

MITTEL•PUNKT

Magazin der



Vereinte Volksbank eG
Dorsten · Kirchhellen · Bottrop

DER MENSCH MACHT DEN ERFOLG

Ludger Elemans, EV Logistik GmbH

Seite 6

Volksbank-Talk

Strom, Benzin oder Diesel?

Seite 4

Crowdfunding rockt

Kulturzentrum Hof Jünger

Seite 11

Bauen & Wohnen

Unsere Top-Immobilien

Seite 14

AUSGABE APRIL 2019

Zahlen 2018

Bilanzsumme
1,5 Milliarden Euro

Förderung
270.000 Euro

für Jugendarbeit, Kultur und Sport in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop

**Kunden-
volumen**
2,86 Milliarden Euro

Mitglieder
mehr als 32.000

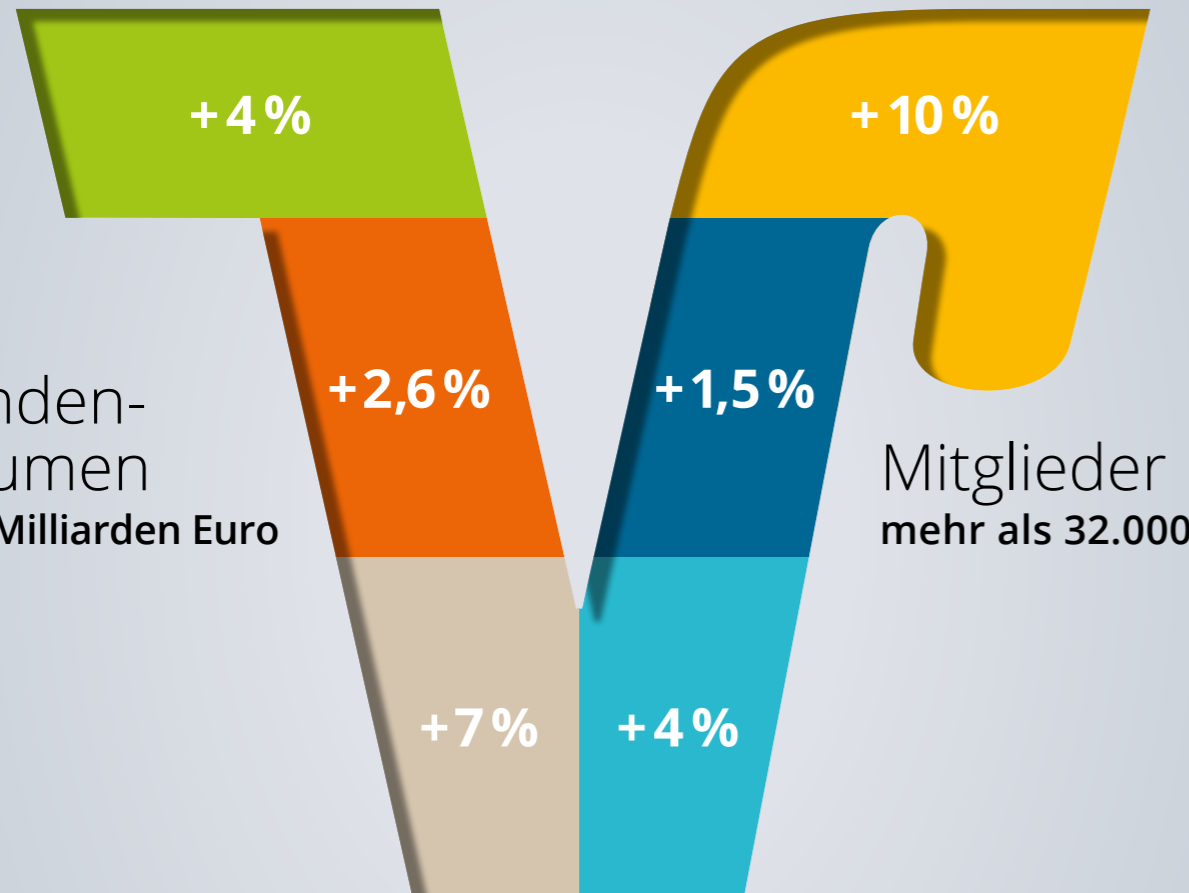
Kundenkredite
911 Millionen Euro

50 % an Unternehmen vor Ort

+
356 Millionen Euro an Partner aus der genossenschaftlichen Finanzgruppe – besonders hoher Anteil an Baufinanzierungen, weil Zinsfestschreibungen bis 30 Jahre möglich sind und intensiv nachgefragt werden

