

MITTEL • PUNKT

Magazin der



Vereinte
Volksbank

EIN ECHTER GRUBE

**Der Andersmacher
aus Bottrop**

Seite 8

So gelingt Zukunft

VolksbankTalk in Dorsten:
Quo Vadis, Innenstadt?

Seite 4

Mobile Finanzen

Mehr Sicherheit und
Service im Internet

Seite 10

Neue Immo-Welt

Unsere Zuhause-Experten
in Kirchhellen

Seite 14

AUSGABE 3/2019



Wir machen aus Veränderung
Fortschritt!

Unsere Botschaften

- erfolgreich bleiben in Zeiten des Wandels
- ⇒ wir leben Nähe, persönlich u. digital
- ⇒ der Mensch steht im Mittelpunkt,
Mitarbeiter u. Mitglied
- ⇒ gemeinsam entwickeln wir uns und
unsere genossenschaftliche Partnerschaft
weiter

Liebe Leserin, lieber Leser,

der Wandel in unserer Gesellschaft wird schneller. Natürlich bringt uns vor allem die Digitalisierung immer mehr Möglichkeiten. Sie sorgt aber auch für eine weiter steigende Modernisierungsgeschwindigkeit – insbesondere in der Bankenwelt. Umso wichtiger ist es deshalb, dass wir unsere Zukunft selbst in die Hand nehmen und selbst gestalten.

Dabei steht für uns der Mensch im Mittelpunkt unserer Arbeit: Sie als Mitglied der Vereinten Volksbank, als unsere Kundinnen und Kunden, als unsere Nachbarn im täglichen Leben. Außerdem schauen wir auf die Aussichten technischer Möglichkeiten und auf aktuelle Trends. Was Sie brauchen und was Sie nutzen, haben wir untersucht. Dazu tauschen wir uns in der Vereinten Volksbank eng mit unseren Kolleginnen und Kollegen aus, die ja im direkten Kontakt mit Ihnen stehen. Mit anderen Worten: Wie Sie unsere Finanzdienstleistungen annehmen und unsere Erfahrungen, Kompetenzen und Lösungen abrufen, das bildet die Basis unserer Zukunftsentscheidungen. Gemeinsam haben wir daraus unseren Weg als genossenschaftliche Regionalbank festgelegt: Wir bekennen uns klar zur Region. Wir leben Nähe persönlich und digital. Gemeinsam entwickeln wir uns beständig weiter. Konkret bedeutet das:

- Wir bekennen uns zu unseren Standorten!
 - Die Standorte in Altendorf und Barkenberg werden ein Serviceangebot auf rein technischer Basis anbieten.
 - Für beide Standorte gilt, dass es Beratungsangebote in unmittelbarer Nähe gibt – nämlich Wulfen und Dorsten.



- Die Servicezeiten in unseren Geschäftsstellen passen wir den Nachfragezeiten an.
- Die Beratungsqualität bauen wir weiter aus und bieten zu speziellen Finanzthemen Spezialberater an.
- Wir bieten moderne Arbeitsplätze. Wir erweitern unsere technischen Möglichkeiten, sofern diese unsere Mitglieder und uns weiterbringen.
- Wir erhöhen unsere Erreichbarkeit durch erweiterte Angebote unserer Kundenassistenten.
- Voraussichtlicher Umsetzungszeitpunkt: ab März 2020.

Natürlich können alle unsere Mitglieder und Kunden die gesamte Infrastruktur unserer Vereinten Volksbank nutzen. Außerdem haben alle Bürgerinnen und Bürger in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop durch unsere Präsenz vor Ort umfassenden Zugang zu qualitativ guten, fair bepreisten Finanzlösungen. Aus diesem Grund haben vor fast 125 Jahren die Menschen in unserer Region ihre Genossenschaftsbank gegründet. Wir führen diese gute Tradition weiter, in dem wir aus Veränderung Fortschritt machen!

