

Kleiner Engel warum ich ?????? 28

Tipp für die Weihnachtszeit

Nachberichte 29

Das war in Bochum los.

sport

Unter der Lupe: 12

VfL-FUSSBALLSCHULE

Personal-Trainer 24

Sebastian Weier im Interview

tipps

Ulli's Uhren-Tipps 8

Neue Musik 27

Veranstaltungstipps 34

trends

Bochumer Kinos 14

Heute: Das Casablanca auf der
Kortumstraße

Der feine Wein 20

Es gibt viel zu entdecken.

kids

Die Seite für Kids 32



BOBit
COMPUTER
...einfach klasse!

- Computer
- Notebooks
- Tablets
- Reparatur-Service
- Fachwerkstatt
- Firmennetzwerke
- Tinten-Toner-Zubehör
- Datenrettung
- Vor-Ort-Service

Ihr Computer-Spezialist in Altenbochum
www.bobit.de

Montag - Freitag 9.00-19.00 Uhr · Samstag 10.00-14.00 Uhr
BoBit Computer GmbH · Auf der Heide 8 · 44803 Bochum · Fon 0234.588710

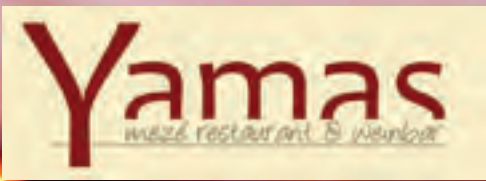
   Werden Sie Facebook-Fan bei BoBit Computer und sind stets informiert.



kopfsalat - mit Hand & Fuß -

für den perfekten augenblick sind wir bereit...
von kopf bis fuß sind wir auf beauty eingestellt
neugierig?
trauen sie sich, lösen sie sich von alten gewonheiten!

nordring 88 · bochum-city
0234 - 97 35 33 53
www.kopfsalat-bochum.de



Yamas
mezé restaurant & weinbar

you say Tapas
– we say Mezé!



Yamas mezé restaurant & weinbar
Massenbergstraße 1 · Boulevard BO
Online-Reservierung: www.yam.as



Geschäftsführer Tobias Wagner mit zwei Stars die für richtig guten Umsatz sorgen.

Bochumer Spielzeug-Tradition

Wer erinnert sich nicht gerne zurück an die beliebten Spielzeuggeschäfte *Röl* und *Möllmann*. An die liebevolle Dekoration im Hause *Röl* zur Weihnachtszeit. Man drückte einen Kontakt an der Fensterscheibe und das dekorierte Schaufenster setzte sich mit allem, was es so zu bieten hatte, in Bewegung, doch die Bochumer Spielzeugtradition von familiengeführten Unternehmen ist nicht ausgestorben. Das Spielzeug-Paradies Wagner am Dr. Ruer-Platz setzt diese Tradition fort. Wir unterhielten uns mit Geschäftsführer Tobias Wagner einmal genauer über seine bunte Spielzeugwelt.

Hallo Herr Wagner. Wie kam es denn dazu, dass die Spielzeugbranche es Ihnen angetan hat? Haben Sie Ihr Hobby einfach mal zum Beruf gemacht?

Nicht ganz. Ich wurde in diese Branche hinein geboren. Bereits als kleines Kind habe ich im Geschäft „ausgeholfen“ und habe dies auch immer wieder über die Schulzeit in meiner Freizeit gemacht. Später habe ich dort meine Ausbildung zum Kaufmann im Einzelhandel durchgeführt. Seit der Ausbildung habe ich mich in Vollzeit mit dem Geschäft beschäftigen

dürfen. Heute arbeite ich dort neben meinem Vater als Mitinhaber.

Die Spielwarenbranche ist eine sehr schwierige Branche und durch das Internet leider heutzutage auch eine sehr schwer zu bestehende, trotzdem macht es mir immer wieder Spaß, mit den Produkten zu arbeiten und neuen Trends nach zu gehen. Vor einiger Zeit habe ich ein Zitat gelesen, dessen Herkunft leider unbekannt ist: „Der Mensch hört nicht auf zu spielen weil er alt wird, er wird alt, weil er aufgehört hat, zu spielen“. Dieser

Spruch passt zu unserer Branche sehr gut und ich kann mich damit hervorragend identifizieren.

Sie sind eines der ältesten Spielzeug-Geschäfte in Bochum. Am alten Standort Dorstener Straße hießen Sie noch „Wagner & Raschka“. Wie kam es zur Umfirmierung?

1983 hat mein Vater das Geschäft als „Spielzeug-Paradies Wagner“ gegründet. Herr Raschka ist als Schwiegersohn 1988 in das Unternehmen eingetreten. Hier gab es dann die Umfirmierung in „Wagner

& Raschka oHG“. Diesen Namen haben wir auch nach unserem Umzug in die Innenstadt 1999 weiter fortgeführt. 2012 ist Herr Raschka aus persönlichen Gründen aus dem Unternehmen ausgeschieden und wir haben den Namen wieder zurück in „Spielzeug-Paradies Wagner oHG“ geändert. Dies ist auch heute unsere aktuelle Firmierung.

Wir waren und sind immer noch ein familiengeführtes Spielwarengeschäft. Neben den beiden Inhabern (mein Vater und ich) sind auch meine Mutter und meine Schwester im Geschäft tätig. Dadurch, dass wir keine Kette oder Konzern sind, sondern als Familie alle Belange unseres Geschäftes selber durchführen, ist die tägliche Arbeit manchmal sehr anstrengend, aber wir geben uns größte Mühe unser Geschäft zusammen mit unseren Mitarbeitern für die Kunden sehr ansprechend zu gestalten und hoffen natürlich auch auf die Unterstützung unserer Kunden, denn nur wenn die Kunden auch bei uns im Geschäft kaufen und nicht alles im Internet bestellen, können wir unsere Unkosten bestreiten und so hoffentlich noch eine lange Zeit für die Bochumer da sein.

An der Dorstener Straße war das Thema Modelleisenbahn fast ein Alleinstellungsmerkmal Ihres Geschäftes. Am aktuellen Standort Dr. Ruer-Platz bekommt man mittlerweile fast alles, was das Kinder- und Erwachsenenherz begehrt. Wie

schwer ist es ein ausgewogenes und anspruchsvolles Sortiment zu führen?

Bevor das Spielwarengeschäft meines Vaters in die Räumlichkeiten an der Dorstener Str. 217 einzog, war dort vorher das Kino-Theater „Prisma“. Mein Vater hat dann 1983 das Spielwarengeschäft auf



rund 150m² eröffnet. Durch den dahinter liegenden Kinosaal konnte er bis 1990 das Geschäft auf insgesamt 500m² ausbauen. Dort wurde zu 90% Modelleisenbahn angeboten. Spielwaren, Geschenkartikel und zu Silvester auch Feuerwerk waren nur ein kleines Randgeschäft.

Dies änderte sich bei unserem Umzug in die Innenstadt. Hier mussten 1.000m² Verkaufsfläche befüllt werden. Es war recht schwer, die optimale Aufteilung zu finden. Letztendlich haben wir uns entschieden, im Erdgeschoss eine große Spielwarenabteilung einzurichten. Für Modelleisenbahn und RC-Modellbau ha-

ben wir dann das Obergeschoss vorgesehen.

Heute ist die Aufteilung etwas verändert. Die Modelleisenbahn musste etwas an Platz abgeben und die RC-Modellbau-Abteilung existiert auch nicht mehr. Dafür haben wir unser Spielwarenssegment im Obergeschoss noch weiter ausbauen können, somit hat sich also seit Gründung des Geschäftes von überwiegend Modelleisenbahn auf jetzt überwiegend Spielwaren die Aufteilung verändert.

Ein gutes und umfangreiches Sortiment zu führen ist nicht immer leicht, obwohl wir 240.000 Artikel gelistet und ständig rund 60.000 Artikel vorrätig haben, sind unsere 1.000m² Verkaufsfläche platzmäßig begrenzt und wir können dennoch nicht

alle Produkte führen, die der Markt anbietet. Oft geben die Hersteller durch eine Übersicht der Werbeaktivitäten die Richtung vor, welche Artikel im Fokus stehen werden. Immer kann man sich auf diese „Vorhersage“ aber auch nicht verlassen. Gewisse Trends, Neuheiten und Aktionsartikel muss man schon selber ausfindig machen und auf unsere Kundschaft abstimmen. Durch Kommunikation mit den Außendienstlern der Lieferanten kann man sehr oft ausmachen, dass Artikel im Süden von Deutschland sehr gut gehen, im Norden jedoch überhaupt nicht laufen, daher muss man schon ein Gespür für



Ohne Schnick-Schnack

Seit über 60 Jahren sind wir mit unseren mehr als 30 Mitarbeitern in Service und Verkauf für Sie da.

Überzeugen Sie sich selbst und besuchen Sie uns!

Autohaus Friedrich Frohn GmbH & Co. KG
 Dieselstr. 2, 44805 Bochum
 Tel. +49 234 85751, <http://www.auto-frohn.de>



die Kaufinteressen seiner eigenen Kunden entwickeln. Oft helfen uns aber auch die Kunden selber, in dem nach Artikeln gefragt oder speziell auf Trends hingewiesen wird. Wir nehmen diese Vorschläge und Fragen immer wieder gerne auf und informieren uns dann, was es mit diesen Artikeln auf sich hat. Oftmals finden dann auch angefragte Artikel den Weg in unsere Regale.

Obwohl die Spielware die Modelleisenbahn etwas verdrängt hat, haben wir dennoch eine der größten Eisenbahnabteilung im Umkreis. Gerade unsere insgesamt 15 Ausstellungsvitrinen sind bei unseren Modellbahnkunden sehr beliebt. Zudem haben wir 4 Mitarbeiter, die sich mit dem Thema Modelleisenbahn sehr gut auskennen und so vielen Kunden für Fachfragen zur Verfügung stehen.

Was erwartet die Kundschaft denn heutzutage von einem Spielzeuggeschäft?

Man merkt schon, dass der Kunde heute etwas anspruchsvoller geworden ist. In den 70er und 80er Jahren hat es schon fast gereicht, die Ware in die Regale zu räumen. Optik und Dekoration im Innenraum hatten dort noch nicht so viel Stellenwert. Heute hat sich das geändert. Der Kunde wünscht ein schönes, sauberes, helles und freundliches Geschäft. Es sollte aufgeräumt sein, darf aber nicht

zu steril wirken. Auch das Wort „Erlebniseinkauf“ ist hier einzuordnen. Es wird erwartet, fast immer alles vorrätig zu haben, wenn möglich direkt zu Internetpreisen. Diesen Erwartungen versuchen wir stets gerecht zu werden. Die Warenverfügbarkeit ist bei uns sehr gut und bei den Preisen haben wir bei vielen Artikeln sehr günstige Hauspreise. Um dem Kun-



den ein „Einkaufserlebnis“ zu beschaffen, legen wir Wert auf punktuelle Highlights in unserem Geschäft. So haben wir zum Beispiel in der Eisenbahnabteilung Original-Teile von Signalen ausgestellt, bieten für Kinder mehrere Spieltische und haben seit einiger Zeit eine sehr große StarWars®-Abteilung mit einem Stormtrooper im Maßstab 1:1. Dauerbrenner und bei den Kindern immer sehr beliebt ist zudem unser Steiff-Löwe über der Kasse im

Erdgeschoss, sowie unser Pustefix-Bär, der regelmäßig den Dr.-Ruer-Platz mit lustigen Seifenblasen bereichert.

Wir geben uns viel Mühe, dem Kunden eine angenehme Einkaufsatmosphäre zu bieten und neben- bei vielen Wünschen gerecht zu werden.

Haben Sie noch Erinnerungen an Röl und Möllmann?

An Röl kann ich mich nicht erinnern, das war leider vor meiner Zeit. Bei Möllmann habe ich durchaus noch gute Erinnerungen. Dort war ich als Kind des Öfteren, wenn ich die Innenstadt besuchte. Auf insgesamt 4 Etagen bot Möllmann ebenfalls neben Spielwaren auch ein Modellbahn-sortiment an. Herrn Möllmann selbst habe ich während meiner Ausbildung kennenlernen dürfen. Er war Ausschussmitglied und saß mir bei meiner mündlichen Prüfung gegenüber. Leider hat

Möllmann seine Türen schließen müssen. Damit hat die Innenstadt ein weiteres, umfangreiches Spielwarengeschäft mit 4 Etagen verloren.

Welches Geschäft gefiel Ihnen denn besser?

Da ich Röl leider nicht kennengelernt habe, fällt die Entscheidung ganz klar auf Möllmann.

Ulli's Uhren-Tipps

1. Dem Verschleiß von Metallarmbändern bei Uhren können Sie vorbeugen, indem Sie diese beim Uhrmacher oder im Fachgeschäft im Ultraschallbad reinigen lassen.
2. Ihre Großuhr läuft seit ca. 20 - 30 Jahren 24 Stunden ohne Pause und ohne Service? Tun Sie das ihrem Auto auch an? Ab zum Uhrmacher damit und mal durchchecken lassen!
3. Ihre mechanische Uhr spielt verrückt? Tja, Smartphone und Tablet oder Induktionskochfeld sind vermutlich die Ursache. Magnetismus ist das Ergebnis. Auch dabei kann der Uhrmacher natürlich helfen.

