

Wohlfühlen und Modetrends aufspüren

Peacock-Moden an der Essener Straße

DORSTEN. Seit gestern hat Dorsten eine neue Adresse für alle Modebewussten. Peacock-Moden hat an der Essener Straße 4 eine Filiale eröffnet. „Wir führen alles für den an Trends interessierten Menschen“, so Inhaber Manfred Brockherde. Damen- und Herrenmode, Schuhe und Accessoires bietet das Geschäft auf 350 Quadratmetern an der Essener Straße, nicht weit von Dorstens Marktplatz entfernt, an. „Bei uns stehen die

Produkte im Vordergrund“, erklärt Manfred Brockherde. Die Ausstattung und Ladeneinrichtung trägt die Handschrift des Inhabers. Großzügig wird die Ware im geschmackvollen Ambiente präsentiert. „Wohlfühlen in angenehmer Atmosphäre“ lautet die Devise des Inhabers. Nicht nach den vielen bekannten Modelabels wird die Ware präsentiert. „Bei uns stehen modische Themen und die Farben im Vordergrund“, erzählt Manfred Brockherde. Damit bei den Kunden die Wahl nicht zur Qual wird, stehen ihnen acht Fachkräfte beratend zur Seite. Vor 25 Jahren wurde das erste Modegeschäft eröffnet. Gerade sind in Bocholt und Dorsten zwei neue Modehäuser eröffnet worden. Aktuell sind es 15 Filialen im Münsterland und nördlichen Ruhrgebiet. Das Stammhaus ist in Borken. „Wir expandieren weiter“, verspricht Manfred Brockherde. egg

www.peacock-moden.de



ANZEIGE

... wir haben Ihr Lieblingswarm!

Kamine · Kaminöfen · WEBER®GRILL
www.DUIS.de ☎ 02368/98760



Mode Peacock hat an der Essener Straße 4 eine Filiale eröffnet.

RN-Foto Eggert

Commerzbank schließt eine Filiale

Standort Lippestraße wird aufgegeben

DORSTEN. Die Commerzbank schließt ihre Filiale in der Lippestraße, die vor der Bankenfusion bis 2010 die Dresdner Bank beheimatet hatte. Ab dem 12. Oktober ist die Commerzbank dann nur noch an der Essener Straße 19 zu finden. Diese Filiale wird zuvor modernisiert. „Wir bekennen uns zum Standort Dorsten“, sagt Rolf Radeck, Filialdirektor bei der Commerzbank. „Wir haben hier künftig zwölf Ansprechpartner“, so Radeck. Vertraute Berater, Kontonummer und Bankleitzahl bleiben

erhalten. „Die Integration hat die Commerzbank Dorsten insgesamt gestärkt“, betont Radeck. Die Zahl der betreuten Privat- und Geschäftskunden stieg auf 6500. Dresdner und Commerzbank waren im Mai 2009 fusioniert. Aufgrund des Ausbaus bleibt die Filiale Essener Straße ab sofort bis 11. Oktober geschlossen. Kunden steht in dieser Zeit die Filiale in der Fußgängerzone zur Verfügung, die dann aber aufgegeben wird.

INTERVIEW MIT VIVAWEST

Die 464 Wohnungen und Häuser stehen im Jubiläumsjahr glänzend da

Charmantes Wohnumfeld

Zeichensiedlung in Hervest ist bei den Mietern begehrt

DORSTEN. 100 Jahre Zeichensiedlung Fürst Leopold in Hervest – das wird Freitag (intern) und Samstag (öffentlich) gefeiert. Auch die Immobilien-Gesellschaft „Vivavest“ (vormals Evonik), die die 464 Wohnungen der Siedlung verwaltet, beteiligt sich daran. Wir sprachen aus diesem Anlass mit Michael Friedrich (Kundencenter-Leiter) und Detlef Probst (verantwortlich im Büro Dorsten) über das „Geburts-tagskind“.

Herr Friedrich, Herr Probst: 100 Jahre sind ein stolzes Alter. Welches Geschenk macht der Eigentümer seinem Jubilär?

Michael Friedrich: Wir haben auf Nachhaltigkeit Wert gelegt: Wir stellen als Sponsor die Außenbühne für das Fest am Samstag auf dem Brunnenplatz und werden sie dabei auch dem Bergbauverein offiziell schenken. Sie kann dann bei allen zukünftigen Veranstaltungen des Vereins aufgebaut werden. Außerdem stiften wir eine nicht mehr genutzte alte 600 qm-Grünfläche, die die Bewohner als Nutzgarten bewirtschaften können. Eine ganz spannende Geschichte.