Ihr

Ingo Hinzmann

Bürgerschaftliches Engagement und offener Dialog: So gelingt Zukunft in unserer Innenstadt

Politik und Handel, Verwaltung und Ehrenamt – sie alle sitzen an einem Tisch zu einem Thema, das den VolksbankTalk in dieser Mittelpunkt-Ausgabe beschäftigt: Wie gelingt es den Innenstädten in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop, auch in Zukunft attraktiv zu sein? Eine engagierte Diskussion mit Bottrops Oberbürgermeister Bernd Tischler, Dorstens Bürgermeister Tobias Stockhoff, Stephan Kückelmann (Werbe- und Interessengemeinschaft Kirchhellen), Lorenzo Köller (Dorstener Interessengemeinschaft Altstadt) und Jochen Klee (IG Kirchhellener Straße, Bottrop) ...



Quo vadis, Innenstadt? Was planen Sie?

Kückelmann: Es gibt in Bottrop und Kirchhellen in den letzten Jahren eine sehr positive Entwicklung. Wir haben in unseren Innenstädten viel bewegt, vor allem mit schönen Veranstaltungen und einem starken Zusammenhalt in der Kaufmannschaft. Auch für die Zukunft planen wir regelmäßige Aktionen, um Kaufkraft zu halten und zu holen – und um uns abzugrenzen von den großen Einkaufszentren. Wir wollen, dass das Einkaufen vor Ort ein Erlebnis ist: durch Aufenthaltsqualität, gerade auch für Familien mit Kindern und für die ältere Bevölkerung.

Köller: Wir setzen in Dorsten ebenfalls stark auf bewährte und neue Veranstaltungen, die sehr gut angenommen werden, zum Beispiel dem Herbstfest und dem Feierabendmarkt. Denn wir wollen, dass sich die Menschen gerne für längere Zeit in unserer Innenstadt aufhalten. Dabei möchten wir für viele unterschiedliche Zielgruppen etwas bieten. Das erkennt man auch an den Programmen unserer Feste in der Altstadt. Aktuell haben wir natürlich mit dem Umbau in der Innenstadt eine besondere Herausforderung, aber das Feedback der Leute auf die ersten Ergebnisse ist sehr positiv.

Klee: Ich finde, dass es uns in Bottrop gelungen ist, qualitativ sehr hochwertige Veranstaltungen zu machen. Eben nicht das Übliche, sondern den Feierabendmarkt, die Charity-Meile, das Fest der Kulturen. Das holt natürlich auch eine besondere Kundschaft in das Rathausviertel. Auf dem Weg wollen wir auch weitergehen.

Tischler: Dieses private Engagement ist für die Städte natürlich unerlässlich, und es ist gut, dass es Menschen gibt, die mehr tun als sie tun müssten, um den Handel und die Attraktivität der Innenstädte nach vorne zu bringen. Kompliment dafür! Wir als Städte wollen dafür die richtigen Rahmenbedingungen schaffen. Die Themen heißen hier Sicherheit, Sauberkeit, kurze Wege in die Stadtverwaltung.



Lorenzo Köller und Stephan Kückelmann

Stockhoff: Sehr gut ist, dass nicht nur in unserer Innenstadt, sondern auch in vielen Stadtteilen wie z. B. Holsterhausen, Hervest, Lembeck oder Rhade sehr viel ehrenamtliches Engagement in der Kaufmannschaft vorhanden ist. So viel Selbstverantwortung für das eigene Quartier ist nicht selbstverständlich.

Wie kommt man zu Ideen, um unsere Innenstädte fit für die Zukunft zu machen?

Stockhoff: Bei uns kommen sehr viele gute Ideen



aus der Bürgerschaft und der Kaufmannschaft. Wir haben einen regelmäßigen Austausch, wie z. B. unser monatliches Treffen zum Innenstadtumbau. Wir bauen ja gerade unser Wohnzimmer – unsere „Gute Stube“ – um, also unsere Fußgängerzone.

