

Sonderveröffentlichung September 2015

LOKAL *lust*

WIRTSCHAFT & BERUF DORSTEN, HALTERN AM SEE
UND MARL

VON-KETTELER-SCHULE

**„ECHT
LECKER“**

Keramiker Detlef Kunen

**Ein Opernhaus
zum Geburtstag**

mensing

**Die etwas andere
Philosophie**

Sonderthema Wohnen

Alles rund ums Heim



**Darum kümmert sich
mein Vertrauensmann!**

Die Bei-Ärger-für-Sie-da-
Versicherungen der LVM.

Christian Holtrichter

Hervester Str. 22
46286 Dorsten
Telefon (02369) 81 13
info@holtrichter.lvm.de

LVM
VERSICHERUNG

Ein Magazin von

RSW media
Menschen erreichen.

Jetzt auch auf



www.lokallust.de

geburtshilfe

im KKRN Katholisches Klinikum
Ruhrgebiet Nord

Einladung

zum Infoabend für werdende Eltern
mit anschließender Kreißsaalführung

Jeden dritten Dienstag
im Monat, um 19.00 Uhr
im St. Elisabeth-Krankenhaus Dorsten

Jeden letzten Montag
im Monat, um 17.30 Uhr
im St. Sixtus-Hospital Haltern am See

St. Elisabeth-Krankenhaus
Konferenzraum, Ebene 2
Pfr.-Wilhelm-Schmitz Str. 1
46282 Dorsten
Telefon 02362 29-0

St. Sixtus-Hospital
Cafeteria
Gartenstr. 2
45721 Haltern am See
Telefon 02364 104-0



Wir freuen uns auf Sie.
Chefarzt Dr. med. Stefan Wilhelms und sein Team



Was heißt eigentlich Wirtschaft?

„Wirtschaft oder Ökonomie ist die Gesamtheit aller Einrichtungen und Handlungen, die der planvollen Befriedigung der Bedürfnisse dienen. Zu den wirtschaftlichen Einrichtungen gehören Unternehmen, private und öffentliche Haushalte, zu den Handlungen des Wirtschaftens Herstellung, Absatz, Tausch, Konsum, Umlauf, Verteilung und „Recycling“/„Entsorgung“ von Gütern. Solche Zusammenhänge bestehen zum Beispiel auf welt-, volks-, stadt- und betriebswirtschaftlicher Ebene.“

Dieses Zitat habe ich aus dem Online-Lexikon Wikipedia abgeschrieben. Nun wissen wir endlich, was Wirtschaft bedeutet. Na ja, als wir uns vor Jahren entschlossen haben, einmal im Jahr ein Wirtschafts-Spezial zu produzieren, haben wir uns diese Weisheit aus einem Lexikon natürlich nicht auf unsere Fahne

geschrieben. Wirtschafts-Spezial ist für uns der Blick über die Schulter von Leserinnen und Lesern, die unternehmerisch tätig sind. Das ist für uns interessant und für Sie hoffentlich auch.



Und im vergangenen Jahr haben wir dieses Spezial ergänzt um die Sonderthemen Ausbildung und Wohnambiente. Dies war ein guter Schritt, wie wir von unseren Lesern gehört haben. Und das Thema Wohnen muss ja wohl auch jeden interessieren bei der Angebotsvielfalt. Jetzt hat in unserer Nachbarschaft nämlich ein neues, sehr gros-

ses Möbelhaus eröffnet. Das x-te in der Region Rhein und Ruhr. So gesehen müssen ja Möbel in einer Menge verkauft werden, wie man es sich kaum vorstellen kann. Auch wenn hier einige Millionen Menschen leben, ist für mich persönlich die Anzahl der Möbelhäuser jedoch nicht nachvollziehbar, zumal die Angebote häufig nahezu identisch sind. Nun gut, sehen wir es einmal positiv: wer Möbel sucht, findet quasi vor der Haustür eine große Auswahl.

Die Lokallust finden Sie hingegen meist in Ihren Briefkästen, das ist unsere besondere Leistung für Sie. Wir wünschen einmal mehr viel Spaß mit unserem aktuellen Wirtschafts-Spezial.