Die Schachanlage ist seit vielen Jahren geschlossen. Ist die Zeichensiedlung eigentlich noch eine Bergmanns-Siedlung?

Detlef Probst: Jedenfalls haben Bergleute laut der alten Vereinbarungen noch immer ein Erstbelegungsrecht. Erst wenn wir keinen Bergmann finden, kommen andere zum Zuge. Auf 100 Vermietungen kommen aber nur noch fünf, sechs Kumpel. Ich schätze aber mal, dass noch 50 Prozent der Bewohner früher mit dem Bergbau zu tun hatten.



Detlef Probst (Vivawest-Kundenbüro Dorsten, links) und sein Chef Michael Friedrich (Leiter des auch für Dorsten zuständigen Vivawest-Kundenbüros Bottrop).

RN-Foto Klein

Wie sieht denn die Sozialstruktur innerhalb der Siedlung aus? Wie viel Einfluss nimmt Vivawest bei der Auswahl der Mieter?

Detlef Probst: „Wir schauen da schon sehr drauf, dass wir einen guten Mix bei der Sozialstruktur hinbekommen. Während bei den Ein- und Zweifamilienhäusern die mittleren Einkommen zum Zuge kommen, sind die kleinen Wohnungen um 50 Quadratmeter vor allem mit ALG-2-Empfängern belegt. In Dorsten gibt ja nicht so viel günstigen Wohnraum. Unsere Wohnungen und Häuser sind ja zu 99 Prozent öffentlich gefördert und kommen deshalb

nur Bürgern mit Wohnberechtigungsschein zu Gute.

Das heißt, es gibt sicherlich nur wenig Leerstand.

Michael Friedrich: Wir haben eigentlich nie Leerstand, freier Wohnraum in der Siedlung wird meist sofort wieder vermietet. Die Fluktuation ist übrigens sehr gering, weil die Wohnungen begehrt sind. Und die meisten Häuser haben einen Garten und eine geringe Grundmiete. Wo bekommt man denn sonst für bezahlbare 500 bis 600 Euro ein Haus gemietet?

zeitweise zu Spannungen zwischen Mietern und Hausbesitzern geführt hat. Sind diese inzwischen ausgeräumt?

Detlef Probst: Schon lange. Mancher Hausbesitzer hat wohl gedacht, er wäre was Besseres, aber inzwischen sind alle wieder beste Kumpels.

Michael Friedrich: Augenblicklich stehen drei Häuser zum Verkauf, mehr wollen wir auf keinen Fall loswerden. Die Zeichen stehen voll auf Halten.

Mit welchen Problemen wenden sich die Bewohner an Vivawest?

Detlef Probst: Mit allem, was man sich vorstellen kann. Es zählt sich aus, dass die Mieter über die Jahre Vertrauen aufgebaut haben. Da sind auch Sachen dabei, da sind wir als Wohnungsbaugesellschaft eigentlich gar nicht zuständig. Aber wir haben ja auch Sozialarbeiter, die bei Problemen einspringen. Und es ist von großem Vorteil, dass wir uns entschieden haben, mit unserem Büro als Ansprechpartner mitten in der Siedlung hier am Brunnenplatz zu bleiben.

Seit den 1980er-Jahren sind einige Häuser privatisiert und verkauft worden, was



Das Leben in der Fürst-Leopold-Siedlung hat seinen ganz eigenen Charme.

RN-Foto Archiv

Wechselnde Besitzer

› Zeche Fürst Leopold, „Heim und Scholle“, Hoesch, Wohnbau Westfalen, RAG-Immobilien, Evonik – die Besitzer der Zeichensiedlung in Hervest und deren Namen wechselten in den 100 Jahren häufig. Seit 1. Januar 2012 verwaltet die „Vivawest“ die 464 Wohnungen. „Vivavest“ ist aus dem Zusammenschluss der früher bergbaueigenen THS-Wohnen (mit Sitz in Gelsenkirchen) und Evonik-Wohnen hervorgegangen. 14 Vivavest-Kundencenter gibt es im Ruhrgebiet, dasjenige in Bottrop ist auch für die in Gladbeck und Dorsten zuständig. Vom Büro Dorsten aus werden die Vivawest-Wohnungen in Gladbeck und Dorsten (600 in Hervest, 400 in Holsterhausen, 58 in Barkenberg betreut).
› Kundencenter-Leiter Michael Friedrich (44) ist seit 2000 im Konzern beschäftigt. Mit Meisterbrief sowie Betriebs- und Verwaltungsfachwirtabschluss in der Tasche, begann er als Bauleiter bei der THS, wurde dann technischer Leiter, bevor er 2008 das Kundencenter Bottrop übernahm. Detlef Probst (50) ist von Hause aus Bau-Denkmalpfleger und im Vivawest-Büro Dorsten für alle Belange der Mieter zuständig.