Tischler: Natürlich haben wir in unserer Verwaltung Fachleute für all diese Themen. Aber ich höre auch sehr intensiv auf die Menschen, die jeden Tag hinter der Ladentheke stehen und daher viel mehr Ahnung haben, wo man sofort und konkret etwas verbessern. Das sind oft Kleinigkeiten, aber es sind die Bedürfnisse derjenigen, die in unserer Innenstadt ihr Geld verdienen. Wir brauchen eben beides: Flexibilität und Strategie.

Köller: Was stark gefragt wird, das ist Service. Dafür kommen die Leute. Damit kann man sich auch abgrenzen von Filialisten. Natürlich kommt man da auch ins Gespräch mit den Bürgern und hört von ihnen, was sie sich für die Innenstadt wünschen oder was auch gerade nicht richtig läuft.

Kückelmann: Wir haben in den vergangenen Jahren gute Netzwerke aufgebaut, aus denen gute Impulse auch an die Kommune gehen. Aber es gibt eine Reihe von Kaufleuten, die nur auf sich konzentriert sind und sich nicht für das große Ganze interessieren. Dabei hilft es manchmal, auf andere Städte zu schauen, weil sie uns vielleicht einen Schritt voraus sind.

Wie erkennen Sie denn Trends?

Stockhoff: Wir sollten stets offene Augen und Ohren haben. Ich schreibe mir gerne als Erinnerung eine E-Mail, wenn ich bei einer Veranstaltung oder im Urlaub etwas Interessantes gehört oder gesehen habe. Das Gleiche machen übrigens auch ganz viele Bürger oder Vertreter der Kaufmannschaft: Sie sehen etwas, geben uns dazu Hinweise und man überlegt gemeinsam: Kann das etwas für Dorsten sein? Daraus können sich wichtige Trends für unsere Stadt entwickeln.

Köller: Wenn wir etwas erkennen, dann sollten wir nicht schimpfen, dass etwas bei uns nicht gut oder woanders besser läuft. Wir müssen stattdessen direkt in den Dialog gehen. Dann ziehen wir alle an einem Strang, und nur so kann es besser werden.



Klee: Ich habe einen Blumenladen in Bottrop, und wenn du keine Trends erkennen kannst, dann kannst du auch keinen Blumenladen machen. Du bist immer auf der Suche nach dem Besonderen. Das ist eine Gewohnheit, die lege ich auch nach Feierabend nicht ab. Und natürlich sprichst du über solche Ideen auch mit Kunden und bekommst dann sofort ein Feedback. Übrigens auch, wenn etwas schlecht ankommt. Da haben wir unsere Charity-Meile am Sonntag, und ein Kunde erzählt mir, dass er sich so

ärgert, dass die Stadt jetzt die Politessen durch die Straßen jagt und die schreiben 30-Euro-Tickets.

Tischler: Und bei mir kommen die anderen in die Sprechstunde und sagen: Sie müssen mal mehr Politessen rausschicken, die parken bei mir alles zu und keiner kümmert sich. Herr Oberbürgermeister, jetzt machen Sie mal was!

Stockhoff: Da sind wir dann als Stadt Schiedsrichter, deren wichtigste Aufgabe ist, das Spiel am Laufen zu halten.

Eine ausführliche Fassung dieses VolksbankTalks finden Sie auf unserer Homepage.



JC66 Bottrop e. V. greift nach den Sternen



„Werte. Schule. Judo“: Mit diesem Projekt überzeugte der JC66 Bottrop e. V. nicht nur die Jury der Vereinten Volksbank, sondern gewann jetzt auch den ersten Preis auf Landesebene bei den „Sternen des Sports“, dem Oscar des deutschen Breitensports. Jetzt fährt das Projekt-Team um Volker Tapper nach Berlin und kämpft um den Bundessieg.



erfolgreicher Judoka als Trainer gefunden, der auch international Erfolge gefeiert hat. Dann musste das Konzept so gestaltet werden, dass die Schulen einen erkennbaren Nutzen daraus ziehen konnten. Die Themen „Ringen – Raufen – Zweikampfsport“ und „Wertevermittlung“ waren bereits bekannt.