Jürgen Rustemeyer
Jürgen Rustemeyer

Inhaltsverzeichnis



Planungsbüro
Kemper
**Kompetenz,
Teamgeist,
Verlässlichkeit,
Tradition und
Weitsicht** Seite 4



sector27
Das passende Werkzeug
Seite 6



mensing
**Die etwas andere
Philosophie**
Seite 8



Jobcenter Kreis Recklinghausen
Attraktives Fördermodell Seite 12



Wohnen Spezial
Alles rund ums Heim Seite 14

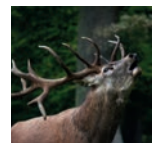
Ausbildung
**Die Erfolgsgeschichte
des dualen Studiums**

Seite 21



von Ketteler-Schule
„Echt lecker“

Seite 24



Automobilgruppe
Körper
**Der neue GLE
und GLC und ein
Jagd-Sonntag
mit Stern!** Seite 26



Rätselseite
**Das Rätsel
zum Knobeln**
Seite 28



Keramiker Detlef Kunen
**Ein Opernhaus
zum Geburtstag**

Seite 30

Lüning. Persönlich, schnell, individuell.

LÜNING
Industriegase & Spedition

Ihr Partner für alle Gase...

- Propangas
- Treibgas
- Campinggas
- Sauerstoff
- Acetylen
- Schweißargon
- med. Sauerstoff
- Stickstoff
- Formiergas
- Mischgas

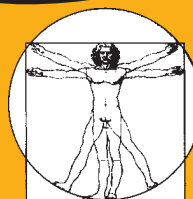
**WIR FÜHREN AUCH
BALLONGAS**



Buerer Straße 374 | 46282 Dorsten | Tel. 02362 - 222 15 | www.willy-luning.de

Sanitätshaus Schwanz

Meisterbetrieb



Inh. Elmar Schwanz

- Technische Orthopädie
- Orthesen
- Prothesen • Reha
- Bandagen
- Einlagen

Hausbesuche

Zertifiziert nach ISO DIN EN 9001,
ISO 13485: 2009

Klosterstraße 4 · 46282 Dorsten · Tel. 02362/22 800
Fax 02362/97 00 62 · info@sanitaetshaus-schwanz.de
Öffnungszeiten: Montag - Freitag 9.00-13.00 Uhr und 14.00-18.00 Uhr
Jeden ersten Samstag im Monat 9.00-13.00 Uhr



Projekt Ruhrlandklinik Essen



Kompetenz, Teamgeist, Verlässlichkeit, Tradition und Weitsicht

*Das Planungsbüro Kemper
ist 25 Jahre jung*

Viel geschehen ist in den letzten 25 Jahren, ein Rückblick auf sämtliche Projekte des Planungsbüros Kemper ist kaum mehr möglich, zu viele sind es geworden, was bleibt sind Erinnerungen ... und große Freude auf die Zukunft.

Erinnerungen, wie Bruno Kemper und seine Mitarbeiter Hellweg Berlin aufs Dach gestiegen sind

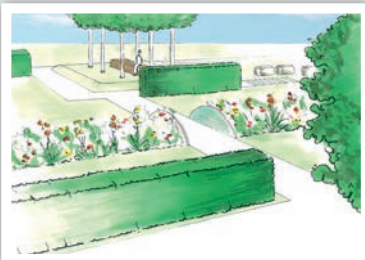
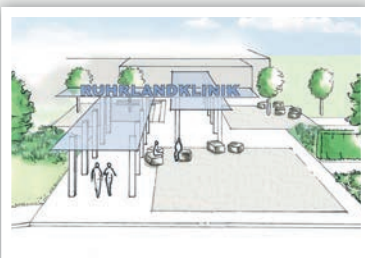
und auf dem Bauplatz einen Sportplatz entworfen und realisiert haben oder die Gestaltung des Besucher- und Patientenparks sowie der Neubau des Parkdecks des Westdeutschen Lungenzentrums der Uniklinik Essen. Weiterhin das Meistern der besonderen Anforderungen im Spezial-Tiefbau auf dem ehemaligen Zecheenge-

lände Zeche Crone Dortmund, wo es galt, die bis zu 700 Meter tiefen Schächte zu sichern, damit das Gelände bebaut werden kann.

Selbstverständlich ist das Team auch in Dorsten nicht untätig, das Nahversorgungszentrum Dorsten Händelstraße, welches aktuell im Bau ist, wurde durch das Landschaftsarchitekturbüro geplant.