LE PROVOCATEUR.

JETZT. SELBER. TESTEN.
IMPRESS YOURSELF. DER NEUE PEUGEOT 308 GTi.



PEUGEOT

5 JAHRE | INKL. 1.500,- €
QUALITÄTSPLUS¹ | EINTAUSCHPRÄMIE²



LEASINGRATE

Abb. enthält Sonderausstattung.

€ 299,- mtl.³

für den neuen PEUGEOT 308 GTi THP 270 STOP & START by PEUGEOT Sport

- 200 kW/272 PS | Torsen®-Sperrdifferential
- 19"-Leichtmetallfelgen „Carbone“
- Schalensitze by PEUGEOT Sport
- Leergewicht nur 1205 kg (ohne Fahrer, vollgetankt)

AUTOHAUS PFLANZ GMBH

Bochum · Hanielstr. 10 · Tel. 0234-938800

www.autohaus-pflanz.de

¹2 Jahre Herstellergarantie + 3 Jahre Schutz gemäß den Bedingungen des optiway-GarantiePlus-Vertrages bis max. 80.000 km/5 Jahre. Die Angebote gelten für Verträge von Privatkunden. ²Beim Kauf eines neuen PEUGEOT 308 GTi THP 270 STOP & START by PEUGEOT Sport, bis zum 31.12.2015 erhalten Sie für die Inzahlungnahme Ihres Gebrauchten 1.500,- € über DAT/Schwacke, Mindestwert des Gebrauchtwagens, der mind. 6 Monate auf Sie zugelassen ist: 500,- € (laut DAT/Schwacke). ³Monatliche Leasingrate bei einer Anzahlung von 5.000,- € (Eintauschprämie + Gebrauchtwagen können angerechnet werden), Fahrleistung 10.000 km/Jahr, Laufzeit 48 Monate. Ein Kilometerleasingangebot der PEUGEOT BANK, Geschäftsbereich der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für den PEUGEOT 308 GTi THP 270 STOP & START by PEUGEOT Sport. Die Angebote sind gültig für Privatkunden bei Vertragsabschluss bis 31.12.2015. Widerrufsrecht gem. § 495 BGB. Über alle Detailbedingungen informieren wir Sie gerne.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 8,1; außerorts 4,9; kombiniert 6,0; CO₂-Emission (kombiniert) in g/km: 139. CO₂-Effizienzklasse: C. Nach vorgeschriebenen Messverfahren in der gegenwärtig geltenden Fassung.



Wenn Taxi - Dann Reitemeier



Wenn in Bochum der Begriff TAXI fällt, denkt man fast zwangsläufig an den Namen Reitemeier. Taxi-Dynastie ist vielleicht übertrieben, aber angebracht ist es auf jeden Fall von einem großen Namen zu sprechen, denn über die Jahrzehnte hat sich der Name Reitemeier kontinuierlich in die Köpfe der Kunden eingebrannt. Axel Reitemeier betreibt gemeinsam mit seinem Partner Ralph Hebbben ein umfangreiches Taxi-Unternehmen. In **bochum macht spaß** spricht er exklusiv über seine äußerst zeitintensive Arbeit.

Herr Reitemeier, wie sind Sie denn bloß auf die Idee gekommen Taxi-Unternehmer zu werden?

1952 hat mein Vater den Betrieb in Bochum gegründet. Nach meiner Ausbildung habe ich dann 1989 den elterlichen Betrieb übernommen und diesen über ein paar Umwege kontinuierlich auf- und auszubauen. Vor drei Jahren haben wir

dann auch angefangen den Kranknewagen-Bereich aufzubauen und es läuft für uns aktuell sehr gut.

Sie sagen, Sie sind von Anfang an in den elterlichen Betrieb herein gewachsen. Gab es für Sie denn jemals den Gedanken beruflich etwas ganz anderes zu machen?

(lacht) Nein, ich mache das mit Leib und Seele und hatte nie den Wunsch etwas anderes zu machen.

Immer nur Taxi, Taxi, Taxi...(schmunzelt).

Haben Ihre Eltern Sie dazu gedrängt?

Ach Nein, das passierte alles auf freiwilliger Basis. Nach meiner Ausbildung fragte mich mein Vater ob ich den Laden übernehmen wollte und da ich mit Kunden und Personal auch groß geworden bin, sitze ich heute noch hier.

Wie viele Mitarbeiter habt Ihr und wie viele sind davon Fahrer?

Wir haben 40 Mitarbeiter und 37 sind Fahrer.

Was muss man als Taxifahrer mitbringen um für Reitemeier fahren zu dürfen?

Auf jeden Fall ein gepflegtes Äußeres, man sollte ein vernünftiges Deutsch sprechen, Pünktlichkeit ist sehr wichtig und gute Manieren sollten ein Fahrer auch haben. Der Umgang mit dem Kunden ist sehr wichtig und macht einen großen Teil unseres Erfolges aus. Natürlich braucht man auch einen Personenbeförderungsschein.

Es fahren so einige Taxen in Bochum herum die teilweise in einem fragwürdigen Zustand sind. Da traut man sich fast nicht einzusteigen. Ihre Fahrzeuge sind immer erstklassig gepflegt. Sicherlich ein nicht

unwichtiger Umstand der die Kunden bindet, oder?

Absolut! Das ist natürlich eine Einstellungssache des jeweiligen Unternehmers. Es gibt viele Kollegen die ihre Autos in tadellosem Zustand halten. Allerdings gibt es auch diese von Ihnen angesprochenen Fahrzeuge. Einige versuchen aufgrund des großen Preiskampfes, beispielsweise Festpreise zu Flughäfen etc., an der falschen Stelle zu sparen. Da werden die Autos nicht mehr richtig gepflegt oder nach drei Jahren nicht ausgewechselt gegen neue Fahrzeuge. Diese Wagen werden dann viele Jahre weiter gefahren bis nichts mehr geht. Wir fahren zwei bis dreimal die Woche die Autos durch die Wäsche, damit der Kunde immer das Gefühl des perfekten, sauberen Autos hat. In unseren Fahrzeugen dürfen die Fahrer auch nicht rauchen wenn sie alleine sind.

Wie hoch ist der Aufwand im Jahr 2015 einen solchen Fuhrpark wie den Ihren überhaupt am Leben zu erhalten?

Sehr hoch. Dafür brauchen wir eine Auslastung von bis zu 90 Prozent. Glücklicherweise haben wir diese. Vor allem tagsüber, leider ist das Nachtgeschäft stark zurück gegangen. Ich sage nur Kneipensterben aufgrund von Nichtrauchergesetz. Die Leute haben einfach nicht mehr das Geld. Früher ist man mit seiner Frau zweimal im Monat Essen gegangen und hat das Taxi genommen um etwas Trinken zu können. Das ist heute so gut wie ausgestorben. Heute fährt immer eine Hälfte um das Geld für das Taxi zu sparen. Das ist aber auch nachvollziehbar denn es ist nun mal nicht einfacher geworden. Wir haben aber auch

viele Firmenkunden, große Firmen für die wir den Flughafentransfer erledigen oder Geschäftsleute die sich von uns nach Amsterdam fahren und auch abholen lassen. Das gleicht das Alles noch ein bisschen aus. Hinzu kommt die Sache mit dem Mindestlohn für 8,50 Euro, so dass sich Aushilfsfahrer nur noch am Wochenende in der Nachtschicht lohnen.

Wie wichtig Herr Reitemeier sind für Sie die sogenannten Krankenfahrten?

Ganz ganz wichtig. Bei dem Tagesgeschäft von Montags bis Freitags machen 75 % Umsatz die Krankenfahrten aus.

Haben Sie das Gefühl, dass in den letzten 10 bis 15 Jahren die Krankenfahrten massiv zugenommen haben?

Auf jeden Fall und wir haben uns darauf spezialisiert. Wir haben Rahmenverträge mit Dialysepraxen und namhaften Krankenhäusern in Bochum und wir machen auch viele Fahrten, die weit über die Grenzen von Bochum hinaus gehen. Wir haben da auch sehr hilfsbereite Fahrer, die unsere Kunden bis in die Wohnung hinauf begleiten und wir haben im vergangenen Jahr auf VW Sharan Großraumfahrzeuge umgesattelt, da diese maximalen Platz bieten und den Transport durch einen höheren Einstieg



Ford Spezialfahrzeuge für die Krankentransport im Sitzen (Tragestuhl) und Liegen (Fahrtrage).



In der Zentrale bei Reitemeier-Hebben

vereinfachen. Weiterhin haben wir Ford Spezialfahrzeuge für die Krankentransport im Sitzen (Tragestuhl) und Liegen (Fahrtrage). Auch der Transport von Rollstühlen geht hiermit viel einfacher, da diese über eine Rampe einfach hineingerollt werden. Ein Umsetzen ist nicht

notwendig. Im Anschluss kümmern wir uns um den lästigen Papierkram und die Abrechnung für die Patienten gleich mit. Wenn man krank ist, hat man dafür verständlicherweise keinen Kopf.

Was kostet eigentlich so ein Personenbeförderungsschein und was muss man für Voraussetzungen erfüllen?

Den beantragt man beim Straßenverkehrsamt und er kostet 150 Euro. Man benötigt ein polizeiliches Führungszeugnis, ein ärztliches Gutachten wird benötigt und der Punktestand wird eingeholt. Dann gibt es noch eine Ortskundeprüfung. Die ist nicht unbedingt schwer, aber trotzdem fallen immer wieder mal Kandidaten durch.

In Bochum gab es mal vor vielen Jahren diese berühmten London Taxis. Hatten Sie da auch Ihre Finger im Spiel?

(lacht) Nein, die Fahrzeuge sind aufgrund der Flexibilität nicht einmal schlecht angekommen, sie waren letztendlich zu teuer in der Wartung. Sie waren sehr Reparaturanfällig und somit konnten sich die Autos nicht durchsetzen - zumindest nicht bei uns in Bochum.

Danke für das informative Interview.
Gern geschehen.

Kruse
... für Kenner & Geniesser
Bochums einzige Fleischerei mit eigener Rinderhaltung.



Fleischwaren Kruse - Zentrale · Lindener Straße 55 · 44879 Bochum
Tel. 0234 - 49 24 03 · info@fleischwaren-kruse.de

Sie haben einen Grund zu feiern?

Telefon: 0234 - 49 56 00
www.party-service-kruse.de

Kruse - der Party Service
Lindener Straße 55 · 44879 Bochum · info@party-service-kruse.de



**Die Kruse Qualität - 7 x in Bochum
und auf den Wochenmärkten!**
**Jetzt auch an der
Wittener Straße 234 & Oskar-Hoffmann-Straße 32**

Besuchen Sie uns außerdem im Internet:
www.fleischwaren-kruse.de



Unter der Lupe: VfL-FUSSBALLSCHULE

Die VfL Bochum-Fussballschule ist ein riesiger Erfolg für den Club. In einwöchigen Lehrgängen bekommen am Fußball interessierte Kinder von morgens früh bis zum späten Nachmittag nicht nur das Spiel mit dem Ball von ehemaligen Profis beigebracht, sondern der Club bietet dazu auch noch ein Rahmenprogramm, welches die Kinderherzen strahlen lässt. Stadionbesuch, Autogramm- und Fotostunde mit aktuellen Profis und dem Trainer, ein kompletter Trikotsatz und weitere tolle Preise gehören zu dem Gesamtpaket. Wir unterhielten uns mit dem ehemaligen Star von Arminia Bielefeld und der Albanischen Nationalmannschaft Fatmir Vata über seine Arbeit in der VfL-Fussballschule.

Fatmir, Du lebst mit Deiner Familie auch nach Deiner Karriere in Bielefeld. Wie kommt man als „Bielefelder“ denn zur VfL-Fussballschule?

(lacht) Meine Freunde in Bielefeld mussten zweimal nachfragen, als ich Ihnen erzählte, dass ich nun für die VfL Bochum-Fussballschule arbeite. Sie waren überrascht. Der Kontakt kam aber durch Jürgen Holletzek zustande, der bereits von 2008 bis 2014 die Fussballschule in Hannover geleitet hat. 2012 hatten wir uns getroffen und er war froh darüber, dass ich bereits 2012 in Hannover mit dabei war.

Du trainierst in Hannover und Bochum, aber nicht in Deiner Heimat Bielefeld?

Das hat sich einfach so ergeben, aber in Bochum und Hannover macht mir das einfach großen Spaß und drei Fussballschulen wären zu viel. In Hannover und Bochum war ich zuerst, also bleibe ich

auch hier.

Was ist das Ziel der VfL Bochum-Fussballschule?

Das Ziel ist Teamwork. Die Kinder sollen nicht nur das Spiel mit dem Ball besser erlernen, es geht vor allem um Teamwork, um das Miteinander, um das Kollektiv, um Konzentration, um Geduld, Fehler besser zu verarbeiten und auch mit Niederlagen klar zu kommen. Fairplay und Respekt werden bei uns groß geschrieben. Da müssen wir den Ton situationsbedingt auch einmal anziehen, aber natürlich immer im Sinne der Weiterentwicklung der Jungs und Mädels. Sportvorstand Christian Hochstätter liegt das Projekt ebenfalls sehr am Herzen.