Erstmals hatte die Vereinte Volksbank an den bundesweiten „Sternen des Sports“ teilgenommen. Der Wettbewerb wird vom Deutschen Olympischen Sportbund und dem Bundesverband Deutscher Volks- und Raiffeisenbanken ausgetragen. Mittelpunkt sprach mit Volker Tapper, einem der Projektinitiatoren des Judoclubs.

Wie ist der JC66 Bottrop e. V. auf die Idee zum Projekt „Werte. Schule. Judo“ gekommen?

Um sich weiter zu entwickeln und neue Mitglieder zu gewinnen, stellte der Verein gemeinsam mit den Trainern fest, dass eine enge Kooperation mit den Schulen wichtig ist. Der Verein wollte nicht nur mit AGs in den Offenen Ganztage, sondern direkt in den Sportunterricht. Dafür wurden ein überzeugendes Konzept und ein festangestellter Trainer benötigt.

Wie ist es Ihnen bei der Umsetzung ergangen?

Mit Sven Helbing wurde ein erfahrener und

Aus der anfänglichen Idee wurde mit Hilfe der Erfahrungen, Reaktionen der Lehrer, Schüler und Eltern das Projekt stetig weiter entwickelt – und gerade das macht das Projekt so spannend.

Wie entwickeln Sie das Projekt weiter?

Wir wollen uns vor allem im Kernthema „Wertevermittlung“ weiter verbessern und eine tiefere Durchdringung bei den Schülerinnen und Schülern erreichen. Damit können wir einen Beitrag zur Gesellschaftsentwicklung in Bottrop leisten.

Lesen Sie die Langfassung dieses Interviews online.



EINECHLEBGRUBE

DER QUERDENKER UND ANDERSMACHER AUS BOTTROP

TITELGESCHICHTE

Wie kommt man nur auf den Gedanken, auf eine Tüte Popcorn „Hüftgold“ zu schreiben? Oder ein Pfund Espressobohnen als „Herzmassage“ anzubieten? Der mittelständische Querdenker Mario Grube hat darauf eine einfache Antwort: „Weil es kein anderer macht. Und weil wir frech sind.“

Ob Mitarbeiter oder Gast, Geschäftspartner oder Dienstleister: Der gelernte Einzelhandelskaufmann, erfolgreiche Event-Manager und quirlige Innovations-Profi steckt sie alle an. Denn wer mit Mario Grube fünf Minuten in einem Raum die gleiche Luft einatmet, beginnt seine Ideen und Geschichten mitzufühlen, mitzuspinnen. Angefangen aber hat alles mit einer Story aus den Achtzigern. Genau: mit einem Kult-Film, in dem Tom Cruise als Barkeeper zauberte.



„Cocktail“ begeisterte den Teenager Mario Grube derart, dass er selbst Edel-Mixer werden wollte. Ohne Ende übte er Rezepte, das sportliche Schütteln und Werfen, beherrschte schließlich auch coole Tricks, bewarb sich dann im Bottroper Brauhaus: „Ich will Barkeeper werden.“ Die Antwort der damaligen Betreiber: ein klares Nein. „Was auch kein Wunder war“, sagt Mario Grube heute und lacht: „Denn erstens war ich mit 14 Jahren zu jung. Und zweitens bot das Brauhaus damals gar keine Cocktails an.“