Einlagen
1,11 Milliarden Euro

+
530 Millionen Euro in privaten Wertpapierdepots und bei Union Investment, Bausparkasse Schwäbisch Hall, R+V Kapitallebensversicherung und der DZ-Bank



Liebe Leserin, lieber Leser,

wenn wir Veränderungen erleben – ganz gleich ob im Geschäftsleben oder im Privaten –, werden wir fast immer emotional. Denn mit Veränderungen sind oft Hoffnungen verbunden. Oder auch Sorgen. Wir stellen uns Fragen. Oder haben schon ganze Szenarien im Kopf. In solchen Situationen ist es hilfreich, gute Partner zu haben, an deren Seite und mit deren Unterstützung wir Veränderungen analysieren und für uns einordnen können. Gute Partner, die uns vielleicht sogar Wege zeigen, wie wir das Positive in Veränderungen entdecken und anwenden.

Auch die vergangenen Monate waren von Neuem und Unbekanntem geprägt. Für uns als Vereinte Volksbank ging es im ersten gemeinsamen Jahr um das Zusammenwachsen unserer Mitarbeiter, Mitglieder und Kunden in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop. Es ging um die aufwändige Umstellung auf eine neue Unternehmenssoftware, aber vor allem um mehr Partnerschaft mit den Menschen und Unternehmen in unserer Region.

Dass wir diese Ziele erreicht haben, lag an der Kompetenz und Erfahrung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, aber auch an ihrer Bereitschaft, Veränderung positiv anzunehmen. Auf diese Weise haben wir uns gemeinsam weiterentwickelt, haben mehr erreicht für unsere Mitglieder und Kunden, sind gewachsen und haben Marktanteile vor Ort gewonnen.

Die Zahlen des Geschäftsjahres 2018 und der ersten Monate dieses Jahres sprechen für sich: Unsere Mitglieder und Kunden haben mehr Kredite nachgefragt und bekommen, haben uns mehr Spareinlagen anvertraut. Wir haben unsere Bilanzsumme und unser Kundenvolumen weiter gesteigert, sind bei der Mitgliederzahl gewachsen und ermöglichen mehr Förderung für Vereine, Institutionen und bürgerschaftliche Projekte in unserer Region.



Und was liegt vor uns? Da ein Ende der Niedrigzinsphase nicht in Sicht ist und sich die konjunkturelle Lage offenbar eintrübt, rechnen wir als Vereinte Volksbank mit einem weiteren herausfordernden Jahr. Insgesamt ist jedoch auch 2019 für unser Haus ein zufrieden stellendes Ergebnis zu erwarten.

Kritisch sehen wir allerdings den nicht enden wollenden Einfluss des Staates auf Großbanken. Es ist „an der Zeit, dass sich der Bund möglichst bald aus dem Thema Großbankenbeteiligung zurückzieht und so die Möglichkeit schafft, Markterfolg ohne Staatsbeteiligung zu testen“. So hat es der Bundesverband der Volksbanken und Raiffeisenbanken formuliert. Und wir geben ihm Recht.

In diesem Sinne gehen wir in unserem Geschäftsbereich unsere Aufgaben weiterhin mit großer Verbundenheit zu unseren Mitgliedern und Kunden an, übernehmen wir Verantwortung in der regionalen Wirtschaft und für die Menschen vor Ort.

Freundliche Grüße

Ihr

Johannes Becker

„Diesel? Benziner? Oder doch ein Elektro-Auto?“



Vier Autohändler, zwei Volksbank-Vorstände und ein Thema, das auch in Dorsten und Bottrop immer wieder diskutiert wird: Welchen Wagen soll ich kaufen? Welcher Antrieb ist gut für die Umwelt und für mein Portmonee? Und wohin entwickelt sich die Automobilindustrie? Spannend war die Diskussion, die sich in der Geschäftsstelle Kirchhellen der Vereinten Volksbank entwickelte ...

„Die Situation ist unklar. Die Politik unterstützt nicht. Die Kunden wünschen sich eine Kristallkugel.“ Natürlich würden alle sechs Volksbank-Talk-Teilnehmer diese Formel unterschreiben. Sie gilt ja nicht nur für die Frage nach der Zukunft des Automobils in Deutschland. Umso spannender, welche Erfahrungen und Erkenntnisse geteilt wurden:

„Da stimmt die Öko-Bilanz doch vorne und hinten nicht!“

Christoph Bellendorf, zum Beispiel. Für ihn ist völlig klar, dass der Wasserstoffantrieb die beste Lösung ist. Schon in den Neunziger-Jahren seien gute Konzept vorgestellt worden. Aber die Ölmultis hätten genauso wenig Interesse daran gehabt wie Autoindustrie und Politik. Der Grund: das liebe Geld. Es lasse sich bis heute schlicht mehr verdienen mit der Mobilität auf Verbrennungsmotor-Basis.