Ihr habt als Trainer wahre Legenden dabei!

Absolut. Manfred Kaltz spielte über 500mal für den HSV, Ata Lameck über 500mal für den VfL Bochum. Christian

Schreier hat Kultstatus in Bochum und Leverkusen. Er gewann mit Bayer den Uefa-Pokal. Peter Közle, Marcel Maltritz, Hartmut Fromm und Gerd Strack sind auch mit im Trainerteam. Gerd ist ebenfalls eine Legende. Er war deutscher Meister, DFB-Pokal Sieger mit dem 1. FC Köln und spielte für die Nationalmannschaft. Das ist geballte Fachkompetenz und alle ziehen mit. Es ist einfach wunderbar, wie die Profis in der Arbeit mit den Kids aufgehen. Es macht wirklich allen einen großen Spaß.

Wann kann man sehen, ob ein Kind Talent hat?

Du, es kommt auf so viele Punkte an. Sagen wir mal, ab 6-8 Jahren kann man so Etwas sehen. Oft aber auch erst später. Viele werden erst mit 10, 12 oder 14 Jahren entdeckt, aber was die Körperhaltung und das Spiel mit dem Ball angeht, kann man so Etwas auch schon früh sehen.

Vor allem natürlich, wenn Profis am Werk sind. Aktuell haben wir im Camp Kinder, die richtig gut sind, aber nicht alle bleiben beim Fussball. Spätestens, wenn die erste Freundin kommt, ist bei vielen Schluss oder sie wechseln vielleicht die Sportart. Man muss schon sehr genau im Leben wissen, was man möchte und für dieses Ziel auch hart arbeiten. Wenn man hier dann nicht von den Eltern, Geschwistern, Freunden oder dem Partner Verständnis und Unterstützung bekommt, wird es echt schwer.

Du wusstest das genau?

Absolut. Mädels und Disco waren für mich Fremdworte. Das habe ich aber alles nachgeholt (lacht herzlich).

Dein Sohn ist auch in der VfL-Fussballschule?

Ja, er ist 12 Jahre jung und es macht ihm sehr viel Spaß. Vor allem hier beim VfL. Die Kinder bekommen eine super Ausrüstung und der Verein ist hervorragend aufgestellt. Alles ist optimal strukturiert und Nichts wird hier dem Zufall überlassen. Es ist wirklich perfekt organisiert und macht uns allen großen Spaß. Es ist auch toll zu sehen, wie die Kinder untereinander kommunizieren.



Kommen wir mal endlich zu Deiner Person. In Albanien bist Du eine Legende, oder?

Wenn Du das so sagst, ja! Zumindest bei den Älteren. Die ganz junge Generation hat natürlich andere Vorbilder, aber wenn ich in der Heimat bin, werde ich natürlich



permanent erkannt und angesprochen. Man ist ja stolz auf seine Ex-Stars. Das ist ja überall so und auch völlig OK.

Und in Bielefeld?

Da kennt mich auch jeder. Es war ja eine tolle Zeit bei der Arminia.

Vor allem die Auseinandersetzung mit Oliver Kahn ist vielen noch in Erinnerung.

Da sagst Du was. Oliver Kahn war ja immer sehr impulsiv, aber das gehört zum Fussball ja auch dazu. Die Szene zwischen uns war eigentlich halb so wild, aber den Fotografen machte das Foto berühmt. Es wurde damals als Sportfoto des Jahres ausgezeichnet.

Du spielst selbst noch Fussball?

Ich kann einfach nicht aufhören. Momentan spiele ich in der Bezirksliga, allerdings nur, wenn ich die Zeit dafür habe. Schau mal hier. (Fatmir zeigt mir eine große Zahnlucke) Habe ich erst vor Kurzem im Spiel verloren, den Zahn. Trotzdem, ich liebe diesen Sport einfach.

Danke für das Interview Fatmir.

Gerne, sehr, sehr gerne.

Interview: Oliver Bartkowski



www.taxi-reitemeier.de

Reitemeier Hebben GmbH - Hattinger Strasse 983A - 44879 Bochum
Amtsgericht Bochum HRB 14365 - DE288813412 - Geschäftsführer Axel Reitemeier, Ralph Hebben

reitemeier
hebben



**0234
47 22 33**

- TAXI 24h • Mietwagen
- Eil- und Kurierdienst
- Bus bis 8 Fahrgäste
- Dialyse-, Bestrahlungs-, Krankenfahrten
- Sitzend-, Liegend- und Rollstuhlbeförderung
- Geschäftsfahrten
- Grossraumwagen
- Flughafentransfer



Heute: Das Casablanca auf der Kortumstraße

Ein wunderbares Kino im ewigen Kampf gegen die Multiplexe

Direkt gegenüber dem altherwürdigen Union-Filmtheater (vorgestellt in Ausgabe 1) liegt das traditionsreiche Casablanca. Das Casablanca ist der etwas größere Bruder des Metropolis (vorgestellt in Ausgabe 2) im Bochumer Hauptbahnhof.



Dass sich diese beiden Häuser auch heute noch gegen die Multiplexe behaupten, liegt zum einen an der tatsächlich hervorragenden Filmauswahl und zum anderen an dem sehr zuvorkommenden Service und der gemütlichen, fast schon wohnzimmerartigen Atmosphäre. Nicht wenige Besucher bezeichnen das Casablanca auch als ihr persönliches Heimkino.

Aufgrund seiner optimalen Lage in der Bochumer Innenstadt ist das Casablanca auch heute noch ein gern genutzter Ort für größere Erstaufführungen. Bis in die 90er Jahre hörte das Kino allerdings noch auf den Namen „Intimes“ und viele Bochumer erlebten vor allem in ihren jungen Jahren als Teenager unvergessliche Filmabende. Jede Sitzreihe im Intimen war mit kleinen Tischen für Kaltgetränke durchzogen. Diese waren mit Lampen bestückt und daneben stand direkt der obligatorische Aschenbecher. Sonntagsmorgen um 11 Uhr gab es im Intimen auch die beliebten 2 DM Vorstellungen. Godzilla, Winnetou, James Bond und andere Helden unserer Kindheit gaben sich auf der Leinwand die „Klinke“ in die Hand. Als 2001 der Betrieb eingestellt wurde, übernahm Michael Meyer (Metropolis) das Kino und 2006 bzw. 2011 folgten mit dem kleinen Saal und dem Studio zwei weitere Leinwände, die es dem Casablanca erlauben, ein anspruchsvolles und durchaus vielfältiges Kinoprogramm zu präsentieren. Für den neuen Saal musste allerdings der schöne Balkon weichen. Alle drei Kinosäle sind natürlich mit digitaler und analoger Technik ausgestattet und werden so höchsten technischen An-

sprüchen gerecht. Die drei Kinos haben 186, 82 und das kleine Atelier, 44 Plätze.

Beliebt ist auch der einmal im Monat stattfindende Kinovormittag für die ältere Generation. Für einen fairen Eintrittspreis gibt es zur Kinokarte noch ein Stück Kuchen und einen Kaffee dazu. Weil das Kino direkt im Bermuda3Eck liegt, nutzen die Besucher des Casablanca Kinos vor



allem am Wochenende die Möglichkeit, in einer der unzähligen Kneipen im 3Eck den Abend nach dem Film ausklingen zu lassen. Das Casablanca ist Kult und wir drücken ganz fest die Daumen, dass es unserer Stadt noch lange erhalten bleibt!

Text & Fotos: Oliver Bartkowski



Schlüter

DIE UHRENWERKSTATT

alles rund um die Uhr



**Reparatur von
Antiken Groß- und Kleinuhren**



Batteriewechsel



Armbandwechsel



**Drucküberprüfungen bei
wasserdichten Uhren**



Uhrenreinigung



Uhrenwartung



**Reparatur von
mechanischen und**



Quarzarmbanduhren



Instandsetzungen



**vor Ort Service
innerhalb Bochums
für nichttransportable Uhren**

Mo-Fr: 10-18 Uhr

Sa: 10 - 14 Uhr

KREUZSTR. 5 | 44787 BOCHUM

TEL: 0234-9128175

WWW.UHRENWERKSTATT-BOCHUM.DE



Bochumer Kult.

Das Bratwurst-Häuschen im Bermuda3Eck.

Ohne Zweifel. Unsere Rubrik Bochumer Kult kommt bei unseren Lesern besonders gut an. Heute stellen wir das Bratwurst-Häuschen vor. Im Herzen des Bermuda3Ecks gelegen, dürfte wohl fast jeder Bochumer dort schon seine über Bochums Grenzen hinaus bekannte Currywurst gegessen haben. Geschäftsführer Ronny Gottwald entpuppt sich im Interview als besonders freundlich, sehr kommunikativ und er liefert Infos, die das Bochumer Herz hüpfen lassen.



60er Jahre



80er Jahre

Herr Gottwald, das Bratwursthaus ist KULT, oder?

Absolut! Das Bratwursthaus gehört zu Bochum wie Bergbau, Starlight Express und der VfL.

In den vergangenen 60 Jahren sind mehrere Generationen mit dem Bratwursthaus aufgewachsen. Sie verbinden unterschiedliche Erinnerungen, Partys, die erste Liebe, lange Nächte im Bermuda3Eck und Vieles mehr mit dieser Currywurst. Ich höre gerne die euphorischen Geschichten von ehemaligen Bochumern, deren erster Weg in der Heimat immer zum Bratwursthaus führt. Ja, das Bratwursthaus ist Kult! Nicht, weil wir es einfach behaupten, sondern weil die Bochumer mit ihrer Liebe und Treue zu unserer Currywurst diesen Kultstatus aufgebaut haben. Das macht uns sehr stolz und natürlich sind wir uns auch der damit verbundenen Verantwortung bewusst.

Wie erklären Sie sich diesen Hype, der im Laufe der Jahre entstanden ist?

Dafür gibt es mehrere Gründe, die wie Zahnräder ineinander greifen. An erster Stelle steht natürlich ein wirklich ausgezeichnetes Produkt und unsere konstant hohen Qualitätsansprüche. Wir hören unseren Kunden zu und nutzen auch das

Feedback durch Facebook & Co, um weiter auf Wünsche einzugehen. Ein paar Beispiele: Bis 2006 gab es noch das klassische labberige Toastbrot, welches, abgesehen von den Tauben, kaum einer so richtig gerne mochte. Also entschieden wir uns, auch bis nachts um 3 Uhr noch frische Brötchen zu backen. Bis 2010 fragte jeder vierte Kunde nach Pommes. Auch hier haben wir mit einem aufwendigen Umbau reagiert. Bis 2012 gab es viele Kunden, vor allem Frauen und Kinder, denen unsere klassische Currysauce zu scharf war, also verschanzten wir uns in unserem geheimen Saucenlabor und erweiterten unser hauseigenes Saucensortiment um „CurryMILD“. Durch solche Anpassungen sprechen wir heute deutlich mehr Menschen an, als es noch vor 10 Jahren der Fall war. Einen weiteren wesentlichen Faktor für den „Hype“ erhalten wir von außen. Jahr für Jahr kommen Pressteteams von allen TV Sendern um über uns, die Saucen und die besondere Zubereitung der Wurst zu berichten, doch die wohl wichtigste Werbung - und hier kommt das erwähnte Fahrrad ins Spiel, erhalten wir durch unsere zufriedenen Kunden. Überzeugte Bochumer, die ihre Freunde aus anderen Städten stolz zum Bratwursthaus führen und damit den Currywurst Kult ins Land hinaus tragen. Keine Werbung ist so ehrlich und effektiv, wie die Weiterempfehlung eines zufriedenen Kunden.

1952 durch Dönninghaus eröffnet, 1981 in den Besitz Ihrer Familie übergegangen; Trotzdem sagen viele Bochumer noch heute „Wir gehen zu Dönninghaus eine Wurst essen“. Stört Sie das?

Stellen Sie sich vor, Sie arbeiten ihr ganzes Leben für eine Firma. Täglich geben Sie 100%, um den guten Ruf weiter aufzubauen und bestmögliche Qualität anzubieten. Sie bekommen Lob und gute Presse, man kennt ihre Arbeit weit über die Grenzen ihrer Stadt hinaus, doch in der eigenen Stadt werden Sie von ihren Stammkunden mit einem falschen Firmennamen angesprochen. Ja, das stört mich und es führt häufig zu unangenehmen Verwechslungen. Wir beziehen nach wie vor unsere Bratwurst von der Metzgerei Dönninghaus und verkaufen diese sowohl in unserem Shop in der Bessemerstr. 85, als auch im Imbiss Bermuda3Eck, doch die Saucen machen wir seit über 30 Jahren selber nach unserem Familienrezept! Wir verwenden keine Dönninghaus Saucen und wir sind auch nicht für die Qualität anderer Imbissbetriebe verantwortlich, bei denen Dönninghaus über dem Tresen steht, auch wenn uns dies wegen der unerwünschten Namensgebung gerne mal unterstellt wird. Wir sind das Bratwursthaus - nicht Dönninghaus.