Den Spaß an bunten Mischgetränken verliert der Teenager damals nicht, der berufliche Weg führt jedoch woanders hin: Mode, Textil und Verkauf. Und damit in eine Richtung, die den jungen Mann auf Dauer nicht begeistert. Mario Grube zieht daraus Konsequenzen, vollzieht sogar eine Kehrtwende. Er absolviert eine Ausbildung im Essener Sheraton, steigt dann im CentrO in die Gastronomie ein. Dass er im „König“ nicht nur Cocktails mixt, sondern die Location zu einem angesagten Ereignis-Laden führt,

qualifiziert ihn als Event-Chef für Red Bull in NRW – und lässt ihn ganz besondere Erfahrungen machen: „Ob Seifenkistenrennen oder AC/DC-Konzert, wir haben viel gemacht und viel gesponsert. Da habe ich viel über Markenaufbau gelernt – und dass man klare Kante zeigen muss, gerade wenn man eine brutal gute Marke führt“. Und heute? Der 42-jährige Bottroper, der in Kirchhellen wohnt, hat einen Catering-Service auf Burg Lüttinghof, betreibt eine Genuss-Werkstatt in Oberhausen, richtet gerade eine Popcorn-Produktion

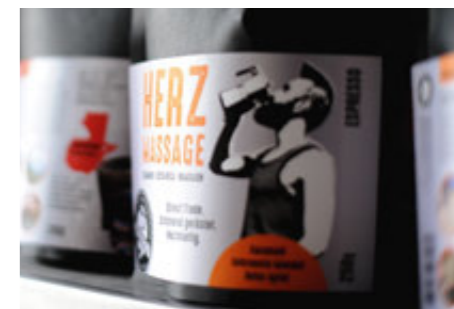
und Kaffeerösterei in Kamp-Lintfort ein. Vor allem aber hat Mario Grube Mut, ständig neue Ideen – und ein breit aufgestelltes Team mit starken Charakteren. „Wir können Marketing deshalb besser als andere“, sagt er. Jeder Vorschlag wird auf Erfolgchance und Machbarkeit geprüft – und das gnadenlos: „Wir wollen, dass die Menschen über unsere Produkte reden, dass sie daran Spaß haben.“

Und es funktioniert. Zum Beispiel, wenn man den „Herzmassage“-Espresso trinkt – und nebenbei auf der Mahlgrad-Homepage den kolumbianischen Kaffeebauern kennenlernt. „Unsere Partner und ihre Mitarbeiter verdienen gutes Geld und arbeiten umweltfreundlich“, sagt Mario Grube: „Davon überzeugen wir uns vor Ort.“

Immer wieder werden Nebenwege ausprobiert, neue Projekte finanziert, natürlich mit der Vereinten Volksbank. Das kann der Einstieg von Pottkorn in den Einzelhandel sein. Oder auch der Goldschuss: „Bei der Herstellung von unserem Gourmet Popcorn filtern wir das Karamellkorn heraus, das zu klein für unsere Tüten ist. Zu schade zum Wegwerfen, haben wir gemeint.“ Die Idee von Grube & Co.: Das gefilterte Gourmet Popcorn nutzt die Brennerei Böckenhoff

aus Dorsten als Botanical für ihren handgemachten Korn, destilliert das Ganze noch einmal, füllt es in schwarz satinierte Flaschen.

Der Begleittext für die 45 Volumenprozent ist natürlich auch ein echter Grube – und bestimmt ebenfalls ein starkes Team-Produkt: „Handgemacht für nüchterne Matrosen, für zum Schön-Trinken, zum Frühshoppen, als Problemlöser, ein ausgewogenes Lebertraining, für die Karamellfreaks und für jene, die es noch werden möchten.“



Hier klicken und Video anschauen!

TITELGESCHICHTE





Online-Banking: Mehr Sicherheit, mehr Komfort, mehr Selbstverantwortung

Seit einigen Wochen setzen alle europäischen Banken – und damit auch die Vereinte Volksbank – die neue EU-Zahlungsdienstrichtlinie PSD2 (PSD: von Englisch Payment Services Directive) um. Ziel von PSD2 ist die Schaffung einheitlicher Standards für die Sicherheit elektronischer Zahlungen und die Verbesserung des Verbraucherschutzes im europäischen Wirtschaftsraum.

Dadurch ergeben sich für alle Verbraucher mehr Sicherheit, mehr Komfort – aber auch mehr Selbstverantwortung.

