

# **Generationenakademie Marktplatz vom 10. September 2013**

## **Workshop-Zusammenfassung**

### **Titel des Workshops**

«Was hat die Palme auf meiner Terrasse mit meinem Nachbarn zu tun?»

### **Thema des Workshops**

Der gesellschaftliche Wandel fragt nach neuen Selbsthilfestrukturen und nach neuen lokalen Versorgungskonzepten.

Unternehmerische Ansätze zur Bewältigung dieser komplexen Herausforderungen sind in der Schweiz noch wenig bekannt.

Neubaugebiete, welche in Agglomerationsstädten rund um Zürich in raschem Tempo und in hoher Anzahl entstehen, haben aus der Perspektive der lokalen Community (Bewohnende, Investoren, Standortgemeinde) einen hohen Bedarf an räumlich und sozial angelegten Supportleistungen.

Die Wohn- und Lebensqualität der Bewohnenden wird durch diese erhöht und ebenso positiv beeinflusst wird die finanzielle Rendite zugunsten der Investoren.

In unserer Praxis sind die Supportleistungen so angelegt, dass einzelne Lebensbereiche der Bewohnenden (Versorgung, Housekeeping, Homeoffice) gebündelt und damit Gruppen mit ähnlichen Interessen kooperativ bedient werden. Die lokale Community beteiligt sich mit unterschiedlichen Beiträgen (Teilfinanzierung, Teilaktivitäten) an den Supportleistungen und hat entsprechend der Beteiligung einen Nutzen.

### **Diskutierte Inhalte**

Bewohnende von Neubaugebieten in der Agglomeration von Zürich – eine ‚urbane Avantgarde‘ - sind anspruchsvoll, d. h. sie fordern bei den jeweiligen Vermietenden (Investoren) und bei den Agglomerationsgemeinden urbane Lebensqualität und eine Vielfalt an Versorgungsangeboten ein.

Supportleistungen sollen sich am Bedarf ausrichten, d. h. sich auf den lokalen Kontext und die Lebensstile der Bewohnenden beziehen und zugleich intergenerativ angelegt sein. Unter intergenerativ verstehen wir in diesem Zusammenhang, allen Bewohnenden immer wieder Möglichkeiten für informelle Kontakte, gemeinsames Tun und Lernprozesse anzubieten.

Wir arbeiten damit innerhalb der gebauten Umgebung mittelfristig an einer tragenden sozialen Infrastruktur.

Die Supportleistungen werden im Bereich der Versorgung und der sozialen Kontakte belebend als ‚Motor‘ oder ‚warm up‘ eines Neubaugebietes betrachtet.

Nach einer ein- bis zweijährigen Angebotsdauer ist die Implementierung des Erreichten in neue oder bestehende lokale Strukturen zur weiteren Entwicklung zu prüfen.

Denkbar wäre dieses Modell nicht nur für Neubaugebiete sondern auch für Siedlungen von Wohnbaugenossenschaften.

### **Fazit**

Die These mit dem Titel ‚informelle Kontakt in Wert setzen‘ wird in der Diskussion bestätigt:

Informelle Kontakte brauchen, dass sie regelmässig angeregt und durch Angebote provoziert werden, damit sie, auch wenn sie nicht im eigentlichen Sinne genutzt werden können, dennoch und gerade so der gesamten lokalen Community nutzen.

*local community live, Doris Neuhäusler*