Der Freiraumplaner und sein Team bedenken bei Ihrer Planung grundsätzlich die Bedürfnisse des Menschen unter Berücksichtigung der sozialen, kulturellen, funktionalen, ästhetischen sowie wirtschaftlichen und ökologischen Aspekte.

Der sportlich engagierte Visionär setzt ganz bewusst auf Tradition



25 Jahre

Planungsbüro Kemper

Freiraumplanung
Landschaftsplanung
Straßen- und Tiefbauplanung





und Weiterentwicklung, immer im Blick das Fortbestehen seines Planungsbüros. Immerhin sind seine Mitarbeiter auch schon Ewigkeiten dabei und das liegt insbesondere an dem familiären und wertschätzenden Umgang miteinander.

Das Planungsbüro betreut Projekte in ganz Deutschland, vom Norden bis zum Süden, überall ein Fleckchen Erde, dass das Büro des Landschaftsarchitekten realisiert hat.

Die Palette des Landschaftsarchitekten und seiner Mitarbeiter reicht von Freiraumplanung über Ingenieurbauwerksplanung bis hin zur Landschaftsplanung, nicht nur öffentliche, gewerbliche und

industrielle Objekte werden durch Bruno Kemper und sein Team entworfen, gestaltet, realisiert und fachkundig begleitet. Auch Hausgärten jeglicher Fassung finden hier ihren Ursprung, immer im Sinne des Kunden unter den gegebenen Umständen.

25 Jahre Landschaftsarchitekturbüro, immer „auf Achse“ quer durch die Republik, wird es da nicht Zeit, an sich zu denken? Doch, sagt Bruno Kemper, der Grundstein hierfür ist gelegt, Sohn Bennet steht kurz vor seiner Masterarbeit und arbeitet sich seit geraumer Zeit in das Büro ein, das gesamte Team stellt eine Einheit dar und wird weiterhin mit viel Engagement die Arbeit fortführen,



wenn ich mich zur Ruhe setze. Nicht nur hierfür hat Bruno Kemper den Grundstein gelegt, sondern auch ganz pragmatisch: Seit August wird das eigene Bürogebäude gebaut, in Zusammenarbeit mit der WinDor war schnell

das optimale Grundstück gefunden, der Einzug ist für Anfang des kommenden Jahres geplant. Bruno Kemper hinterlässt Spuren, nicht nur in Dorsten. Wir wünschen weiterhin viel Erfolg.

**Wir gratulieren der Geschäftsleitung
sowie dem gesamten Team vom Planungsbüro Kemper
zum 25-jährigen Betriebsjubiläum.**



KIA MOTORS
The Power to Surprise™

Automobile
BAUMANN

Automobile Baumann GmbH

Marler Str. 131a • 46282 Dorsten

Tel.: 0 23 62 / 9 92 90

www.automobile.de



Automobile
SPRUNGMANN
EIN UNTERNEHMEN DER MOHAG GRUPPE

MOHAG Automobile Sprungmann GmbH

Marler Str. 135 • 46282 Dorsten

Tel.: 0 23 62 / 9 77 90

www.mohag.de

DAS PASSENDE WERKZEUG

von Fritz Schaefer

Christoph Hundenborn ist Geschäftsführer der IT-Firma sector27 an der Storchsbaumstraße. Zu Hause ist sector27 im Dorstener Mittelstand – das Unternehmen betreut aber auch große Konzerne.

Schon während der Schulzeit wurde der Handel mit Computern für Christoph Hundenborn zum Stecknagel. „Die Computertechnik war ein neuer und spannender Bereich, das hat mich fasziniert“, sagt er. Mit dem Verkaufen und Handeln erging es ihm ähnlich.

In den Sommerferien arbeitete er in zwei Computerläden in Dorsten und

Haltern, er half, den ersten EDV-Raum in seiner Schule (Gymnasium Petrinum) einzurichten und gab den Lehrern Schulungen. „Im Kinderzimmer, oder besser gesagt, im ersten kleinen Büro“, erzählt er.

Christoph Hundenborns Karriere begann 1992: Bereits als 18-Jähriger verkaufte er Computer an Privat- oder Geschäftskunden. Sein Unternehmen lief über den Gewerbeschein der Mutter.

„Damals habe ich viele Dorstener Gewerbetreibende angeschrieben und gefragt, ob sie sich ihren ersten Computer kaufen wollen“, erinnert sich Hundenborn. Das Geschäft florierte.