2002 haben Sie sehr schön modernisiert, 2010 kam das Nachbargrundstück hinzu und Sie haben eine wunderbare Hütte mit Allem, was das Herz begehrt, eröffnet. Jetzt gibt es auch Pommes und Gimmicks wie Pommesgabeln aus Edelstahl. Sogar die Brötchen sind immer frisch gebacken. Mehr Service geht kaum. Wie wichtig ist Ihnen persönlich die stetige Weiterentwicklung der Marke?

Ich liebe Weiterentwicklung! Stillstand ist Rückgang und wer rastet, der rostet. Wir arbeiten täglich an neuen Ideen, nehmen die Wünsche unserer Kunden ernst und versuchen unseren Service stets zu verbessern. Unsere Ideen entstehen aus persönlicher Überzeugung, nicht aus Kommerzdenken. Es ist unser Ziel, neue Gruppen zu erreichen, ohne dabei unsere Traditionen aus den Augen zu verlieren. In den letzten Jahren ist uns dies mit Pommes, neuen Saucen, Currywurst Catering, Geschenksets und anderen Ideen wirklich gut gelungen. Durch unseren Onlineversand im Internet machen wir Bochum und das Bratwursthaus auch über Deutschlands Grenzen hinaus weiter bekannt. Wir liefern sogar nach Japan und in die Schweiz.

Das Bratwursthaus gehört zu Bochums Sehenswürdigkeiten und das ist für uns eine ganz besondere Ehre. Wenn Firmen bei uns Geschenksets für ihre Kunden oder Mitarbeiter bestellen, um sie mit einem Stück Bochumer Tradition zu beschenken, dann erfüllt uns das mit Stolz und Freude, die sich mit Geld nicht auf-



wiegen lässt. Die Weiterentwicklung der Marke Bratwursthaus ist für mein Team und mich nicht einfach nur ein Geschäft, sondern eine Lebensaufgabe.

Die Promis haben sich im Laufe der Jahre die Pommesgabel in die Hand gegeben. Wer ist Ihnen denn besonders gut in Erinnerung geblieben?

Von denen, die ich persönlich antreffen durfte, fand ich Ingolf Lück, Nelson Müller und Thomas Hermanns sehr sympathisch. Die größte Überraschung war für mich Horst Lichter. Der Fernsehkoch hat sich viel Zeit für seine Fans genommen und war immer freundlich, auch wenn die Kamera gerade nicht lief. Wir haben in der Tat sehr viele prominente Gäste. Das ist ja gerade das Schöne am Bratwursthaus. Hier stehen Banker, Straßenfeger, Familien mit Kindern und Promis zusammen an den Tischen und unterhalten sich über die leckere Currywurst. Warum auch nicht?

Haben Sie auch schon Liebesbriefe an die beste Wurst Deutschlands von Kunden erhalten?

In der Weihnachtszeit erhalten wir manchmal sehr schöne Gedichte, aber auch sonst bekommen wir häufig positives Feedback, worüber wir uns natürlich sehr freuen. Datinganfragen hat unsere Wurst zwar noch nicht bekommen, dafür jedoch einige der Jungs aus unserem Team. J

Haben Sie jemals daran gedacht auch andere Bratwürste anzubieten oder wäre das für den Kunden unverzeihlich?

Eine andere als die Dönninghaus? Nein! Sowohl die Metzgerei als auch unser Bratwursthaus sind Traditionsbetriebe, die optimal zusammenspielen und zu Bochum gehören. Solange die Qualität der Dönninghauswurst auf dem hohen Niveau bleibt, gibt es für uns keinen Grund etwas an dem bestehenden Konzept zu verändern. Wir würden freiwillig auch kein anderes Bier als das von Moritz Fiege über die Theke reichen. Aus Bochum, für Bochum!

Diesen Kult kann man vermutlich woanders nicht einfach mal so reproduzieren, denn so Etwas wächst über Jahrzehnte. Ich nehme an, dass Sie daher nicht vor haben mit dem „Bratwursthaus“ zu expandieren?

Wir haben Vieles, womit wir weiter expandieren können z.B. Onlineversand, Shop oder Catering, aber das Bratwursthaus soll einzigartig bleiben und diesen Kult bewahren.

Bochum ist stolz auf das Bratwursthaus. Wir drücken Ihnen für die nächsten Jahre die Daumen.

Vielen Dank. Wir sind stolz auf Bochum und seine Bürger!



- Möbeltransporte
- Full Service
- Sparumzüge
- Lagerung incl. Container
- Objektumzüge
- Küchenmontagen
- Europa und Übersee
- Außenaufzüge etc.

wir sind mit unserem Umzugsangebot Ihr kompetenter Partner.



www.uhe-umzug.de



Spedition Joh. Uhe GmbH & Co. KG

Ewaldstraße 5, 44789 Bochum, info@uhe-umzug.de

Das große bochum macht spaß Weihnachts-Gewinnspiel!

Bratwursthaus



Hörakustik Winkelmann



LAGO-Gysenberg



Unsere Kunden haben uns tolle Preise zur Verfügung gestellt, die Sie, liebe Leser, gewinnen können. Wie? Ganz einfach! Schicken Sie uns eine Email mit Ihrer vollständigen Anschrift und Telefonnummer und dem Stichwort „WEIHNACHTSVERLOSUNG“ an: info@wunderbar-marketing.de.

Wir losen die Gewinner unter allen Zusendungen intern aus. Jeder Teilnehmer kann maximal einen Preis gewinnen. Barauszahlungen der Preise oder ein Umtausch gegen Bargeld sind bei unseren Kunden ausgeschlossen. Wir übernehmen keine Garantie für die Gewinne. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Wir wünschen Ihnen ein frohes Fest, viel Spaß beim Lesen und vor allem viel Glück bei unserer tollen Verlosung!

VfL AstroStars Bochum



VfL Bochum 1848 e.V.
Fußballgemeinschaft



Bestattungen Lueg



Spielzeug-Paradies Bochum



Zu gewinnen gibt es es

- 1x Sennheiser Funkkopfhörer Set 840 TV im Wert von € 240,00 von Hörakustik Winkelmann,
- 1x Carrera-Evolution-Startpackung „Speed Record“ im Wert von € 129,95 vom Spielzeug-Paradies Bochum,
- 2x VIP Tickets für ein Spiel nach Wahl der VfL AstroStars Bochum Basketball Bundesligamannschaft,
- 5x Tagesticket für die Da Vinci Ausstellung in Bochum,
- 3x Tagesticket für das Lago-Gysenberg,
- 3x signierte CD des neuen Albums von Bergmann & Bartkowski,
- 5x 50 Euro Gutschein für einen Einkauf ab € 250,00 bei Bang & Olufsen im Quartier-Bochum (A. Michaelis GmbH),
- 1x Gutschein von Fitness- und Mentalcoach Sebastian Weier,
- 2x edler Wein von der Bodega Rioja,
- 1x Fußball von Nike mit VfL Bochum Logo im Wert von € 30,00,
- 1x aktuelles Kinder-Trikot vom VfL Bochum im Wert von € 49,95,
- 1x VfL Bochum Baseballkappe im Wert von € 14,95,
- 3x prallgefüllte Weihnachtstüre mit vielen Geschenken der VBW,
- 10x Edelstahlpiekser im Lederetui für den Ruhrpott-Gedeck-Gourmet vom Bratwursthaus im Bermuda3Eck,
- 3x Geschenkset inkl. Piekser und Currywurst-Soße mit Porzellan -Pommeschale vom Bratwursthaus,
- 3x Gutschein für einen kostenlosen Batteriewechsel in der Uhrenwerkstatt Uli Schlüter,
- 3x CD & Engelskerzen-Set von Bestattungen Lueg.

Der feine Wein - Es gibt viel zu entdecken.

Wein wird das ganze Jahr über getrunken. In der Weihnachtszeit aber sicherlich etwas mehr, als sonst, daher packten wir die Gelegenheit beim Schopf und unterhielten uns mit Andreas Krämer, dem Geschäftsführer der Bochumer Wein-Institution Bodegas Rioja, über seine Arbeit, seine Vorlieben und seinen Lieblingswein.

Hallo Herr Krämer, Sie betreiben eine der renommiertesten Weinhandlungen des Ruhrgebiets. Wann haben Sie begonnen sich dermaßen intensiv mit dem Thema Wein auseinander zu setzen?

Schon sehr früh, da der Vater meines Freundes Winzer war und ich so erfahren habe, wie es im Weinberg und im Weinkeller zugeht.

Vom Hobby zum Beruf sozusagen?

Dank Weinvermittlungen-und beratungen im Bekanntenkreis wurde ich 1982 quasi ermutigt, mich selbstständig zu machen.

Nun gibt es ja Händler wie Sand am Meer. Was macht Ihr Geschäft so besonders bzw. was versuchen Sie Ihren Kunden anzubieten, was andere vielleicht nicht haben?

Zu Beginn meiner Selbstständigkeit bis zum Beginn der 90er Jahre gab es in Deutschland noch ca. 6000 Fachgeschäfte. Diese Zahl dürfte mittlerweile auf 3000 geschrumpft sein. Wir haben von Anfang an darauf gesetzt, eine grosse Menge an Weinen geöffnet vorrätig zu haben und zum Probieren anzubieten. Das sind

mitunter ca. 100 Weine, die von unseren Kunden ohne Verpflichtungen verkostet werden können. Das hat sich über die Jahre als grosser Vorteil erwiesen.

Auch, wenn der Name Rioja auf Spanien hindeutet, so bietet Ihr Sortiment aber Weine aus der ganzen Welt, richtig?

Ja. Ungefähr 85% der Weine, die wir im Programm haben, sind Eigenimporte. So unterscheiden wir uns wesentlich von vielen anderen Händlern, die entweder von sogenannten Weinvertretern oder grossen Importeuren kaufen.

Der Vorteil für uns und somit auch für unsere Kunden ist zum einen der persönliche Kontakt zu den Winzern, der sich teils über Jahre entwickelt hat und zum anderen die Möglichkeit, kleine, sehr individuelle Produzenten zu vertreten, die aufgrund von Menge oder Vermarktung bei den grossen Importeuren gar nicht berücksichtigt werden können.

Das hat uns unter anderem auch in der Entscheidung bekräftigt, sich auf Wein aus Europa zu konzentrieren. Hier ist der Kontakt direkt und intensiv. Spanische

Weine sind dabei, wie unser Name ja bereits verrät, natürlich unser Schwerpunkt, aber zunehmend haben wir auch tolle Weine aus Frankreich, Italien, Portugal und Deutschland mit in unser Sortiment aufgenommen.

Zusätzlich führen wir auch ein kleines, aber feines Sortiment an französischen Bränden wie Calvados, Armagnac und Cognac, sowie Grappe und spanische Brandies. Ebenfalls im Angebot haben wir Rum und schottische Single Malts.

Was macht einen guten Wein denn überhaupt aus bzw. was muss der Einsteiger wissen, um mit seiner Wahl nicht auf die Nase zu fallen?

Zunächst sollten Weininteressierte das Weinetikett studieren. Auf diesem ist erkennbar, aus welchem Land, welcher Region, Kellerei und Lage der Wein stammt und um welche Qualitätsstufe es sich handelt. Perfekt ist es natürlich immer dann, wenn man den Wein, so wie bei uns, verkosten kann.

Sie veranstalten auch regelmäßig Seminare zum Thema Wein. Wie werden die-



se Angebote vom Kunden angenommen und wer geht beispielsweise zum Seminar „Der Geist des Weins - Vom Riechen - Schmecken und - Fühlen des Weins“?

Sehr gut angenommen von Beginn an sind unsere Weinseminare. Ca. 50 Personen pro Veranstaltung erfahren Wissenswertes, von den Grundlagen bis hin zum professionellen Verkosten des Weines, natürlich nie allein theoretisch.

Reisen Sie noch in die Anbaugebiete um Ihre Weine auszuwählen?

Nach wie vor reise ich noch ständig in die vorrangig spanischen Weinanbaugebiete. Meine Mitarbeiter sind in Frankreich, Italien und Deutschland unterwegs. Es ist immer wieder wichtig zu sehen, wie unsere Winzer und Kellereien arbeiten.

Dazu kommt noch meine Tätigkeit als Juror auf verschiedenen internationalen Weinwettbewerben. So bin ich schon seit

über 10 Jahren als professioneller Verkoster bei „Mundus Vini“ in Deutschland und „Premios de Zarcillo“ in Spanien, sowie der Weinzeitung „Seleccion“ tätig. So erfahre ich „hinter den Kulissen“ über die Jurorentätigkeit hinaus, immer wieder Interessantes und Neues über Weine und Winzer.

Kann man einen Wein von einem Discounter mit gutem Gewissen kaufen?

