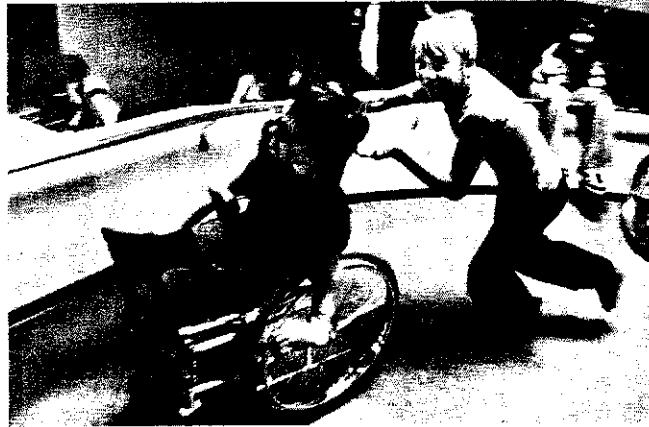


Chancen für behinderte Kinder

Rund 60.000 Kinder kommen jährlich in der Bundesrepublik mit Mängeln oder Behinderungen zur Welt — fast zehn Prozent aller Neugeborenen. Was für sie in Schulen, Rehabilitationszentren oder Privatinitiativen geschieht, zeigt das Photolesbuch „Chancen für behinderte Kinder“ (Klett-Cotta-Verlag, Stuttgart; 264 Seiten; 29 Mark). Antoinette Beckers und Elisabeth Niggemeyers Bilder vom Alltag gelähmter, mongoloider und taubblinder Kinder und Jugendlicher „wollen kein Mitleid erzeugen“. Statt dessen zeigen die Auto-



Behinderte Kinder (Buchumschlag)

rinnen, daß die Behinderten die gleichen Wünsche nach „Freiheit, Freunden, Anerkennung, Zigaretten und

Coca“ haben wie Gesunde — wenn es gelingt, diese Kinder in das Leben ihrer Umgebung einzubeziehen.

„Dame“ gegen Computer

Aus dem Land der Single-Bewegung kommt nun gar ein Zwei-Personen-Spiel zum Alleinspielen: Gegner ist ein Klein-Computer. Auf vier — per Knopfdruck wählbaren — Schwierigkeitsstufen macht der elektronische „Dame“-Partner sein Spiel. So können es auch Anfänger durch Training mit dem „Dame“-Roboter zur Meisterschaft bringen. Das von Fidelity-Electronics Ltd. Chicago entwickelte Brettspiel (Preis: 150 Dollar) plant bis zu vier Offensiv-Züge im voraus und triumphiert nach errungenem Sieg mit dem flackernden Leuchtsignal: „I win.“

Goldene Regeln im Restaurant

15 „Goldene Regeln für den Restaurantbesuch“ haben die französischen Gastronomic-Kritiker Henri Gault und Christian Millau aufgestellt. Beispiele: Statt mißmutig auf frei werdende Plätze zu warten, bestelle man stets im voraus einen Tisch und erscheine pünktlich. Wer allein speist, lasse dennoch für zwei reservieren; er bekommt den besseren Platz. Die besten Re-

staurants sind die, in denen der Besitzer selber kocht. In Mittelklasse-Restaurants meide man Luxus-Produkte wie Gänseleber und Lachs („meist mindere Qualität“). In Hochpreis-Lokalen hingegen empfiehlt es sich gerade umgekehrt, nur vom Besten zu ordern, denn am Hummer zum Beispiel verdient der Wirt relativ am wenigsten (beim gemischten

Salat holt er es wieder rein). Generelle Regel: In minderen Restaurants, falls man nicht Stammgast ist, nie den Oberkellner fragen — „er wird sowieso nur das Teuerste oder das Empfehlen, was dringend verkauft werden muß“. Und schließlich raten die beiden Kritiker: „Vorsicht bei ‚Recommend“-Schildern, sie sind alle gekauft.“

Neue Lampen für den Kudamm

„Mehr als nur Lichtversorgung für den Bürger“ sollen die neuen Straßenleuchten sein, die der Wiener Architekt und Designer Gernot Nalbach für den Berliner Kurfürstendamm entworfen hat. Prototypen stehen seit Donnerstag letzter Woche vor dem „Internationalen Design Zentrum“ zur Debatte: Bau-Senator Harry Ristock will die Meinung der Bürger erkunden und erst dann über die künftige Beleuchtung des Boulevards beschließen. Nalbachs Mastkonstruktionen sollen Fußgängern und Autofahrern gleichermaßen heileuchten. Der Designer will sie als „Baumstämme“ verstanden wissen, mit „Lichtkrone“ für die Fahrbahnbeleuchtung und „astgleichen“ Ansatzleuchten für

den Gehweg. Aus ähnlich gebogenem Stahlrohr — silbergespritzt oder verzinkt — hat der Wiener Designer auch gleich zwei Sitzbankmodelle für den Kurfürstendamm entworfen. Sie erinnern formal an die gußeiserne Sofaform von einst; jedoch sind Sitzauflage und Rückenlehne aus elastisch-zäher Esche gefertigt.



Sitzbank, Straßenleuchte von Nalbach

Mit Neckermann nach Feuerland

Hochgemut und etwas albern (Slogan, wahrhaftig: „Urlaub, als gäb's nur Sie auf der Welt“) betritt ein „neuer Veranstalter für individuelle Reisen mit der Linie“ den umkämpften Markt. „Jetours“ bietet teure Rund-Kurse (Patagonien-Feuerland 6988 Mark, Südamerika 5988 Mark) aber auch Badeurlaube an tropischen und mediterranen Stränden sowie Städtereisen. Vertragshotels von „Jetours“ sind Hiltons, Sheratons und Intercontinentals, jedoch auch berühmte Grandhotels wie Ritz (Lissabon), Gellert (Budapest), King George (Athen), in Paris das berühmte Hotel der deutschen Bundeskanzler (Bristol). Das Programm, ganz auf gehobene Klientel abgestimmt, will Veranstaltern wie Airtours Marktanteile abknöpfen. Hinter „Jetours“ steht laut Eigenwerbung „die Erfahrung eines der bekanntesten Reiseunternehmen der Welt“. Das jedoch gibt sich erst im Kleingedruckten zu erkennen: Neckermann.