TAG DER OFFENEN TÜR
AM 15.9.2012

NISSAN JUKE
Monatl. Rate
inkl. NISSAN PLUS:
ab € 119,-*



4 JAHRE
FINANZIERUNG
INKLUSIVE
BIS ZU 4 JAHRE
WARTUNG

NISSAN
PLUS

BIS ZU 4 JAHRE
GARANTIE UND
BIS ZU 5 JAHRE
MOBILITÄTS-
GARANTIE*

NISSAN QASHQAI

Monatl. Rate
inkl. NISSAN PLUS:
ab € 139,-*



Nissan. Innovation that excites.

NISSAN plus IST DA!

Automobile J. Heddier GmbH
Recklinghäuser Straße 122 • 45721 Haltern am See • Tel.: 0 23 64/10 54 60
www.nissan-heddier.de

ATH Autohaus Heddier GmbH
Plaggenbahn 2 • 46282 Dorsten • Tel.: 0 23 62/99 200
www.nissan-ath.de

Gesamtverbrauch l/100 km: kombiniert von 6,2 bis 6,0; CO₂-Emissionen: kombiniert von 144,0 bis 139,0 g/km (Messverfahren gem. EU-Norm); Effizienzklasse D–C. Abb. zeigen Sonderausstattungen. *Repräsentatives Finanzierungsbeispiel NISSAN JUKE VISIA, 1.6 l, 86 kW (117 PS), inkl. 4.330,- € Anzahlung; **Netto-Darlehensbetrag: 10.152,- €**, monatliche Rate: 119,- €, Laufzeit: 48 Monate, Gesamtaufleistung: 40.000 km, Schlussrate: 6.167,- €, Gesamtbetrag: 11.760,- €, **effektiver Jahreszins: 4,99 %**, **Sollzinssatz (gebunden): 4,88 %**. In der Finanzierung enthalten sind die Kosten für einen NISSAN SERVICE+ Wartungsvertrag im Wert von 1.300,- €. **NISSAN QASHQAI VISIA**, 1.6 l, 86 kW (117 PS), inkl. 5.211,- € Anzahlung; **Netto-Darlehensbetrag: 13.276,- €**, monatliche Rate: 139,- €, Laufzeit: 48 Monate, Gesamtaufleistung: 40.000 km, Schlussrate: 8.175,- €, Gesamtbetrag: 14.708,- €, **effektiver Jahreszins: 3,33 %**, **Sollzinssatz (gebunden): 3,28 %**. In der Finanzierung enthalten sind die Kosten für einen NISSAN SERVICE+ Wartungsvertrag im Wert von 1.265,- €. Angebote der NISSAN BANK, Geschäftsbereich der RCI Banque S.A., Niederlassung Deutschland, Jagenbergstraße 1, 41468 Neuss. Der Wartungsvertrag beinhaltet die regelmäßigen Wartungsarbeiten gemäß dem gültigen NISSAN Wartungsprogramm („Europa-Wartung“) zu den werksseitig vorgegebenen Intervallen unter normalen Fahrbedingungen und umfasst die im Wartungsprogramm vorgesehenen Austauscharbeiten und Prüfungen, inklusive erforderlicher Austauschkosten sowie der Kosten für Schmierstoffe und Flüssigkeiten, wie im Kundendienstcheckheft aufgeführt. Verlängerter Garantieschutz auf bestimmte Baugruppen für 1 Jahr bis max. 100.000 km Laufleistung nach Ablauf der 3-jährigen Herstellergarantie auf Grundlage des zu schließenden NISSAN 5★ Anschlussgarantievertrages. Angebote nur für Privatkunden. Sowohl die Finanzierung als auch das Garantieangebot ist gültig bis zum 30.09.2012. Nähere Informationen zur NISSAN 5★ Anschlussgarantie unter www.nissan.de oder bei uns. Nur in Verbindung mit Finanzierung.