In der Folge konnte Hundenborn als Auszubildender im Gewerbe seiner Mutter weiterhin selbständig arbeiten und parallel dazu an der FOM (Hochschule für Ökonomie und Management) studieren.

Nach dem Studium war klar: Mit seiner Computerfirma war er auf dem richtigen Weg. Denn das Unternehmen, das noch immer über den

Gewerbeschein seiner Mutter lief, entwickelte sich bis ins neue Jahrtausend stetig weiter. Mehr Kunden, mehr Mitarbeiter.

„Bei 1,5 Millionen Mark Umsatz war es noch immer meine Mutter, die die Papiere unterschrieb“, erzählt Hundenborn.

Während der frühen Berufstätigkeit lernte Christoph Hundenborn seinen Geschäftspartner Harald Kiy kennen. Dieser gründete 1998 die „sector27 Systemtechnik Kiy GmbH“, an der sich Christoph Hundenborn beteiligte. 2001 wurde die Hundenbornsche Einzelfirma integriert. Das gemeinsame Unternehmen „sector27“ war geboren.

„Hinter dem Namen versteckt sich ein technisches Detail aus der ISDN-Zeit“, erklärt Hundenborn. „Sector27“ ist der Kunstname für den Einwahlknoten, dessen Zentrum Dorsten damals war.“

Hundenborn sieht sich selbst eher als Kaufmann, obwohl er, wie sein Geschäftspartner Harald Kiy, auch die komplette technische Ausbildung genossen hat. Das umfassende Wissen kommt dem Dorstener beim Vertrieb, bei der Planung und der Konzeptionierung zugute.

Heute hat die IT-Firma von der Storchsbaumstraße vier Aufgabenbereiche: Die klassische Infrastruktur (PCs und Server), die Telekommunikation (Verschlüsselung von Mobiltelefonen), das Hosting (ein Rechenzentrum zur Datenspeicherung) und die Erstellung von Internetseiten und Softwareanwendungen.

„Der Fokus liegt aber auf der persönlichen Kundenbetreuung“, sagt Hundenborn. Er und seine 38 Mitarbeiter kümmern sich vor Ort um die EDV-Bedürfnisse von Dorstener

Unternehmen wie zum Beispiel der WINDOR.

Der Mittelstand ist die Hauptzielgruppe des Unternehmens. „Viele Gewerbetreibende aus der Dorstener Umgebung treten an uns heran, damit wir IT-Lösungen für sie erarbeiten“, erzählt Hundenborn. „In Sachen Telekommunikation betreuen wir allerdings auch große Konzerne.“ Wichtig ist für Hundenborn trotzdem nur das Ergebnis, unbedeutend die Größe des Unternehmens. „Die Probleme sind überall die gleichen“, weiß Hundenborn. „Deshalb denken und arbeiten wir so, als ob wir Bestandteil der Kundenfirma wären.“

Die EDV sei ein Werkzeug, das es für den Kunden richtig auszuwählen gelte. „Kein Handwerker braucht einen vergoldeten Hammer“, sagt Hundenborn, „er braucht etwas Robustes, etwas Zuverlässiges.“

Nach diesem Leitsatz funktioniert auch das neueste Projekt, an dem u.a. die beiden Geschäftsführer Hundenborn und Kiy beteiligt sind: Das „Quarzhaus“. Die ehemalige Hauptverwaltung der Westdeutschen Quarzwerke Dr. Müller GmbH wurde zum modernen Bürogebäude umgebaut. Das Ergebnis ist ein „Coworking Space“ mit 50er-Jahre-Charme. Hier können sich Geschäftsleute auf Monats-, Tages- oder sogar Stundenbasis einen vollausgestatteten Arbeitsplatz (Einzel- oder Großraumbüro) mieten, Konferenzen veranstalten und gemeinsam arbeiten. Die ersten Mietverträge sind schon unterschrieben, am 9. Oktober wird das Quarzhaus eröffnet.