Das Selbstverständnis des SEAT-Autohauses **Bellendorf**, Kirchhellen: „Ein tolles Familienunternehmen ohne übliche Klischees, flache Hierarchien, ein junges und motiviertes Team.“

„**FELIX Automobile** in Bottrop steht für Individualität. Die unterschiedlichsten Bedürfnisse unserer Kunden stehen für uns im Vordergrund!“

Wer **AHAG Dorsten** sagt, der meint den „BMW- und MINI-Partner im Ruhrgebiet und im Münsterland. Vor über 80 Jahren in Gelsenkirchen gegründet, sind wir heute an neun Standorten für Sie da“.

Und jetzt fahre jedes Elektro-Auto 300 Kilogramm Akkus durch die Gegend: „Da stimmt die Öko-Bilanz doch vorne und hinten nicht.“

Leidtragende der aktuellen Entwicklung seien die Autohäuser vor Ort, meint Eugen Kohlmann. Dieselfahrverbote ausrufen, Dieselfahrverbote zurücknehmen: Wer verunsichert sei, verschiebe den Kauf seines Wagens. Es komme deshalb stark darauf an, die individuellen Bedürfnisse des einzelnen Kunden zu erkennen und ihn bei der richtigen Wahl ehrlich zu unterstützen. Nur Vertrauen Sorge dafür, dass Kunden wiederkämen. Auf die Frage der Volksbanker, ob die Autohändler Druck aufbauen könnten gegenüber Industrie und Politik, zeigt sich Christian Scholz desillusioniert: „Politik und Medien pushen das Thema E-Mobilität

derzeit stark, und die Hersteller stellen sich nicht dagegen. Wir vor Ort baden das dann aus.“ Zudem müsse fast jeder Käufer auf das Geld schauen: Viele Pendler haben ein Budget von 200 Euro im Monat.

Was Kohlmann darüber hinaus bewegt: „Wir leben aus der Werkstatt. Mehr E-Mobilität heißt deshalb auch mehr Hochvolt-Techniker.“ Und möglicherweise weniger Kfz-Mechatroniker? Das Berufsbild des klassischen Kfz-Mechanikers gibt es ja schon lange nicht mehr. „Wir sind als regionale Autohäuser Mittelständler und müssen uns ständig verändern. Und wir tun das auch!“

„Welchen Wagen kaufen Sie als nächstes?“

„Das Elektro-Auto kommt, vielleicht auch der Wasserstoff-Antrieb. Jetzt würde ich einen Diesel nehmen.“

Eugen Kohlmann, AHAG Dorsten

„In Holland kann man überall Strom tanken, hier nicht. Also ist das neue Auto für meine Frau ein Benziner.“

Robert Meyer, Felix Automobile

„Es gibt zu wenige passende E-Ladesäulen. Ich fahre auch weiterhin einen Sieben-Sitzer-Diesel.“

Christoph Bellendorf, Autohaus Bellendorf

„Aktuell fahre ich Diesel. Der nächste Wagen könnte ein Hybrid-Fahrzeug sein. Das ist auch kaufmännisch sinnvoll.“

Martin Wissing, Vereinte Volksbank

„Jeder Käufer braucht ein passendes Fahrzeug. Aktuell würde ich für mich einen Benziner kaufen.“

Christian Scholz, Felix Automobile

„Woher kommen Strom und Akkus bei E-Fahrzeugen? Ich hätte Lust auf ein Wasserstoff-Auto.“

Ingo Hinzmann, Vereinte Volksbank

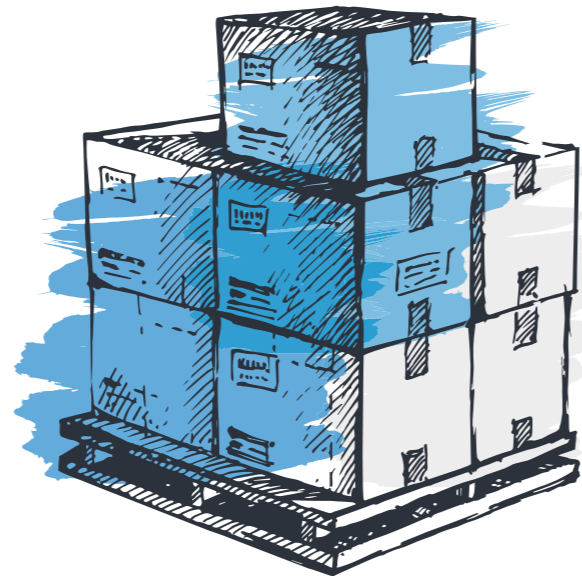


TITELGESCHICHTE

„Der Mensch macht den Erfolg“

Ludger Elemans und sein EV Logistik-Team setzen auf individuelle Betreuung, Digitalisierung und Regionalität

