

Quartiersentwicklung

DEMOGRAPHISCHE HERAUSFORDERUNGEN

Vor dem Hintergrund der demografischen Entwicklung sind insbesondere **ältere Menschen** in den Blick zu nehmen:

- » Sie möchten möglichst lange in ihrem gewohnten Umfeld, unabhängig von der familiären Situation, verbleiben.
- » Voraussetzung dafür ist, dass je nach der örtlichen Bedarfslage benötigten Unterstützungs- und Pflegestrukturen geschaffen werden müssen.
- » Beispielsweise: Von barrierefreien Wohnungen über ambulant betreute Wohngemeinschaften bis hin zu örtlichen Beratungsstrukturen.

Weiterer Schwerpunkt im Quartier sind Familien:

- » Eine hohe Attraktivität für **junge Familien** ist für Städte und Gemeinden ein bedeutender **Standortfaktor** geworden.

Zentrale Fragen für die Quartiere:

- » Welche Angebote gibt es bereits für Familien insbesondere mit Kindern in den jeweiligen Quartieren?
- » Wie sieht die Kinderbetreuungsinfrastruktur (U3, Ü3) aus? Sind die verschiedenen Bedarfslagen der Eltern berücksichtigt (Halbtags-, Ganztagsbetreuung, Verlängerte Öffnungszeiten, Tagespflege etc.)?

Das „QUARTIER“ DEFINITION

Das Quartier beschreibt über die Wohnung hinaus den öffentlichen Raum, der vor der Wohnungstür beginnt und in dem regelmäßige Aktivitäten stattfinden. Der Aktionsradius eines jeden Menschen ist aber unterschiedlich groß, daher kann die räumliche Ausdehnung des Quartiers nicht allgemein bestimmt werden. Darin liegt der Unterschied zum Stadtteil, der eine klar abgegrenzte Verwaltungseinheit bezeichnet. Wichtig ist dabei, dass es sich beim Quartier nicht nur um ein räumliches sondern v.a. auch soziales Wohnumfeld handelt. Man kann deswegen auch zwischen den „harten“ objektiv fassbaren Standortfaktoren (wie etwa Nahversorgung, medizinischer Versorgungsdichte, Zugang zum Nahverkehr etc.) und den „weichen“ Standortfaktoren (wie etwa das Empfinden der Gemeinschaft in der Nachbarschaft, Wahrnehmung sozialer Kontakte, Barrierefreiheit bzw. Erreichbarkeit etc.) im Quartier unterscheiden.

DACHGENOSSENSCHAFT

Initiator, Financier und Betreiber einzelner Initiativen.

Die Dachgenossenschaft würde den jeweiligen Mitgliedern Erleichterungen in vielfältigen Bereichen bieten, wie etwa

- » Mitglieder- und Kundenmanagement,
- » administrative Abläufe
- » beim Anbieten von verschiedenen Dienstleistungen.

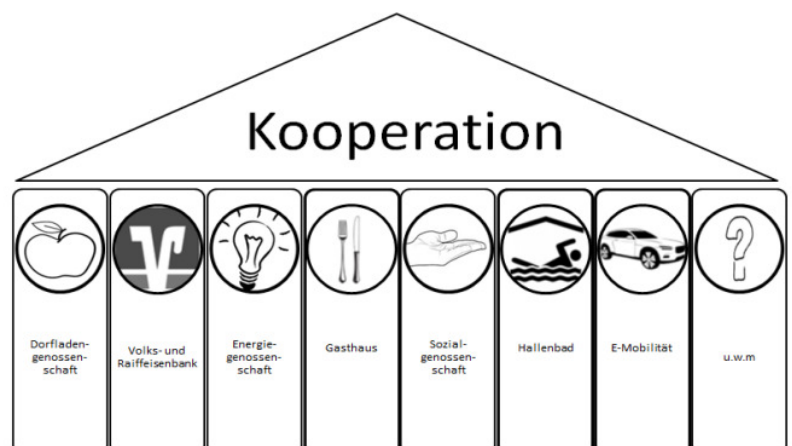


Abbildung 1: Kooperation zwischen Genossenschaften. Eigene Darstellung.

GENOSSENSCHAFTLICHE MODELLE im Überblick

- » **Dorfläden:** → Unser Dorfladen Jagsthausen eG
- » **Kulturelle Einrichtungen:** → Hallenbad Baienfurt eG
- » **Genossenschaftlich organisierte (betriebliche) Kinderbetreuung:** Durch den Zusammenschluss mehrerer Unternehmen in eine Genossenschaft ist es möglich, gemeinsam mit der Kommune und bestehenden Betreuungseinrichtungen eine Lösung zu finden → **Waldorfkindergarten Gengenbach eG**
- » **Haushaltsnahe Dienstleistungen und Pflege:** Über eine Genossenschaft lassen sich häusliche Betreuungs- und Versorgungsmöglichkeiten organisieren. Dieses Angebot könnte auch für die Betreuung von erkrankten Familienangehörigen oder für hilfsbedürftige Senioren ausgeweitet werden. → **Bürgersozialgenossenschaft Biberach eG**
- » **Wohn- und Betreuungseinrichtungen für Senioren:** Die genossenschaftlich organisierte stationäre Pflege bietet den Bewohnern als Genossenschaftsmitglieder wesentliche Mitbestimmungsmöglichkeiten und Möglichkeiten zur Mitgestaltung der Einrichtung. → **Baugenossenschaft Eden, Neulingen.**

FAMILIENGENOSSENSCHAFT eG

GESCHÄFTSMODELL und angebotene DIENSTLEISTUNGEN

- » Die Familiengenossenschaft verbindet inzwischen die Arbeit von 50 aktiven DienstleisterInnen „rund um die Familie“, insb. Tagespflegepersonen, ErzieherInnen und hauswirtschaftlich und pflegerisch orientierte Fachkräfte.
- » Mitarbeiterfamilien der investierenden 32 Mitglieder können zentral und direkt diese Dienstleistungen abrufen.
- » Der Betrieb der Familiengenossenschaft eG wird über Mitgliedsbeiträge finanziert. Die aktiven Mitglieder führen 15% ihres Umsatzes ab, der Beitrag für Unternehmen staffelt sich nach der Anzahl der MitarbeiterInnen.

VORTEILE für Mitglieder der Familiengenossenschaft

- » Persönliche Beratung
- » Kundenakquise, Marketing Qualitätssicherung, fachlicher Austausch, transparente Abrechnungen und rechtssichere Verträge aus einer Hand
- » Überdurchschnittliches hohes Einkommen
- » Sehr hohe Auslastungsquote
- » Ansprechpartner für Beruf und Familie
- » Kein Betriebsrisiko für eigen betriebene Einrichtungen

Ansprechpartner beim BWGV:

Dr. Michael Roth, Beratung Waren- und Dienstleistungsgenossenschaften
E-Mail: michael.roth@bwgv-info.de, Tel: 0711-222 13 1422