Das ist quasi eine „Fangfrage“. Natürlich ist es möglich, im Supermarkt und zuweilen auch im Discounter einen guten Wein zu „ergattern“. Man muss aber differenzieren: Im Supermarkt ist es oft abhängig von einem Mitarbeiter, der sich für die Weinsparte interessiert. Zuweilen findet man überalterte Weine und die lange Lagerung bei Neonlicht hat keine gute Auswirkung auf den Wein. Zudem muss der Kunde die Weine zunächst zum Verkosten erwerben. Beim Discounter ergibt

sich oft das Problem der „Warenunterschließung“, d.h. man hat es oft mit einem Wein der Region zu tun, aber nicht mit dem Originalprodukt.

Das ist für den Endkunden zeitweise kaum nachzuvollziehen und macht einen Vergleich mitunter schwierig bis unmöglich.

Was bevorzugen Sie persönlich, Rotwein oder Weißwein?

Das ist schwierig zu sagen. Rein theoretisch besteht eine hohe Affinität zu Rotwein, aber ein Schaumwein im richtigen Moment oder auch unsere vielfältigen Roséweine und auch die Weissen, finde ich hervorragend. Der Wein muss zum Moment passen, dann ist jeder Wein eine Bereicherung. Von daher mag ich mich kaum festlegen (lacht).

Danke für das informative Interview.
Sehr gerne.

Ihr lichttechnischer Groß- und Einzelhandel in Bochum

Öffnungszeiten

Einzelhandel

Montag - Dienstag
11:00 - 17:30 Uhr
Mittwoch - Donnerstag
11:00 - 16:00 Uhr
Freitag
11:00 - 16:30 Uhr
Samstag
geschlossen

Großhandel

Montag - Donnerstag
09:00 - 17:30 Uhr
Freitag
09:00 - 16:00 Uhr

Kornharpener Straße 122a
44791 Bochum
Tel.: 0234 974787 - 77
Fax: 0234 974787 - 79

E-Mail: info@arens-licht.de
www.arens-licht.de

Arens
Licht - Leuchten - Design

Autohaus Pflanz

Automobile Tradition im Revier

Die Geschichte des Autohaus Pflanz nahm vor über 76 Jahren ihren Anfang. Am 1. August 1938 gründete der Kraftfahrzeug-Meister Erich Pflanz an der Wittener Straße 110 in Bochum eine Reparaturwerkstatt für Fahrzeuge aller Art. Zwei Jahre zuvor wurde ihm als jüngstem Meister der KFZ-Innung der Meisterbrief erteilt. Ohne Frage, die Firma Pflanz ist ein richtiger Bochumer Traditionsbetrieb und für uns war alleine dieser Umstand Grund genug, das Unternehmen einmal näher zu betrachten. Heute hat die Pflanz-Gruppe mit 5 Standorten und einem Lackzentrum fast 200 Mitarbeiter. Wir sprachen mit den Geschäftsführern Heike Tag und Felix Babilas über Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft.



menarbeit mit Peugeot.

Wird einem so etwas angeboten oder haben Sie bei Peugeot angefragt?

Heike Tag: Wir haben um 2001/2002 herum aktiv eine andere Marke gesucht und sind dann auf Peugeot zugegangen.

Sie haben fünf Standorte. Wie schwer ist es heute auf diesem Level Konkurrenz- und wettbewerbsfähig zu bleiben?

Felix Babilas: Ganz grundsätzlich ist der Automobilhandel auch aus Unternehmenssicht keine einfache Branche. Es gibt einen enormen Verdrängungswettbewerb, so dass die Automobilhändler versuchen, sich durch Wachstum oder Zukäufe besser aufzustellen. Es ist für unabhängige Markenhändler wie uns sehr wichtig, Größenvorteile zu nutzen, um entsprechend bei den Automobilkonzernen gute Einkaufskonditionen zu realisieren. Auf der Absatzseite wird es zusehends herausfordernder, Kunden zu gewinnen und zu halten - insbesondere, wenn man nicht die deutschen Premiummarken vertritt. Gerade wir müssen daher neben Kundenorientierung und einem guten Service auch mit günstigen Preisen überzeugen. Nicht zuletzt ist heutzutage ein kreatives Marketing sehr wichtig.

Frau Tag, bereits Ihr Großvater hatte schon Benzin im Blut. In den 30er Jahren begann er sich in Bochum liebevoll um Kraftfahrzeuge zu kümmern. Erster Vertragspartner war aber nicht Peugeot, sondern erst einmal ab 1960 Volkswagen, richtig?

Heike Tag: Ja, das stimmt. Ursprünglich begann mein Großvater vor dem Krieg in drei Garagen an der Wittener Straße. Nach dem Krieg ging es dort zunächst weiter und in den 50er Jahren konnte er sich durch einen Umzug zur Universitätsstraße vergrößern. In den 70er Jahren gab es aber Pläne, die Universitätsstraße auszubauen, weil sie zu dem Zeitpunkt in jede Richtung einspurig war. Für den Ausbau musste eine Straßenseite weichen, so dass wir davon betroffen waren. Uns wurde daraufhin das Angebot gemacht, in die Nähe des Opelwerks in die Hanielstraße zu ziehen. Das Grund-

stück, welches wir im Tausch angeboten bekamen, war wesentlich größer, so dass wir im Jahr 1975 einen Neubau nach den Maßgaben der Volkswagen AG errichten konnten. Auf dem damaligen Grundstück in der Universitätsstraße steht heute übrigens das Arbeitsamt.

Eine sehr schöne Geschichte. Größere Grundstücke im Tausch. Das waren noch Zeiten, oder?

Heike Tag: Ja. Obwohl wir sicherlich Bedenken hatten, aus der Innenstadt wegzuziehen hat sich der Schritt in der Rückschau aber als richtige Entscheidung erwiesen (lächelt).

Peugeot haben Sie aber erst seit 2003?

Heike Tag: Das ist richtig. Um die Jahrtausendwende entstand in Bochum das VW-Zentrum, so dass wir begannen, uns auch für andere Marken mit Potenzial zu interessieren. So entstand die Zusam-

Sie sagen, es ist für ausländische Marken nicht ganz so einfach. Italienische und französische Fahrzeuge hatten lange Zeit nicht immer den besten Ruf. Wo sehen Sie Peugeot im internationalen Vergleich oder besser gefragt, wo steht die Marke?

Felix Babilas: Glücklicherweise hat Peugeot aktuell eine sehr attraktive Modellpalette. Die Marke kann sich mittlerweile auch im Vergleich zur deutschen Konkurrenz absolut sehen lassen. Es hat sich in den vergangenen 10 Jahren unglaublich viel getan. Unsere Verkäufer bekommen gerade von Neukunden oder nach Probefahrten begeisterte Rückmeldungen über die Autos. Peugeot ist heute in Sachen Technologie, Design und Haptik bestens aufgestellt und absolut konkur-

renzfähig. Ich würde sogar meinen in der Diesel-Technologie sind die Franzosen in puncto Verbrauch und Effizienz führend. Die Marke ist definitiv im Aufwind.

Wie schwer ist es, bei Ihrer Größe, die Kunden immer perfekt zu bedienen?

Felix Babilas: Das ist natürlich nicht einfach. Wir haben in der gesamten Gruppe fast 200 Mitarbeiter, da müssen wir uns gerade im Kundenkontakt zunächst einmal auf jeden einzelnen verlassen können. Organisatorisch sind wir so aufgestellt, dass wir in den Bereichen Kundendienst und Verkauf Bereichsleiter haben, die wiederum an jedem Standort einen Teamleiter als Ansprechpartner haben. Mit diesen Mitarbeitern sitzen wir regelmäßig zusammen und besprechen die Geschäftsentwicklung und aktuelle Themen. Wenn ich mir die wenigen Kundenbeschwerden anschau, die ich natürlich auch mal erhalte, scheinen wir ganz vernünftige Arbeit zu machen (lächelt). Es ist kein Gerede: Wir haben wirklich motivierte Mitarbeiter, deren Ansprüche und Sorgen wir auch ernst nehmen. Das ist wohl auch der Grund, warum wir glücklicherweise sehr viele zufriedene Kunden haben.

Geht der Trend zum Kleinwagen? Fehlt dem Kunden heute das nötige Kleingeld für ein größeres Fahrzeug?

Felix Babilas: Das glaube ich nicht. Es ist nur so, dass der Stellenwert des Automobils in Deutschland abnimmt. Gerade die jüngere Generation hat meist andere Interessen als Autos. Smartphones, Unterhaltungselektronik und Individualisierung werden immer wichtiger. Das Auto wird als Statussymbol immer unwichtiger. Auch bei finanziell gut aufgestellten Kunden rücken Urlaube oder die Selbstverwirklichung über Hobbies in den Vordergrund.

Wie schwer ist es für Sie, neue Auszubildende zu finden? Andere Branchen, wie z.B. das Bäckerhandwerk suchen dringend, finden aber nicht.

Felix Babilas: In den 70er, 80er und auch 90er Jahren war KFZ-Mechaniker immer eine beliebte Ausbildung und das ist sie auch heute noch. Bei uns hat man die Chance, vom Auszubildenden bis zum KFZ-Meister mit Führungsverantwortung, oder sogar weiter, aufzusteigen. Bei guter Leistung bieten wir jungen, engagierten Menschen eine erstklassige Perspektive. Bei uns muss zudem keiner

um 2 Uhr nachts aufstehen - es reicht, wenn man um 7:30 Uhr vor Ort ist (lacht). Wir bilden ja auch Kaufleute und Lagerlogistiker aus, nicht nur Mechaniker. Aktuell haben wir in der gesamten Gruppe fast 50 Auszubildende. Das ist schon eine bemerkenswerte Zahl, wie ich finde.

Heute dreht sich alles um Leasing- und Ratenverträge. Gibt es noch den Kunden, der sein Auto in bar bezahlt?

Felix Babilas: (lacht). Den gibt es tatsächlich noch, und zwar öfter als man denken könnte. Wir haben hier eine Quote von ca. 40 Prozent. Das liegt sicher auch daran, dass wir bei Peugeot hervorragende Barpreise anbieten können, so dass unsere Modelle bei einem Preisvergleich im Vergleich zur Konkurrenz extrem gut dastehen. Eine Finanzierung ist aber heute sicher kein Makel mehr sondern gerade bei den interessanten Zinsen und Angeboten unserer Banken eine gute Alternative.

Vielen Dank für das Interview. Wir wünschen Ihnen weiterhin gute Geschäfte.

Heike Tag, Felix Babilas: Vielen Dank.

LUEG

Bestattungen seit 1872

Eigene
Verabschiedungsräume

Brenscheder Str. 15
44799 Bochum

 **0234- 588 48 30**

24h dienstbereit
auch an Sonn- und Feiertagen

Ein Ort der Ruhe
Ein Ort der Stille
Ein Ort des Abschieds

www.bestattungen-lueg.de
info@bestattungen-lueg.de

Personal-Trainer Sebastian Weier im Interview

Der Alltag wird immer hektischer und anstrengender und viele Menschen fühlen sich häufig überfordert. Dies betrifft sogar Führungskräfte, denn in allen Schichten der Gesellschaft und in fast allen Arbeitsbereichen ist der Begriff „Burnout“ mittlerweile ein nicht weg zu diskutierendes Thema. Personal Trainer Sebastian Weier spricht im Interview mit bochum macht spaß über seine Arbeit und die Problematik einer schnelllebigen und fordernden Gesellschaft.

Herr Weier, gesunde Ernährung, Sport und Stressabbau sind in der Gesellschaft große Themen, die immer wieder im Fokus der Presse stehen. Was unterscheidet Ihr Personal Training von anderen Anbietern bzw. Firmen und wo liegt der Mehrwert für den Kunden?

Bei uns liegt ganz klar der gesundheitliche Aspekt und das Wohlbefinden unserer Kunden im Vordergrund. Dazu gehören gerade vor Trainingsbeginn eine ausführliche Anamnese bezüglich gesundheitlicher Einschränkungen, Erkrankungen oder Medikation. In schwerwiegenden Fällen geben wir den Kunden eine ärztliche Empfehlung für den behandelnden Arzt mit, um mögliche Risikofaktoren auszuschließen und auch den Leuten ein sicheres Gefühl für das Training zu geben. Danach folgt ein sogenanntes „Assessment Training“. Hier testen wir bestimmte Bewegungsmuster auf saubere und einwandfreie Ausführung und natürlich die Beweglichkeit. Liegen hier Defizite vor, gilt es diese natürlich auch mit ins Training aufzunehmen. Erst im Anschluss erfolgen die eigentlichen Trainingsstunden, da es ohne diese vorangegangenen Tests unmöglich ist, ein wirklich individuelles und effektives Training für den Kunden zu erstellen. Diese Abfolge ist bei uns obligatorisch und fester Bestandteil unseres Personal Trainingskonzeptes, ebenso wie eine dazugehörige Ernährungsberatung, denn ohne entsprechende Ernährungsanpassung ist leider auch das beste Training erfolglos.

Wer kommt zu Ihnen? Doch nicht nur der gestresste Arbeitnehmer, der vor dem Burnout steht, oder?