Mehr Sicherheit

- Zum Login ins Online-Banking geben Mitglieder und Kunden der Vereinten Volksbank künftig zusätzlich zu ihrer PIN alle 90 Tage eine TAN ein.
- Zukünftig wird das Online-Banking bei Inaktivität nach fünf Minuten anstelle von bisher 15 Minuten automatisch abgemeldet.

Mehr Komfort

- Unsere zusätzlichen Sicherheitsmaßnahmen machen es möglich, dass Mitglieder und Kunden der Vereinten Volksbank zukünftig bei Umbuchungen (Überweisungen an sich selbst) und bei Zahlungen von Kleinstbeträgen bis 30 Euro keine TAN mehr eingeben müssen.

Mehr Selbstverantwortung

- Die oben genannten Komforteinstellungen können Mitglieder und Kunden der Vereinten Volksbank im Online-Banking individuell ausschalten.
- Im Online-Banking gibt es zudem eine neue Funktion, mit der Kontozugriffe von Dritten bequem verwaltet werden können.
- Diese Zugriffe auf das Konto durch andere Unternehmen (zum Beispiel Zahlungsdienstleister oder Online-Shops) kommen zustande, wenn der Verbraucher diesen Unternehmen die Erlaubnis dazu gegeben hat.

- Diese Unternehmen können für den Verbraucher über die gesetzlich vorgeschriebene „Kontenschnittstelle für dritte Zahlungsdienstleister“ Zahlungen auslösen oder Kontoinformationen von Zahlungsverkehrskonten abrufen.
- Da diese Drittanbieter nunmehr gesetzlich reguliert und beaufsichtigt werden, dürfen sie Authentifizierungselemente (zum Beispiel Online-PIN und -TAN) bei Verbrauchern abfragen und diese dürfen solche Daten auch nennen.
- Mit der Zugriffsverwaltung im Online-Banking können Mitglieder und Kunden der Vereinten Volksbank solche Zugriffsberechtigungen wieder entziehen.
- Sofern Zahlungsdienstleistungen sonstiger Drittanbieter genutzt werden, empfehlen wir, diese sorgfältig auszuwählen.



MEHR ONLINE-SERVICE *mehr Flexibilität*



Im anspruchsvollen und nicht selten stressigen Alltag hat man nicht immer Zeit, seine Bankgeschäfte persönlich in der Filiale zu erledigen. Oftmals sind es lediglich Kleinigkeiten, die geändert oder erfragt werden müssen: eine Namensänderung, die Mitteilung einer neuen Adresse wegen Umzugs oder die Bestellung von Fremdwährung für den bevorstehenden Urlaub. Mit den neuen Serviceaufträgen im Internet-Banking der Vereinten Volksbank und in der VR-BankingApp können Mitglieder und Kunden ungezählte Bankgeschäfte direkt online in die Wege leiten – und das 24 Stunden am Tag an 365 Tagen im Jahr. Egal, wo man sich befindet. Hier ein paar Beispiele:

- Adresse ändern
- Beratung vereinbaren
- Bescheinigung anfordern
- Einwilligung zur Kontaktaufnahme
- Freistellungsauftrag ändern
- Jahresgespräch vereinbaren
- Kontakt mit Berater aufnehmen
- Kontoeinzug beauftragen
- Lob und Anregungen mitteilen
- Mitglied werden
- Name ändern
- Vollmacht erteilen



Geld abheben mittels Smartphone

Mit VR-mobileCash heben Mitglieder und Kunden der Vereinten Volksbank am Geldautomaten einfach, sicher und bequem Geld mit ihrem Smartphone ab. Ihre Debitkarte oder Kreditkarte benötigen sie dabei nicht.



Mittelständler mit Auslandsgeschäft profitieren von VR International

VR International ist die digitale Informations- und Kommunikationsplattform der genossenschaftlichen Finanzgruppe für internationale Geschäfte – und Teil des digitalen Informationsangebotes der Vereinten Volksbank für den heimischen Mittelstand.