Sein Vater war selbstständiger Stückgut-Unternehmer in Bottrop. Fuhr für die Bundesbahn die Transporte von den Güterbahnhöfen die letzten Kilometer zu den Bestellern. „Die Leidenschaft für das Geschäft habe ich von ihm“, sagt Ludger Elemans und schaut durch das Fenster, das sein zweckmäßig und schlicht eingerichtetes Büro mit der neuen Logistikhalle verbindet.



Seit Jahresanfang ist die EV Logistik in Wulfen zu Hause, schuf im Gewerbegebiet Dimker Heide an der Thüringer Straße jede Menge Rangier- und Logistikfläche sowie Büro-, Schulungs- und Sozialräume. „Wir haben hier viel Entwicklungspotenzial“, freut sich Elemans.

Vorher hatte das Unternehmen seinen Sitz in Bottrop, verteilte von dort vor allem für die Bau- und Getränkebranche Stückgut in der Region. Mit digitaler und regionaler Kompetenz, mit zunehmendem Erfolg. Und der daraus folgenden Notwendigkeit, auch räumlich zu



TITELGESCHICHTE

Unternehmensgründung	2010
Mitarbeiter	35 im gewerblichen Bereich, 18 in der Administration
Ziehende Einheiten	25
Grundstück	9.500 Quadratmeter
Rangier- und Logistikfläche	2.880 Quadratmeter
Büro-, Sozial- und Schulungsräume	435 Quadratmeter
Mögliche Erweiterungsfläche	900 Quadratmeter
Bauzeit	März bis Dezember 2018
Baukosten	drei Millionen Euro



wachsen. Mit der Kommune wurde ein passendes Grundstück gesucht: „Die Stadt hat sich intensiv bemüht, aber letztendlich gab es keine freien Flächen“, erinnert sich Elemans. Also erweiterte der Unternehmer gemeinsam mit seinem Kompanion Atalay Vurgun den Suchradius für einen neuen Standort.

Nicht überall allerdings wurden die Anfragen so professionell und engagiert bearbeitet wie in Dorsten. Mit der WINDOR wurde sich Elemans schnell einig, mit der Baufirma Brüninghoff ging es in die Planung der neuen Logistikimmobilie. Finanziert von der Vereinten Volksbank entstand in rekordverdächtigen acht Monaten die neue Basis für die EV Logistik und ihre 53 Mitarbeiter und ihre 25 „ziehenden Einheiten“, wie Elemans die Zugmaschinen und Motorwagen nennt.

Sachlich beschreibt der 54-jährige Kirchhellener die rasanten Fortschritte seines Betriebes. Dabei sind es vor allem Emotionen, die ihn überhaupt in die Position gebracht haben, in der er heute agieren kann. Denn auch wenn ihm das Mittelständische quasi in die Wiege gelegt wurde: Die Branche entwickelte sich so, dass er seine berufliche Zukunft doch eher bei einem großen Logistiker suchte. Fast 27 Jahre arbeitete der Speditionskaufmann in einem Essener Unternehmen, lernte dort

seine Frau kennen. Stieg in leitende Funktionen auf, sah zugleich mit Bedauern den Niedergang der kleinen Fuhrunternehmer in der Fläche. „Es gab immer weniger Güterbahnhöfe. Und auch mein Vater musste immer weiter fahren.“



Finanziert von der Vereinten Volksbank: Firmenkundenberater Ibrahim Sakarya unterstützt Ludger Elemans.

Trotzdem reizte ihn nach wie vor der Gedanke, sich selbstständig zu machen. Mehr als einmal lag deswegen sein Kündigungsschreiben auf dem heimischen Schreibtisch. Abgegeben hat Elemans es nie: Familie, Sicherheit, Vorsicht ... die ganz normalen Gründe.