Unsere Kundenspannweite reicht vom 18-jährigen Schüler bis zu den 80-jährigen Senioren, der Arzthelferin bis hin zum selbstständigen Unternehmer. Dabei handelt es sich nicht nur immer um Leute, die beruflich stark eingespannt

sind und ein maßgeschneidertes, effektives Training für ihre wenige freie Zeit brauchen, sondern auch um diejenigen, die eine intensivere, persönliche Betreuung benötigen, sei es aufgrund erhöhten Alters oder Erkrankungen, was in den üblichen Fitnessstudios vom Betreuungsaufwand fast unmöglich ist. Es gibt auch die Kunden, die schon für sich trainieren, sich selbst aber nicht so an ihre Grenze bringen, wie sie es bräuchten und nach 2 Jahren Fitnessstudio immer noch keine Veränderung sehen. Da hilft dann oft nur der sogenannte „Tritt in den Hintern“ und die Kontrolle durch uns im Hintergrund.

Viele Unternehmen klagen immer wieder über hohe Krankenstände. Wie erklären Sie sich diesen Um- bzw. Zustand und werden Sie auch von Unternehmen konsultiert, solche Probleme in den Griff zu bekommen?

Die heutige Arbeitswelt in den Unternehmen und die Arbeitsbedingungen sorgen leider immer wieder für erhöhte Ausfälle. Hoher Leistungsdruck und fehlende Arbeitsplatzergonomie sorgen leider dafür, dass die Mitarbeiter an ihre Belastungsgrenze gebracht werden und durch den Stress quasi dauerhaft „unter Strom stehen“. Das führt dann leider zu einer Suppression des Immunsystems und psychosomatischen Schmerzen und Erkrankungen. Gerade im Bereich der Rückenschmerzen, die keine medizinisch fassbare Ursache haben, lässt sich dies oft darauf zurückführen. Daher bieten wir gerade in der betrieblichen Gesundheitsförderung für Unternehmen Sporteinheiten aber auch Seminare für die Mitarbeiter an, um den hohen Krankenständen entgegen zu wirken. Diese sind für die Unternehmen sogar noch steuerlich von Vorteil, da sie unter Einhaltung bestimmter Voraussetzungen nach § 3 Nr. 34 EStG voll absetzbar sind.



Können Sie Unternehmen nennen, die offensiv mit der Stressproblematik ihrer Mitarbeiter umgehen und zumindest intern Abhilfe schaffen? Einige große Unternehmen haben auch schon von sich aus für einen Ausgleich für Ihre Mitarbeiter gesorgt und sogar eigene kleine Fitnesseinrichtungen in ihren Räumlichkeiten oder kooperieren mit Fitnessstudios.

Mir bekannt wären in Bochum unter anderem die Stadtwerke Bochum, die Fiege Brauerei oder auch der USB, um nur einige zu nennen. Unternehmen, die wir selbst mit Training und Seminaren betreuen durften, waren z.B. Peek und Cloppenburg im Centro Oberhausen, mit Betriebssport und Ernährungsseminaren oder auch Mazda Deutschland in Leverkusen, wo ich im Rahmen meiner Master-trainer-tätigkeit für Technogym Deutschland die Trainer im hauseigenen Studio im Functional Trainingsbereich ausbilden durfte, damit diese die Mitarbeiter dort vor Ort optimal trainieren können.

Wie beurteilen Sie die heutige Problematik des Übergewichts? Es ist doch so, dass viele Menschen im Büro den ganzen Tag vor dem PC sitzen, dabei futtern und Kaffee trinken und nach Feierabend direkt auf der Couch Platz nehmen. Wie kann man Menschen aus diesem Trott heraus helfen?

Leider ist es so, dass viele Leute erst auf die Idee kommen etwas zu verändern, wenn die Gesundheit durch mangelnde Bewegung, falsche Ernährung und daraus resultierendem Übergewicht in Mitleidenschaft gezogen wird. Auch bei Kindern und Jugendlichen ist dieser Trend leider vermehrt zu beobachten. Da gilt es die Eltern an die Hand zu nehmen und hier ein Bewusstsein für eine gesunde, ausgewogene Ernährung zu schaffen. Gleiches gilt natürlich auch für die gestressten Arbeitnehmer. Eine Möglichkeit wäre dies durch persönliche Ernährungsberatung oder in Gruppenseminaren zu erreichen.

Bei der jungen Generation zwischen 16 und 26 Jahren ist vom angeblichen Fitnesswahn die Rede. Wie beurteilen Sie die aktuelle Situation? Ja, das stimmt. Hier wird auch auf der anderen Seite der Trend immer mehr, so dass teilweise schon 15-Jährige und jünger versuchen hier mit aufzuspringen. Einerseits positiv, andererseits auch mit Vorsicht zu genießen. Da gerade in dem doch recht jungen Alter das Wachstum bei Weitem nicht abgeschlossen ist und gerade hier eine individuelle Betreuung sehr wichtig ist. Wenn man hier nun die noch wachsenden Knochen, Bänder und Gelenkstrukturen mit einem null acht fünfzehn Trainingsplan und maximalem Gewicht belastet, ist meiner Meinung nach der Schaden vorprogrammiert. Wichtiger wäre es in diesem Falle, durch gezielte Programme für Kinder und Jugendliche, individuell oder in Kleingruppen die ursprünglichen Bewegungsmuster zu schulen, welche leider schon bei fast allen recht früh verloren gehen. Leider locken gerade die



...auf über
1.000m²
Verkaufsfläche!

idee+spiel

Spielwaren
Modelleisenbahn
Plastikmodellbau

mit großer
StarWars®
Abteilung

Spielzeug-Paradies Wagner^{oHG}

Dr.-Ruer-Platz 6 · 44787 Bochum · ☎ 0234/90282-0 · Fax -99
fb/spielzeugparadiesbochum · www.spielzeug-paradies.de









Hier kaufe
ich auch...




Wir führen:



vielen Discount-Fitnessstudios mit billigen Preisen, was natürlich für einen Schüler mit wenig Taschengeld verständlich ist, aber gerade dort kann man natürlich rein betriebswirtschaftlich keine individuelle Betreuung für das wenige Geld erwarten.

Sie sind IHK geprüfter Sportfachwirt, Sport- und Fitnesskaufmann und haben u.a. Humanmedizin studiert. Ihre Mitarbeiter haben ähnliche Ausbildungen und insgesamt sind Sie fachlich sehr kompetent aufgestellt. Sie bieten ein breites Spektrum an Leistungen an. Reicht die klassische Physiotherapie heute nicht mehr aus?

Ich denke, dass die Ausbildungen und Qualifikationen der Trainer heutzutage immer höher werden müssen, weil die Menschen auch einfach immer mehr gesundheitliche Probleme haben. Da reichen einfache Fitnesstrainer-Lizenzen, um die Leute nur an Fitnessgeräten einzuweisen bei Weitem nicht mehr aus. Deshalb habe ich mich für die Aufstellung eines Expertenteams entschieden, anstatt mich als Alleinkämpfer zu probieren. Es ist für einen Trainer alleine unmöglich, alle Bereiche abzudecken und man sollte sich auf Schwerpunkte konzentrieren.

Falls unser Wissen doch mal nicht ausreicht, haben wir zum Beispiel Kooperationen mit Ärzten, um uns dort im Zweifelsfall Rat zu holen. Ich denke, dass solche Modelle in Zukunft immer mehr werden und der klassische Fitnesstrainer leider eher nur noch zum „Geräteeinweiser“ verkommt. Beim Thema Physiotherapie setzen wir dort an, wo diese aufhört. Durch vielleicht sechs bis zehn Einheiten Krankengymnastik einmal pro Woche, um körperliche Defizite und Fehlbelastungen von zehn, zwanzig oder mehr Jahren aufzuarbeiten, scheint mir eher unmöglich, zumindest wenn der Patient von sich aus nicht mehr tut. Die Physiotherapie sollte spätestens der Anstoß sein, selber mehr auf sich und seinen Körper zu achten und Sport zu treiben.

Wie sieht es mit der Zusammenarbeit der Krankenkassen aus? Was wird übernommen und was muss der Patient selbst tragen?

Offizielle Kooperationen mit Krankenkassen und Personal-Trainern sind mir soweit nicht bekannt. Wenn es Personal-Training auf Rezept gäbe, bräuchte man sich als professioneller, selbstständiger Personal keine Sorgen mehr

um sein Einkommen zu machen. Was jedoch möglich ist, dass manuelle Therapien oder Rehasportmaßnahmen von der Krankenkasse bezuschusst werden und der Kunde dann den jeweiligen Rest selbst zahlt.

Gibt es besonders kulante Kassen?

Bei den gesetzlichen Kassen ist es immer schwierig, weil sich diese an vom Staat geregelte, gesetzliche Vorgaben richten müssen. Deswegen dürfen diese, soweit mir bekannt ist, nicht direkt Mitgliedsbeiträge für Fitnessstudios bezuschussen, sondern nur Präventivmaßnahmen nach § 20 SGB. Krankenkassen wie die AXA oder DKV haben zumindest soweit eine Kooperation, dass es hier spezielle Angebote für ihre Mitglieder gibt. Diese laufen über personalfitness.de, der bekanntesten Internetplattform, bei welcher sich nur Personal-Trainer mit gewissen Mindestqualifikationen und Voraussetzungen listen lassen können.

Vielen Dank für das Interview.

Sehr gerne



GOLF
AM RUHRPARK

EINFACH GOLFSPIELEN IM HERZEN DES RUHRGEBIETS

Das neue Golfprojekt der Extraklasse. Golf spielen in Bochum.



Jetzt informieren und anmelden unter: www.golf-am-ruhrpark.de

Harpener Hellweg 400
44791 Bochum

David Haggart · 0172-2452087
www.golf-am-ruhrpark.de

NEUE MUSIK

vorgestellt von Oliver Bartkowski



David Gilmour *Rattle that look*

(Sony Music)

Im vergangenen Jahr hat David Gilmour mit dem weltweit erfolgreichen „The Endless River“ Pink Floyd endgültig zu Grabe getragen. Machen wir uns nichts vor. Das Album war eine lieblose Aneinanderreihung stü-

pider Klangteppiche des verstorbenen Floyd Keyboarders Richard Wright und die Presse quittierte dies trotz der guten Verkaufszahlen fast ausschließlich mit gehöriger Ablehnung. Nun ist Gilmour zurück. Mit seinem vierten Soloalbum gelingt ihm sogar ein kleiner Geniestreich. Auch wenn „Rattle that look“ keine Kopie der Floyd-schen Sounds ist, so ist es doch mit Motiven des übermächtigen Namens durchzogen. Neun Jahre nach seinem letzten Solowerk „On An Island“ legt Gilmour ein tatsächlich erfrischendes und vor allem hörbares Album vor, das von Anfang bis Ende einige Überraschungen parat hält. Die Gitarre fliegt geradezu durch den Gilmourschen Kosmos und der Opener „5.A.M.“ hätte auch jede hochwertige Pink Floyd Platte eröffnen können. Für die Texte ist mittlerweile seine Frau verantwortlich, für die Musik hat er sich illustre Legenden wie Graham Nash, David Crosby, Mica Paris und Phil Manzanera aufs Hausboot, sprich ins Studio geholt. Sogar eine jazzige Nummer ist mit „Girl in the yellow dress“ enthalten. Der alte Mann mit der Gitarre klingt jünger denn je und es ist einfach ein Genuss ihm zuzuhören. Dieses Album ist nicht nur für Fans von Pink Floyd eine absolute Kaufempfehlung. Gilmour rockt!



Lana Del Rey *Honeymoon*

(Vertigo)

Nach „Born to die“ und „Ultraviolen- ce“ ist es nun da, das neue Album der Del Rey. Es sollte fröhlicher und nicht mehr so düster und finster wie die Vorgänger werden, doch dies ist nur teilweise gelungen, was aber der

Qualität der Musik in keinsten Weise schadet. Im Gegenteil, denn die Del Rey versteht es wie keine Zweite mit ihrem Talent gerade in den etwas schwärzeren Nummern ein hohes Maß an Dynamik, Qualität und musikalische Coolness zu vermitteln. Man glaubt ihr jedes Wort und jede Note sitzt dort, wo sie zu sitzen hat. Das können nur die ganz Großen und die Del Rey ist eine von ihnen. Der Song „High by the beach“ ist ein perfekter Popsong und überzeugt durch eingängige Refrains. Absoluter Top-Track ist jedoch „Salvatore“. Starker Text, toller Refrain und musikalisch bleiben keine Fragen offen. Mit „Don't Let Me Be Missunderstood“ covert sie erneut eine Nummer von Nina Simone. Diesmal allerdings deutlich effektiver als es „The Other Woman“ auf „Ultraviolen- ce“ war. Wäre 10 die Höchstnote, würde ich diesem Album mit gutem Gewissen eine sieben geben!