Ob ein mittelständische Betrieb nun exportiert oder importiert: VR International unterstützt Unternehmen im Auslandszahlungsverkehr, im Dokumentengeschäft, bei der Währungsabsicherung oder bei der Absicherung und Finanzierung von Lieferungen und Leistungen. Für den erfolgreichen Geschäftsabschluss können sich Mittelständler jetzt also einfach online informieren und persönlich beraten lassen.

Tipp: VR International App gibt es auch als App für iPhone und Android-Handy.

Hier klicken und informieren!

Mitglieder-Plus: Versicherung mit Cashback-Chance

Speziell für Mitglieder der Vereinten Volksbank bietet die R+V Versicherung Lösungen mit attraktiven Preis- oder Leistungsvorteilen. Sie erhalten also maßgeschneiderte Versicherungen, profitieren von kompetenter Beratung – und das alles aus einer Hand. Neu im Angebot ist dabei Mitglieder-Plus: Hier hält die R+V exklusiv für Teilhaber der Vereinten Volksbank Mehrwerte bereit bei der Hausrat-, Wohngebäude-, Haftpflicht-, Rechtsschutz- und Unfallversicherung. Denn zusätzlich zum attraktiven Mitgliederbeitrag erhalten Anteilseigner die Möglichkeit, bei gutem Schadenverlauf jedes Jahr bis zu zehn Prozent der gezahlten Versicherungsbeiträge zurück zu bekommen.

Exklusiv versichert und bis zu **10 %** Rückerstattung!

Hier klicken und informieren!

STRAHLENDE GEWINNER IM BLITZLICHT

Einmal ein Foto-Shooting inklusive Styling: Genau diesen Traumpreis gab es im Mittelpunkt, dem Mitgliedermagazin der Vereinten Volksbank, zu gewinnen.



Karin Keßler aus Dorsten und Judith Wenker aus Kirchhellen

Sie hatten das Gewinnspiel fast vergessen. Dann kam der Anruf von der Mittelpunkt-Redaktion: „Ich konnte es kaum glauben, dass ich gewonnen habe“, erzählt Karin Keßler. Auch Judith Wenker war begeistert, dass die Glücksfee ihren Namen gezogen hat. Aber jetzt hieß es erst einmal auf besseres Wetter warten. So ein Shooting macht man schließlich nicht so oft, dann soll auch die Sonne scheinen. Nicole Gerding von der Blende79 meldet sich ein paar Wochen später, um einen Termin für den großen Tag zu vereinbaren. Die Vorfreude ist riesig – nicht nur auf ein normales Fotoshooting. Nein, es gibt auch direkt noch Stilberatung und Styling dazu.

„Das war ein wundervoller Tag. Ich bin so froh, gewonnen zu haben“, schwärmt Karin Keßler und ist ganz überwältigt von den tollen Aufnahmen. Auch Judith Wenker kommt aus dem Staunen gar nicht mehr heraus: „Ich kann kaum glauben, dass ich das auf all diesen wunderschönen Fotos bin! Meine Schwester und Freundinnen haben sich riesig für mich gefreut und waren auch ein kleines bisschen eifersüchtig auf das einmalige Erlebnis!“ Als Erinnerung gab es die persönlichen Favoriten-Bilder als Geschenk. „Jedes Mal, wenn ich die Fotos betrachte, werde ich an diesen unvergesslichen Tag erinnert“, freut sich Karin Keßler von ganzem Herzen.

Mal was Neues: Unsere Immobilienwelt

Ob in den Immobilien-Schaukästen der Filialen in Dorsten, Kirchhellen und Bottrop oder auf der Homepage der Vereinten Volksbank: Wer ein Haus oder eine Wohnung sucht, findet in den Exposees von Johannes Peuler und seinem Team eine große Auswahl an Objekten.