Als ihm dann sein Arbeitgeber die Entscheidung quasi abnahm und ihn freistellte, fiel er aber in kein Loch, sondern holte die längst fertigen und ausgearbeiteten Zukunftspläne aus der Schublade: für ein kleines Stückgut- und Umzugsunternehmen. Mit persönlichem Service, viel Flexibilität und hoher Verlässlichkeit. „Das finden Mittelständler gut“, sagt er.

Vor neun Jahren war das. Und seitdem ist viel passiert. Zum Beispiel der gemeinsame Erwerb von Vermögenswerten eines insolventen Transportspezialisten. „Das Thema Stückgutdistribution nahm jetzt richtig Fahrt auf. Die Auftragszahlen stiegen deutlich.“ Gemeinsam mit anderen Logistikspezialisten gehört EV Logistik deshalb zwei Kooperationen an, die regionale Unternehmen digital vernetzen und so verlässliche Warenlieferungen in ganz Deutschland und in die Nachbarländer möglich machen.

„Wir fahren 95 Prozent unserer Aufträge bundesweit“, berichtet Elemans. Viel werde zwischen Ruhrgebiet und Münsterland transportiert. Niederlande und Belgien – das komme auch schon mal vor. Letztendlich sei aber der Umzug nach Wulfen auch ein Schritt in Richtung neue Kunden: „Wir erweitern unser Einzugsgebiet Schritt für Schritt nach Norden.“

Diese Entwicklung macht Elemans übrigens gemeinsam mit seiner Familie: Seine Frau organisiert das Personalwesen von EV Logistik, und sein Bruder – mit dem er

als Kind vorne in Vaters Lkw gesessen hat – leitet jetzt die Distribution. „Wir haben alle die Leidenschaft fürs Geschäft. Und das trägt uns.“

„Wir haben alle die Leidenschaft fürs Geschäft.“

Zeit für Schalke-Spiele oder Wanderurlaub in den Bergen ist deshalb rar. Und bleibt es wohl auch. Noch boomt die Wirtschaft, die Frachtmengen steigen. Auch bei EV Logistik. 40.000 Tonnen hat der Logistikspezialist im vergangenen Jahr bewegt. Sieben Mal so viel wie zu Beginn. Und es wird mehr werden. Weil das Thema Regionalität an Bedeutung gewinnt. Wie auch die Digitalisierung. Da ist sich Elemans sicher und sieht seinen mittelständischen Betrieb im Vorteil: „Wir denken und arbeiten nachhaltig, haben moderne Telematik und das Wichtigste: vor allen Dingen motivierte und engagierte Mitarbeiter. Es ist immer der Mensch, der den Erfolg eines Unternehmens ausmacht!“

Fachkräfte bekommt man aber nicht so schnell. Das Team der ersten Stunde ist zwar gewachsen, braucht jedoch Verstärkung. Deshalb investiert EV Logistik intensiv in die Aus- und Weiterbildung von neuen Mitarbeitern. Und mit der neuen Logistikimmobilie in Wulfen auch in den Wohlfühlfaktor „angenehmer Arbeitsplatz“.



HOFFNUNG SEIN

Große
Typisierungsaktion
in Kirchhellen
am 15. Juni 2019

DKMS
WIR BESIEGEN BLUTKREBS



DKMS-TYPISIERUNGSAKTION

Zweimal hat es wunderbar funktioniert. Jetzt soll es zum dritten Mal klappen: Astrid Kläsener-Hack organisiert wieder eine DKMS-Typisierungsaktion in Kirchhellen. Über die Aktion am Samstag (15. Juni) sprach MittelPunkt mit der Initiatorin.

Frau Kläsener-Hack, wie sind Sie auf die Idee gekommen, eine Typisierungsaktion durchzuführen?

Aufgrund eines familiären Ereignisses habe ich 2012 Kontakt zur Deutschen Knochenmark-Spenderzentrale aufgenommen. Pamela Kölbl ist zuständig für die Spenderneugewinnung bei der DKMS, hat sich sofort mit mir getroffen und meine Idee von Anfang an unterstützt. Im und ums Brauhaus herum haben wir für die potenziellen Spender eine Menge an attraktiven Angeboten gehabt und uns haben unglaublich viele Firmen und Vereine aus dem Dorf unterstützt.

Florian Seiffert, Sie sind tatsächlich zum potenziellen Lebensretter geworden?