Janet Jackson *Unbreakable*

(Rhythm Nation/BMG)

Janet Jackson gilt als eine der einflussreichsten Künstlerinnen aller Zeiten. Sie gewann sechs Grammys, zwei Emmys, einen Golden Globe und wurde für den Song „Again“ für den Oscar nominiert. Sie wurde mit

unzähligen American Music Awards, MTV Video Music Awards, den Billboard Music Awards und mit dem BET Honors ausgezeichnet. Über 160 Millionen verkaufte Alben sprechen eine deutliche Sprache und im Schatten ihres übermächtigen Bruders stand Janet im Gegensatz zu ihrer Schwester La Toya, in keiner Sekunde. Nach Welthits wie „Nasty“ oder „Black Cat“ gibt es nun ein neues Album. Nehmen wir es vorweg: Die Scheibe platzt geradezu vor Power. Die erste Platte seit sieben Jahren startet gleich mit dem packenden „Unbreakable“, gefolgt von „Burnitup!“ featuring Missy Elliott. Janet Jackson schafft es tatsächlich eine perfekt ausgewogene Mischung zwischen schnellen und langsamen Nummern anzulegen, so dass zu keiner Zeit Langeweile aufkommt. Ob 17 Stücke für ein Album nicht etwas zu viel sind, sei dahingestellt. Die Qualität stimmt jedoch. Sollte Janet Jackson tatsächlich auf Deutschland-Tour kommen, empfehlen wir dringend den Ticket-kauf, denn eine Janet-Show steht einer Michael-Show in keinsten Weise nach.



Kamasi Washington *The Epic*

(Brainfeeder)

Die Presse überschlägt sich weltweit. Der Heilsbringer des Jazz, der Heilsbringer des Soul, der Heilsbringer des Funk, bestes Album des Jahres, nein, bestes Album aller Zeiten! Ist das übertrieben? Ja, es ist übertrie-

ben! Dennoch ist „The Epic“ ein vor Kraft strotzendes Meisterwerk, das kongenial mit den Elementen Jazz, Funk, Soul und Rock spielt und in vielen Momenten Gänsehaut beschert. Fakt ist aber auch, „The Epic“ ist zum Teil sehr sperrig und verspielt. Bei einer Laufzeit von fast drei Stunden, verteilt auf 3 CDs, ist dies aber nicht wirklich verwunderlich. Die Platte hat auch mehr Höhepunkte als Schwächen und nicht nur Jazz- und Funk-Fans kommen hier auf ihre Kosten. Fakt ist auch, Kamasi Washington ist ein verdammt gutes, musikalisches Genie, wie es nur alle paar Jahre einmal vorkommt. Meistens bleiben solche Leute auch noch unentdeckt. Hier hat es glücklicherweise zur Bekanntheit geklappt. Alleine der Opener „Change the guard“ enthält so viel frische Ideen, wie andere Musiker sie nicht auf zwei Alben zusammen kriegen. „Askim“ oder „Miss Understanding“ sind einfach zwei Nummern, die unfassbar gut sind. Sicherlich ist es manchmal anstrengend den überaus langen Stücken 10 oder fast 15 Minuten lang zu folgen, denn Washington fordert seine Hörer. Er fordert sie aber zu recht, denn zu entdecken gibt es auf diesem Mammutwerk vieles und vieles davon ist sehr, sehr, gut.

Unser Tipp um in die Weihnachtsatmosphäre richtig einzutauchen.

Kleiner Engel warum ich ??????

Ein musikalisches Weihnachtsmärchen von und mit Michael Wurst, gesprochen von Radio Bochum- Moderator Ansgar Borgmann. Gesungen und gespielt von Michael Wurst und „The Tweens“.

Er ist Musiker, Stadionsprecher des VfL Bochum und Musicals schreibt er auch. *Der kleine Engel Rudy und die Familie Berger* gehen bereits ins siebte Jahr und ein Ende ist nicht in Sicht. Das Musical hat bereits Kultstatus in Bochum und auch in diesem Jahr wird es wieder sinnlich, spannend und ergreifend was Michael Wurst und sein Partner Ansgar Borgmann auf der Bühne präsentieren werden. Eine wunderbare Show, mit viel Liebe und Herz umgesetzt, geeignet für die ganze Familie. Termine: 29. November 2015 Friedenskirche Witten Ardey, 05. und 06. Dezember Pauluskirche Bochum Langendreer, 19. Dezember Lutherkirche Bochum, Klinikstrasse. Aktuelle Infos auf Facebook „Der kleine Engel“.



SIMPLY CLEVER

ŠKODA



Automobile Friedenseiche GmbH



Ihr Skoda Partner für Bochum und Umgebung

Castroper Hellweg 109 | 44805 Bochum
Fon 0234 - 352914 | Fax 0234 - 9362186

www.automobile-friedenseiche.de

Nachberichte

Krimilesung im Bestattungshaus Lueg

Ein Abend mit Erik Wikki

Eine Krimilesung der ganz besonderen Art. Am Freitagabend, dem 18. September, fand eine Krimilesung an einem ganz besonderen Ort statt. Im Ausstellungsraum der oberen Etage von Bestattungen Lueg. Die Location mochte zunächst etwas sonderbar klingen, dennoch diente dieser Ort bereits in der Vergangenheit als Vortragsort zeitgenössischer Autoren. Vorort betrachtet war es immer noch der Ausstellungsraum eines Bestattungsunternehmers – es wirkte dennoch hell und einladend, aber mit den üblichen Ausstellungsstücken. Vorbei an Massivholzsargmodellen über eine Vitrine mit modernen Urnen fand sich dann auch der Hauptakteur des Abends – der im Ruhrgebiet geborene Autor Erik Wikki.

Die Lesung selbst war gut besucht und die Stimmung lebhaft. Wikki wählte diesen Ort bewusst und erzählte, dass er demnächst noch ein Bestattungshaus in Herten zur Lesung seines im Februar 2015 erschienenen Krimidebüts „Papenburger Puppenspieler“ aufsuchen werde.

Wikki hauchte während der Lesung seines Krimis Leben ein,



da er seine Stimme den Protagonisten im Werk wechselte, so dass dem Publikum die von Wikki ausgewählten Passagen einzelner Kapitel mitreißend plastisch und humorvoll dargeboten wurden.

In der Pause wurde dem Publikum vom Ehepaar Lueg Kanapees und eine hervorragende Auswahl an Getränken gereicht. Diese waren ebenso, wie der Eintritt zur Lesung, kostenlos. Mehr Gastfreundschaft geht nun wirklich nicht.

Der Autor ließ sich nach der Auflösung des Rätsels vom Publikum nicht zweimal bitten, seine Bücher auch zu signieren. Am besten selber lesen, gerade jetzt, wo die Tage wieder kürzer werden.

Papenburger Puppenspiel – von Erik Wikki, erschienen im Leda-Verlag zum Preis von 10,95 Euro.

Webseite: www.erik-wikki.de

Text: Ralf Wohlbrecht

Jules Verne Voyages im Planetarium

Der Zukunft entgegen versammelte man sich zur Premierenshow am 13. Oktober 2015 durch „Jules Verne Voyages - Drei Reisen durch das Unmögliche“ unter der großen Kuppel im Planetarium Bochum. Der Andrang war so groß, dass kurzfristig eine zweite Show angesetzt werden musste. Nach einleitenden Worten von Frau Prof. Dr. Hüttemeister und der Vorstellung, der maßgebenden, bzw. Meilen-

stein setzenden Fulldome-Regisseure Ralph Heinsohn, Rocco Helmchen und Tobias Wiethoff, ergoss sich ein bisher nie da gewesenes, gewaltiges und audiovisuelles Spektakel über Jules Vernes Romane „Reise zum Mond“ und „Reise um den Mond“. Angereichert u.a. mit wunderbaren Originalaufnahmen des französischen Regisseurs George Méliès, der ohne Zweifel



der wohl wichtigste Mann für die Entstehung des Kinos war, so wie wir es heute kennen. Star-Regisseur Martin Scorsese huldigte diesen aussergewöhnlichen Künstler bereits 2011 in seinem für 11 Oscars nominierten Film Hugo Cabret.

Das Publikum war begeistert und folgte den gewaltigen, farbenfrohen Bildern unter der Kuppel wie in Trance. Nun geht das in Bochum produzierte Bildspektakel

um die Welt. Was es in Jules Verne Voyages im Planetarium zu sehen gibt, kann heutzutage kein noch so modernes Bildschirmelement vermitteln. Zusammen mit den eigens komponierten sphärischen Klängen ist es einfach nur fantastisch.

Text: Ralf Wohlbrecht



Massagen
Entspannungsmassagen - Sportmassagen
Bindegewebssmassagen
Fango
Fitnessstraining



Stiepeler Straße 22
 44799 Bochum

Telefon: (0234) 7 22 10

info@Krankengymnastik-Voss.de
www.Krankengymnastik-Voss.de

LOTTO • ZEITSCHRIFTEN • POST • TABAKWAREN
POSTANNAHMESTELLE • DEKO- & GESCHENKARTIKEL



Weixelbraun-Füßgen

Brenscheder Str. 48
44799 Bochum
Tel.: 0234 - 72766

Lottoannahme & Geschenkartikel
Anja Weixelbraun-Füßgen

Wasserstraße 96
44803 Bochum
Tel.: 0234 - 97657319

Selbsthilfe | Familienplanung
IGeL-Check | Laborwerte Notfälle
und Erste Hilfe

Alternative Heilkunde

Ernährungsmedizin

Reisemedizin

Diagnose und Therapieverfahren

Impfungen | Vorsorge

Aging und Antiaging

Öffnungszeiten: Mo - Fr 08:30 bis 18:30
Sa 09:00 bis 13:30

Königsallee 18 | 44789 Bochum
www.apotheke-schauspielhaus.de



Wir beraten,
helfen und
informieren gerne.

Gutschein
-25%

auf alle freiverkäuflichen und
vorrätigen Artikel.
Einzulösen vom 28.11.-23.12.2015
Angebote und Prozentaktionen
sind nicht kombinierbar!

Nachberichte

Golf am Ruhrpark - Die Eröffnung

Frisch und windig war es am Sonntag, den 20. Oktober 2015, was die Gäste jedoch nicht davon abhielt, der Eröffnung der neuen Golf-Anlage am Harpener Hellweg 400 beizuwohnen.

Neben der herzlichen Begrüßung standen Schnuppergolfer, eine Grundlagen-Vorführung von Golf am Ruhrpark- Initiator und PGA-Golflehrer David Haggart, sowie eine Platzrundfahrt und ein Putting- und Pitching-Turnier auf dem abwechslungsreichen Programm. Die Resonanz war tatsächlich hervorragend und selbst die jüngsten Golf-Fans hatten ihren Spaß. Frisches Pils, heißer Kaffee



Auf dem Foto sind u.a. zu sehen: Business Manager Thorsten Ermers (1. v.l.), Golf-Pro David Haggart (Mitte), Mitbegründer Jesse Rochol (2. v.r.) und der ehemalige VFL-Profi und Golfspieler Marcel Maltritz.

und das Bochumer Bratwursthäuschen aus dem Bermuda3Eck sorgten für den passenden, kulinarischen Rahmen. Ohne Frage, das neun Loch Golf-Projekt hat Zukunft und die Anlage auf dem Industriegelände der ehemaligen Zeche Amalia großes Potenzial. Hier soll der Golfsport in erstklassiger Atmosphäre zu fairen Preisen für jedermann erschwinglich sein. Viele Verträge wurden an diesem Sonntag bereits vor Ort geschrieben und somit dürfte die erste Hürde Mitglieder zu begeistern, genommen sein.

Webseite: www.golf-am-ruhrpark.de

Treffen der Ruhrgebeatles in der Ritterburg

Vielen Bochumern ist die Traditionsgaststätte Ritterburg an der Castroper Straße in Bochum ein Begriff und zwar nicht nur als Heimat der Bochumer Fußballfans, um vor dem Spiel ein paar kalte Bier zu zischen. Am Abend des 1. Oktober traf sich dort der am 21.05.2015 von Norbert Fiedler ins Leben gerufene Stammtisch der Ruhrgebeatles. Die Anwesenden, allesamt Beatles-Fans, wurden vom Initiator freundlichst begrüßt, neue Mitglieder herzlichst willkommen geheißen. Die Tagesordnungspunkte waren gespickt mit erstaunlichen Vorführungen eigens mitgeführter Devotionalien eingefleischter Beatles-Fans. Um dem eigentlichen Geschehen gerecht zu werden, hatte Norbert Fiedler auch noch einige Highlights parat.

Als Beispiel sei hier Simon Mitchell mit seinem „Magical Mystery Tour“ - Bus erwähnt, welcher dann im nächsten Jahr nach Bochum geholt werden soll. Die Eintrittsgelder der Busbesichtigung sollen der Kinderkrebshilfe gespendet werden. Eine weitere Herzensangelegenheit Fiedlers ist die Vernetzung mit anderen Sammlern aus Bochum, gerne auch aus anderen Metiers.



VFL Fan Bernhard Kreienbaum stellte beispielsweise seine beeindruckende Vfl-Trikotsammlung vor, die mittlerweile aus über 400 Exemplaren besteht.

Darüber hinaus plant Fiedler ein Konzert mit Pete Best in der Bochumer Zeche, welcher von 1960-1962 Schlagzeuger der ersten Stunde bei den Liverpoolern war, bevor er von Ringo Starr abgelöst wurde.