„Als Immobilienexperte in der Region bringen wir unsere Mitglieder und Kunden in die eigenen vier Wände“, sagt der Abteilungsleiter: „Sollte nichts Passendes dabei sein, sollte man uns ansprechen. Übrigens auch, wenn Sie Ihre Immobilie verkaufen möchten.“ Aber jetzt sind die Fachleute für Haus und Wohnen selbst umgezogen. In Kirchhellen ging es eine Etage höher und zudem in die direkte Nachbarschaft zum Johann-Breuker-Platz. Vom Markt aus sieht der Besucher ein stilisiertes Haus mit Garten - weiß auf Glas und Ziegel quasi. Innen macht eine freistehende Tür den Weg frei zu freundlichem Service und kompetenter Beratung.

Diskret und hell sind die Besprechungsräume, bei einer Tasse frisch gemahlenem Kaffee oder einem cremigen Cappuccino stellt sich eine offene Atmosphäre ein. Sachlich ermitteln die Immo-Fachleute die Fakten und analysieren sie. Einfühlsam

werden dann die Ziele und Wünsche besprochen. Mieten? Kaufen? Verkaufen? Wo? Wie groß? Modern? Historisch? Wie viel soll das kosten?

Ein Gespräch, das sich lohnen wird. Denn das Immobilien-Team der Vereinten Volksbank ist von Fachleuten „zu den Besten der Branche“ ernannt worden. Die beiden Internet-Portale Immobilienscout 24 und Immowelt zeichneten die Haus- und Grundstück-Experten in diesem Jahr mit Urkunden aus. „Ihre langjährige Erfahrung, Ihre herausragenden Leistungen und die hohe

Qualität Ihres Kundenservices haben sich auch in diesem Jahr wieder gelohnt“, heißt es in der Würdigung von Immobilienscout24: „Suchende, Vermieter und Verkäufer haben Sie abermals zu den Besten ihrer Branche gekürt.“

„Unsere Kollegin und Kollegen sind verlässliche Partner in allen Fragen rund um die eigenen vier Wände“, freut sich auch Volksbank-Vorstand Ingo Hinzmann: „Wer seine Immobilie verkaufen oder vermieten möchte, findet dort genauso einen kompetenten Ansprechpartner wie alle, die ein Haus oder eine Wohnung suchen.“

Umzug, Auszeichnungen, weiter steigende Vermittlungserfolge: Die Immobilienabteilung hat erneut ein gutes Jahr erlebt und vielen Menschen den Weg frei gemacht in die eigenen vier Wände. Das werde auch ihr Weg in die Zukunft sein, freut sich Johannes Peuler: „Wir begleiten die Menschen, wenn sie sich an ganz entscheidender Stelle verändern. Deswegen wollen auch wir ständig bereit sein für Veränderungen und Neues.“ Ob per 3D-Exposé oder bei neuen Anforderungen des Gesetzgebers, ob digitale Haussuche oder Auftritt in den sozialen Medien ...



Immobilien

Volksbank

Immobilien

0,7 Prozent* für Ihre Herberge!



Jeder Mensch hat etwas, das ihn antreibt.

* Repräsentatives Beispiel¹

Nettodarlehensbetrag	250.000 Euro
Gebundener Sollzins	0,70 % p. a.
Sollzinsbindung	10 Jahre
Beleihungsauslauf bis 60 % der Bewertungsgrundlage	
Grundbuchkosten Sicherheit	535 Euro
Effektiver Jahreszins	0,72 % p. a.
Zu zahlender Gesamtbetrag	270.779,05 Euro
Vertragslaufzeit	23 Jahre 1 Monat
Höhe der monatlichen Rate	979,19 Euro
Anzahl der Raten	277

¹ Stand: 21.10.2019; Bonität vorausgesetzt. Der Immobilien-Verbraucherdarlehensvertrag ist durch ein Grundpfandrecht zu besichern. Anbieter (Darlehensgeber): Vereinte Volksbank eG, Südwall 23-25, 46282 Dorsten.

Wir machen den Weg frei.

Vereinte
Volksbank