Eigentlich war das ganz einfach. Nach der Aktion habe ich erst gar nichts gehört, und drei Jahre später hatte ich plötzlich Post von der DKMS. Schnell sollte

ich die Feintypisierung beim Hausarzt machen lassen. Kurze Zeit später wurde ich zum Gesundheitscheck nach Köln eingeladen. Dort hat man mich auf den Kopf gestellt, und am Ende des Tages stand fest, dass ich als Spender in Frage komme. Dann ging alles ganz schnell. Ich musste mir sechs Tage lang morgens und abends eine Spritze zuhause geben, damit die Stammzellenproduktion angeregt wird. Das war ganz einfach, und danach ging es wieder nach Köln: zur Stammzellenabnahme. Das war unkompliziert und erfreulicherweise auch schmerzfrei.

Was erwartet denn die Spender am 15. Juni an der Volksbank, Frau Kläsener-Hack?

Von 13 bis 18 Uhr wird nicht nur typisiert, sondern auch gegrillt. Es gibt ein großes Grillevent auf dem Johann-Breuker-Platz, und wir werden mit vielen freiwilligen Helfern vor Ort sein. Tolle Unterstützung bekommen wir in diesem Jahr wieder von der Volksbank, die uns ihre Räumlichkeiten für die Typisierungsaktion zur Verfügung stellt. Es wird auf dem Platz auch Spielmöglichkeiten für Kinder geben. Außerdem gibt es die Möglichkeit, Haare zu spenden.



Das komplette Interview lesen Sie hier:

Hof Jünger bekommt überwältigende Unterstützung beim Crowdfunding-Projekt



Das bisher erfolgreichste Projekt beim Crowdfunding der Vereinten Volksbank ist die Open-Air-Bühne des Kulturzentrums Hof Jünger.



Information
„Was ist Crowdfunding?“

Hermann Reinbold, Vorstandsvorsitzender des Hof Jüngers, engagiert sich seit Jahren für den Verein. Martin Wissing, Vorstand der Vereinten Volksbank, hat ihn jetzt auf die Crowdfunding-Plattform aufmerksam gemacht. „Nach unserem Gespräch meldete sich Christina Wienforth, die für das Crowdfunding bei der Volksbank zuständig ist, und gab mir viele nützliche Tipps“, so Reinbold.

„Die Plattform ist ganz einfach zu bedienen, schnell hatten wir die benötigten Fans zusammen und

haben loslegen können, Geld zu sammeln“, berichtet Hermann Reinbold weiter. Insgesamt wurden 2.950 Euro für das Projekt benötigt und durch das Engagement des Vereins kam fast das Doppelte zusammen. Mit 180 Prozent und insgesamt 5.321 Euro konnte das Vorhaben „Open-Air-Bühne“ erfolgreich beendet und umgesetzt werden. „Wir sind überwältigt, dass uns insgesamt 131 Unterstützer bei der Verwirklichung unseres Projektes geholfen haben und haben schon neue Ideen, die wir gerne mit Unterstützung von vielen realisieren möchten.“

CROWDFUNDING

„Was ein Einzelner nicht schafft, das schaffen viele“ – Crowdfunding passt perfekt zur genossenschaftlichen Idee. Um unser soziales Engagement in der Region noch weiter auszubauen, können sich gemeinnützige Vereine und Institutionen auf der Crowdfunding-Plattform der Vereinten Volksbank anmelden: www.vereinte-volksbank.viele-schaffen-mehr.de Mit einem tollen Projekt kann sich jeder Verein bei der Volksbank melden und beraten lassen, ob das etwas für die Plattform wäre. Einmal registriert, geht es dann ganz einfach, bis das Projekt veröffentlicht ist. In der ersten Phase sammelt der Verein Fans

für das Projekt. Die Anzahl der Fans ist abhängig von der Projektsumme. Sobald die Fans erreicht sind, wird das Projekt in die Finanzierungsphase umgestellt. Ab jetzt hat der Verein genau 90 Tage Zeit, das benötigte Geld einzusammeln. Der Clou an der ganzen Sache ist, dass die Volksbank auf jeden Unterstützer, der mindestens fünf Euro spendet, noch einmal 10 Euro drauflegt. So können auch die Projekte realisiert werden, die für die meisten Vereine bisher utopisch schienen. Insgesamt haben bereits 13 Projekte erfolgreich ihr Ziel erreicht und konnten ihre Wünsche umsetzen.

CROWDFUNDING

MittelPunkt Ausgabe April 2019

Hilfe im Urlaub – ganz unbürokratisch



Der Sturz beim Skifahren in Österreich schien zunächst unspektakulär. Doch bei der anschließenden Untersuchung stellte sich heraus, dass die Kniescheibe von Ursula Schlüter-Dönnebrink aus Dorsten lädiert war. Es folgten OP und Krankenhausaufenthalt. Und natürlich die Frage des Arztes, ob man auslands-krankenversichert sei. Kurzes Nachdenken, dann der Gedanke: War da nicht etwas mit der Kreditkarte?