Gegen Ende des Abends gab es noch ein musikalisches Quiz mit Hits der 60er Jahre. Keine Frage, der Stammtisch mit ca. 40 Mitgliedern der Ruhrgebeatles machte Spaß und junge und alte Fans der

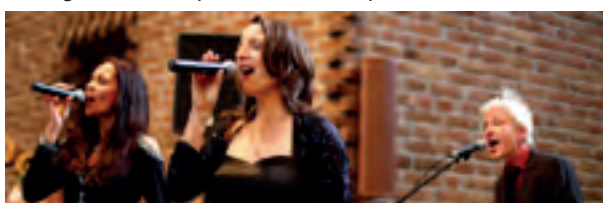
Beatles sind beim nächsten mal am 19.11.2015 herzlichst eingeladen, daran teilzunehmen. Dann soll sogar eine Live-Band spielen und Songs der Beatles zum Besten geben.

Webseite: www.ruhrgebeatles.de

Text: Ralf Wohlbrecht

Gospel-Dinner im Strätlingshof

Bereits zum 19. Mal machte der Gospel-Train halt im Bochumer Strätlingshof. Die von Hörakustik Winkelmann liebevoll aufgebaute und mit viel Unterstützung ins Rollen gebrachte Veranstaltung darf ohne wenn und aber schon als Bochumer Institution verstanden werden. Am Freitag den 2. Oktober war es wieder einmal soweit. Der Saal im Strätlingshof war ausverkauft, alle Tische waren mit viel Liebe zum Detail eingedeckt und pünktlich um 20 Uhr legte der Gospel-Train dann mächtig los. Das edle und bestens ausgewählte 3-Gang-Menü wurde zwischen den Gängen durch die drei Künstler mit wunderbaren Interpretationen bekannter Hits veredelt. Die Stimmung war



prächtig und das Publikum stand bei der ein oder anderen Nummer sogar auf, um begeistert mit zu klatschen. Egal, ob Sweet Home Alabama oder Happy Day, die Musiker verstanden es, perfekt zu unterhalten und alle Gäste in ein entspanntes Wochenende zu schicken. Das nächste Gospel-Dinner findet am 15.01.2016 und am 17.01.2016 um 20 Uhr statt. Die Teilnehmerzahl ist begrenzt, also rechtzeitig Karten sichern.

Webseite: www.thegospeltrain.de oder www.straetlingshof.de

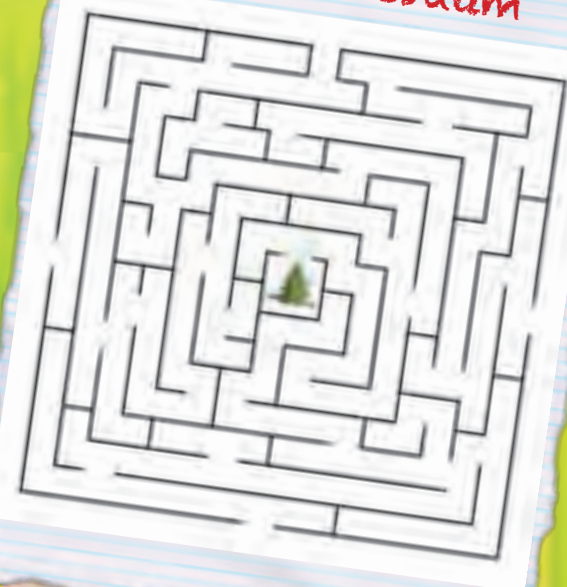
GOSPEL POP SOUL
THE GOSPEL TRAIN

Die Seite für Kids

Finde die 5 Fehler!



Finde den Weg zum Weihnachtsbaum



Quiz für Kids:

- Wie heißt der Planet in unserem Sonnensystem, der einen Ring aus Schutt und Felsen um sich trägt?
- Wie heißt die Hauptstadt von Deutschland?
- Welcher berühmte Komponist ist taub geworden und konnte seine eigene Stücke nicht mehr hören?
- In welchem Land liegt die Großstadt Mailand, in der die meisten Einwohner dieses Landes leben?
- Was hat sechs Seiten?



Antworten: a) Saturn; b) Berlin; c) Ludwig van Beethoven; d) Italien; e) Ein Würfel

Der Freizeittipp



Mit dieser Ausgabe von bochum macht spaß befinden wir uns bereits im Winter, daher haben wir diesmal einen Indoor-Tipp für Euch.

Schwimmen, Toben, einfach Spaß haben - bei gutem Wetter draußen und wenn es regnet und schneit halt drinnen. Tolle Wasserrutschen, sprudelnde Becken und sogar ein Basketballkorb im Schwimmbecken erwarten Euch im Freizeitbad Heveney in Witten, das direkt am Freizeitzentrum Kemnade liegt.

Das Sole-Aussenbecken ist sogar ganzjährig nutzbar. Wenn ihr mal Hunger habt, im Restaurant gibt es nicht nur Pommes und Burger, sondern auch Salate und Nudeln (und natürlich gaaaanz viel Eis). Für die Tageskarte zahlen Kinder bis 16 Jahre 5,50 Euro und Erwachsene 8,50 Euro.

Alle Infos zu Anfahrt und Öffnungszeiten findet Ihr hier: www.kemnadersee.de

Wissenswertes Bochum

Heute: Altes Brauhaus Rietkötter



Vom historischen Stadtkern des Ackerbürgerstädtchens Bochum hat nur das Alte Brauhaus Rietkötter die Bombennächte und den Kahlschlag der „Stadtanierung“ der Nachkriegsjahre überlebt. Eine Altersbestimmung des hölzernen Dachstuhls ergab, dass das Haus schon 1756 existierte. Möglicherweise ist die an der Fassade angebrachte Jahreszahl 1777 das Gründungsjahr einer Brauerei, die hier bis 1943 betrieben wurde. Urkundlich belegt ist, dass schon 1645 an dieser Stätte Bier gebraut wurde.

Das Fachwerkhaus gegenüber der Protestkirche kam Anfang des 19. Jahrhunderts in den Besitz des Schankwirts Bernhard Dahm, der dort die Gaststätte „Dahm bei der Pumpe“ eröffnete. Seine Witwe Amalie heiratete 1870 den aus Haltern stammenden Braumeister Theodor Rietkötter. Er baute das Anwesen zur damals modernsten Kleinbrauerei Bochums aus. Im Brauhaus Rietkötter trank der alte Kortebusch, Bochums letzter Kuhhirte (siehe Ausgabe 1), ebenso seinen Klaren wie Dr. Arnold Kortum. Alt-Bochumer Flachs war hier immer zu Hause:

Von Mutter Rietkötter erzählten sich die Pohlbürger, sie habe die Restsumme für den Ankauf des Hauses in Säcken mit Pfennigen bezahlt. In der Nachkriegszeit wäre das unzerstörte „Alte Brauhaus



Rietkötter“ beinahe städtischen Abrissplänen zum Opfer gefallen. Dr. med. August Rietkötter, der 1997 verstorbene Eigentümer, hatte dies jedoch durch langjährigen Einsatz verhindern können

Texte: Kortum-Gesellschaft Bochum e.V., unterstützt durch den Kemnader Kreis e.V., www.bochum.de/zeitpunkte
Foto: Cindy Sue Bartkowski, Oliver Bartkowski

Bodegas Rioja
Weinhandels Gesellschaft mbH

30 Jahre spanische Weinkultur

www.bodegas-rioja.de

Kultur- und Veranstaltungstipps

08.12.2015 | 20:30 Uhr
Sasha, Zeche Bochum

Sasha gehört zu den erfolgreichsten deutschen Musikern aller Zeiten. Vom Straßenmusiker zum Superstar. Sasha hat es allen gezeigt und muss niemandem mehr etwas beweisen. Mit seinem aktuellem Album „The One“ macht er auch bei uns in der Zeche halt.

Tickets: ab 37,50 Euro zzgl. Gebühren.

Weitere Infos: www.zeche.net

13.12.2015 | 20 Uhr
Manfred Mann's Earth Band, Zeche Bochum

Hits Hits Hits! Egal ob „Davy's on the road again“ oder „Blinded by the light“, der alte Mann der Rockmusik kann es auch mit 73 Jahren nicht lassen die Bühne zu rocken. Wie ein guter Wein: je älter, desto besser!

Tickets ab 30 Euro zzgl. Gebühren.

Weitere Infos: www.zeche.net

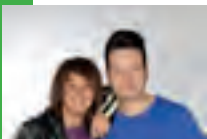
15.12.2015 | ab 20 Uhr
Bermuda Talk Nummer 6 im Mandragora Bochum

Oliver Bartkowski und Michael Wurst präsentieren und empfangen wieder prominente Gäste zum Talk.

Gäste: Arne Nobel, „Toto“ Heim (Toto & Harry), Volker Wendland (Die Kassierer)

Der Eintritt ist frei!

Weitere Infos: www.bermuda-talk.de



26.12.2015 | ab 22 Uhr
80er Dance Night, Bahnhof Langendreer

Auf der Party läuft sowohl Indie (Sisters, Cure, Joy Division etc.), als auch Pop (Depeche Mode, U2, Police etc.). Veranstalter ist einmal mehr der legendäre Zwischenfall. Mit DJ Klaus Märkert.

AK: 6,00 Euro

Unsere Empfehlung: hingehen und abtanzen!

23.12.2015 | 20:15 Uhr
Silvester im Schauspielhaus

Keine Party ist so kultig wie diese, kein Platz in Bochum ist um 0:00 Uhr so belebt wie dieser. Erst Theater mit einer Vorstellung von u.a. „Drei Männer im Schnee“, danach feiern, was das Zeug hält. Im Preis der Spätvorstellung ist der Eintritt zur Silvesterparty bereits enthalten. Besucher der Frühlingsvorstellungen können die Party-Karten optional dazu buchen. Ebenso können alle weiteren Interessierten losgelöst von einem Vorstellungsbuchung die Party-Karten im Vorverkauf oder am Silvesterabend ab 23:00 Uhr an der Abendkasse erwerben.

Weitere Infos:

www.schauspielhausbochum.de

Wir sagen: Dabei sein ist Alles!

14.01 & 15.01.2015
Steven Wilson, Jahrhunderthalle Bochum

Einige feiern ihn als Heilsbringer der Rockmusik, andere halten ihn für anstrengend und überbewertet. Wir finden ihn unterhaltsam!

Steven Wilson hat die Rockmusik nicht neu erfunden, aber er macht sie durchaus spannend und abwechslungsreich und seine musikalische Genialität steht völlig ausser Frage. Tickets ab 43,50 Euro zzgl. Gebühren.

Infos: www.jahrhunderthalle-bochum.de

Unsere besondere Empfehlung zwischen Weihnachten und Neujahr: Planetarium Bochum

Zwischen den Feiertagen mal wieder das Planetarium besuchen. Tolle, lehrreiche und unterhaltsame Shows von morgens bis abends. Die perfekte Unterhaltung für Groß und Klein! Aber Achtung: Fast alle Vorstellungen sind ausverkauft und um Reservierung wird gebeten!

Weitere Infos:

www.planetarium-bochum.de



SebastianWeier-PT
Change Your Lifestyle

Damit Sie im beruflichen und privaten Alltag fit und vital bleiben!



**Ihr Personal Training
 in Bochum und Ruhrgebiet**

Stemmannsfeld 45
 44797 Bochum
 Telefon: 0163-289 1118
info@sebastianweier-pt.de
www.sebastianweier-pt.de

AKTIONSPREIS

jeden Samstag
buchbar von 8-12 Uhr

**4 Stunden
Familienkarte
20,00 €**
statt regulär 32,50 €

LAGO

Die Therme.

wellness für mich.

DIE GESUNDHEITSADRESSE IM REVIER



Über 50.000 m²
Gesundheitsfläche
mit Saunalandschaft, Solewelt,
Aquafitness, Kosmetik & Massage

Gutschein
2,- Rabatt*

auf die
4-Stunden-Karte
für Erwachsene oder
Jugendliche
und auf die
**4-Stunden-
Familienkarte**

Gültig bis zum 31.03.2016

* Keine Barzahlung. Nicht kombinierbar
mit anderen Rabattaktionen. Nur ein
Gutschein pro Person pro Tag.

Am Ruhmbach 2 Herne Tel. 02323 969-0 www.gysenberg.de

IHRE KÜCHE IST UNSERE LEIDENSCHAFT

Küchen *Rochol*



WIR PLANEN
DIE SCHÖNSTEN KÜCHEN
DEUTSCHLANDS

Gewinner des Goldenen Dreiecks 2011 & 2014

Begehen Sie Ihre neue
Küche in unserem
3D-KINO!



**Ganz nach unserem Motto „Ihre Traumküche – maßgeschneidert auf Raum und Budget“
planen wir ausschließlich Qualitätsküchen nach den Wünschen unserer Kunden.**

- Kreatives Gesamtkonzept für Ihre Raumsituation
- Darstellung Ihrer neuen Küche in unserem 3D-Kino
- Komplette Projektbetreuung durch Ihren persönlichen Küchenfachverkäufer
- Aufmaß, Lieferung, Montage und Anschlüsse durch unsere eigenen Monteure
- Kostenlose Demontage, Abholung und Zuführung Ihrer „Altküche“ zu einem guten Zweck
- 10 Jahre Garantie auf alle Küchen mit unserem Garantiezertifikat
- Maßgeschneiderte Finanzierungsmöglichkeiten
- Best-Preis-Garantie