Denn Ursula Schlüter-Dönnebrink und ihr Mann Joachim besitzen die GoldCard ihrer Vereinten Volksbank. Und diese GoldCard hat wirklich nützliche R+V-Reiseversicherungen inklusive.

Genau dieses umfangreiche Versicherungspaket kam dem Ehepaar zur richtigen Zeit zu Hilfe. Ein Anruf bei der Telefonnummer, die hinten auf der Kreditkarte steht – und die Kostenübernahme war zugesagt. „Ganz unbürokratisch. Klasse!“, erinnert sich Joachim Schlüter. Denn für die 5.500 Euro von der Krankenhausrechnung kam die R+V auf.

Mit der GoldCard im Gepäck wird alles gut

- **Auslandsreise-Krankenversicherung**
- **Reise-Service-Versicherung**
- **Reiserücktrittskosten-Versicherung**
- **Reiseabbruch-Versicherung**
- **Verkehrsmittel-Unfallversicherung**
- **Auslands-Schutzbrief-Versicherung**



Information
„Leistungen und Services der GoldCard“

Jörg Weißberg

Immobilien-Kompetenz für Bottrop

Der neue Immobilien-Experte für Bottrop heißt Jörg Weißberg. Der 56-Jährige ist seit Jahresanfang Mitarbeiter der Vereinten Volksbank und hat in der Geschäftsstelle an der Kirchhellener Straße sein Büro.

Er ist ein Kind des Ruhrgebietes, wuchs aber ab dem vierten Lebensjahr in Schermbeck auf. Den Kontakt nach Bottrop hat Jörg Weißberg stets gehalten, da seine Eltern dort seit vielen Jahren leben.

Seit über 30 Jahren ist der verheiratete Vater eines Sohnes in der Immobilienbranche tätig, davon über 25 Jahre im genossenschaftlichen Bankenbereich. In seiner Freizeit fährt der Immobilienwirt (Dipl. VW/DIA) gerne Rad und arbeitet mit Leidenschaft in seinem Garten.

Was Jörg Weißberg wichtig ist bei seiner beruflichen Tätigkeit: „Gerade der genossenschaftliche Gedanke ist geprägt von dem Vertrauen, dass unsere Mitglieder in uns setzen. Dieses möchte ich wie bisher auch bei meiner neuen Aufgabe in der Vereinten Volksbank bestätigen.“

Im Rahmen seiner langjährigen Tätigkeit im Immobilienbereich sei dieses Vertrauen stets die Grundlage für eine positive Geschäftsbeziehung zu Eigentümern und Verkäufern sowie Interessenten und Erwerbern gewesen: „Insbesondere beim Verkauf sollte sich kein Eigentümer auf das Abenteuer Immobilienverkauf ohne Hilfe durch einen erfahrenen Immobilienprofi einlassen.“



Impressum:
Vereinte Volksbank eG – der Vorstand,
Südwall 23 – 25, 46282 Dorsten
www.vereinte-volksbank.de
BLZ: 424 614 35

Redaktion: Ralf Bröker, Christina Wienforth
Unternehmenskommunikation und Marketing
E-Mail: marketing@vereinte-volksbank.de
Telefon: 0 23 62 . 204 – 480
Ausgabe: April 2019



Sechs Eigentumswohnungen

Dorsten Holsterhausen

Objekte: 1326, 1327, 1328, 1329, 1330 und 1331

Kaufpreise: von 179.000 bis 232.000 Euro

Wohnflächen von 85 bis 103 Quadratmeter, Baujahr 2004, dreieinhalb Zimmer, Terrasse bzw. Balkon, Keller, Badewanne und Dusche bzw. Dusche, Garagen und Stellplätze, Gäste-WC, Kabel-/Sat-TV, Rollläden. Heizungsart: Zentralheizung, Baujahr 2004,

Energieeffizienzklasse: B. Der Endenergieverbrauch liegt bei 61,2 kWh/(m²a). Wesentlicher Energieträger: Fernwärme. Ab sofort verfügbar. Käuferprovision: 4,76 % inkl. ges. MwSt. Ansprechpartner: René Staude

Für weitere interessante Angebote und alle Fragen rund um das Thema Immobilien wenden Sie sich geru an:

Unsere Spezialisten für Bauen & Wohnen.
Von links: Sven Lichtenberg, Johannes Peuler,
Nina Hill, René Staude, Jörg Weißberg.



Vereinte Volksbank eG
Bauen & Wohnen

Telefon: 0 23 62.204 - 0

E-Mail: immo@vereinte-volksbank.de

Mehrfamilienhaus mit Praxis in Bottrop-Batenbrock

Kaufpreis: 690.000 Euro

Objekt: 1267



Nettomieteinnahmen: 45.490,60 Euro p. a., Rendite: 6,59 %. Gesamtgewerbefläche: ca. 137 Quadratmeter, Gesamtwohnfläche: ca. 289 Quadratmeter, Nutz-/Nebenfläche: ca. 80 Quadratmeter, Grundstück: 932 Quadratmeter, Baujahr 1985,

Vier Wohneinheiten, eine Geschäftseinheit, zweieinhalb Geschosse, zwölf Zimmer. Energieausweis: bedarfsorientiert, Energiebedarf: 161,2 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse F. Nach Vereinbarung verfügbar. Käuferprovision: 4,76 % inkl. ges. MwSt. Ansprechpartner: Johannes Peuler

Freistehendes Zweifamilienhaus in Bottrop-Batenbrock

Kaufpreis: 435.000 Euro

Objekt: 1249



183 Quadratmeter Wohnfläche, 483 Quadratmeter Grundstück, Baujahr 1992, eineinhalb Geschosse, fünf Zimmer, Terrasse, Garten, Tageslichtbad, Photovoltaikanlage, eine Garage und zwei Stellplätze, Gas-Zentralheizung, Endenergie-

verbrauch 98,0 kWh/(m²a). Wesentlicher Energieträger: Erdgas L / Erdgas LL, Heizungsart: Zentralheizung, Baujahr 1992, Energieeffizienzklasse: C. Nach Vereinbarung verfügbar. Käuferprovision: 3,57 % inkl. ges. MwSt. Ansprechpartner: Johannes Peuler

Top gepflegte Erdgeschosswohnung in Haltern am See

Kaufpreis: 195.000 Euro

Objekt: 1302



71 Quadratmeter Wohnfläche, Baujahr 1999, zwei Zimmer, Tageslichtbad mit Badewanne und Dusche, Einbauküche, Terrasse und herrlicher Garten, Kabel-/Sat-TV, Keller, ein Stellplatz. Die Wohnung ist vermietet.

Energieausweis: verbrauchsorientiert Energieverbrauch: 77 kWh/(m²a), Klasse C, Warmwasser enthalten. Wesentlicher Energieträger: Erdgas, Heizungsart: Gaszentralheizung aus 1999, Energieeffizienzklasse: C. Käuferprovision: 3,57 % inkl. ges. MwSt. Ansprechpartner: Jörg Weißberg

Freistehendes Einfamilienhaus in Haltern am See

Kaufpreis: 398.000 Euro

Objekt: 1308



214 Quadratmeter Wohnfläche, 564 Quadratmeter Grundstück, sieben Zimmer, Gäste-WC, Kamin, Keller, Loggia, Tageslichtbad, Terrasse, zweites Bad, Gästezimmer, separates Nebengebäude – vielseitig nutzbar.

Energieausweis: verbrauchsorientiert Energieverbrauch: 126,7 kWh/(m²a), Klasse D, Warmwasser enthalten. Hauptenergieträger: Gas, Heizungsart: Zentralheizung, Baujahr: 1994 Energieeffizienzklasse: D. Käuferprovision: 4,76 % inkl. ges. MwSt. Ansprechpartner: Jörg Weißberg

Einfamilienhaus in bester Lage auf der Hardt in Dorsten

Kaufpreis: 269.000 Euro

Objekt: 1271



Erbbauzins: 3.846,92 Euro p. a., 181 Quadratmeter Wohnfläche, 1.037 Quadratmeter Grundstück, Baujahr 1989, drei Geschosse, acht Zimmer, Badewanne, Dusche, Gäste-WC, Kamin, Keller, Tageslichtbad, Terrasse, Wintergarten,

zweites Bad, Gästezimmer, eine Garage. Energieausweis: verbrauchsorientiert, Energieverbrauch: 172,88 kWh/(m²a), Energieeffizienzklasse: F, Warmwasser enthalten. Hauptenergieträger: Elektroenergie, Heizungsart: Zentralheizung. Käuferprovision: 4,76 % inkl. ges. MwSt. Ansprechpartner: René Staude

Möchten Sie eine Immobilie kaufen oder verkaufen?



Sven Lichtenberg

Johannes Peuler

Nina Hill

René Staude

Jörg Weißberg

*Wir freuen uns auf Ihren Anruf
unter 0 23 62. 204-286!*