FORD GEWERBEWOCHEN

bei der MOHAG Automobile Sprungmann GmbH

Top Konditionen vom 1. bis zum 31. Oktober 2015

Im Mittelpunkt der bundesweiten, vom 1. bis einschließlich 31. Oktober laufenden Aktionswochen, die bei Ford schon eine lange Tradition haben und die sich an alle Gewerbetreibenden richten, steht ein Finanzierungsangebot mit einem effektiven Jahreszins ab 0,00 Prozent. Dieser gilt für fast alle Pkw- und Nutzfahrzeug-Baureihen. Der günstige effektive Jahreszins, keine Anzahlung, niedrige Monatsraten und der Umstand, dass auch keine Laufzeit- oder Kilometerbeschränkungen bestehen, reduzieren laut Ford die Fahrzeugfixkosten deutlich und tragen zur Erhöhung der Liquidität bei. „Das ist besonders interessant für Firmen mit kleinen und mittelgroßen Fuhrparks“, so Thomas Grosse-Frintrop, Ansprechpartner für gewerbliche Kunden bei der MOHAG Automobile Sprungmann GmbH. Zusätzlich

bieten die teilnehmenden Ford-Partnerbetriebe für ausgewählte Pkw-Baureihen (Focus, C-Max, S-Max, Mondeo und Galaxy) Flatrate-Full-Service-Angebote zum Nulltarif an (Voraussetzung: Laufleistung 15.000 Kilometer/Jahr bei einer Laufzeit von 36 Monaten). Die Angebote gelten bei Vertragsabschluss im Zeitraum 1. bis einschließlich 31. Oktober. „Die während der Ford-Gewerbewochen angebotenen attraktiven Finanzierungsangebote sind ideal zugeschnitten auf Anforderungen von Handwerksbetrieben sowie Betreibern von Pflegediensten“, ergänzt Grosse-Frintrop. Seit 2008 ist Thomas Grosse-Frintrop der kompetente Ansprechpartner für den gewerblichen Kundenbereich bei der MOHAG Automobile Sprungmann GmbH. „Gerne erstelle ich für jeden Kunden ein ganz individuelles Ange-



bot“, weiß der Automobilfachverkäufer um die unterschiedlichsten Ansprüche seiner Kunde. Vereinbaren Sie doch einfach einen persönlichen Beratungstermin für ein unverbindliches Angebot. Thomas Grosse-Frintrop ist unter der Rufnummer 02362/9779-16 oder per E-Mail an tgrosse@mohag.de erreichbar.

Weitere Informationen unter www.ford.de



Thomas Grosse-Frintrop

Typisch Ford:
100 % Effizienz, 0 % Zinsen¹⁻³
Ford Gewerbewochen vom 1. bis 31. Oktober 2015

FORD TRANSIT LKW BASIS

ESP, Beifahrer-Doppelsitz, Seitenwandverkleidung, halbhoch, 4-fach verstellbarer Fahrersitz

Günstig mit 47 monatl. Finanzierungsraten von

€ 229,-^{1,2,3}

Unser Kaufpreis (inkl. Überführungskosten)	25.300,- €
Laufzeit	48 Monate
Gesamtlauflistung	60.000 km
Sollzinssatz p.a. (gebunden)	0,00 %
Effektiver Jahreszins	0,00 %
Nettodarlehensbetrag	21.300,- €
Anzahlung	4.000,- €
Gesamtdarlehensbetrag	21.300,- €
47 Monatsraten à	229,- €
Restrate	10.537,- €



MOHAG
Automobile Sprungmann GmbH
www.mohag.de

MOHAG Automobile Sprungmann GmbH

46282 Dorsten · Marler Straße 135 · www.mohag.de

Ihr Nutzfahrzeugspezialist, Herr Grosse-Frintrop: Telefon 02362 9779-16

¹Ein Finanzierungsangebot der Ford Bank, Niederlassung der FCE Bank plc, Josef-Lammerting-Allee 24-34, 50933 Köln, erhältlich als Klassische Finanzierung, Systemfinanzierung und Ford Auswahl-Finanzierung. Angebot gilt bei verbindlicher Kundenbestellung und Abschluss eines Darlehensvertrags vom 01.10.2015 bis 31.10.2015 und nur für Gewerbetreibende (ausgeschlossen sind Großkunden mit Ford Rahmenvertrag). Das Angebot stellt das repräsentative Beispiel nach § 6a Abs. 3 Preisangabenverordnung dar. ²Ford Transit Kastenwagen LKW Basis 290 L2 Frontantrieb 2.2l TDCi 74 kW (100 PS). ³Gilt für alle Ford Pkw außer Ford EcoSport First Edition, Ford EcoSport Limited Edition, Ford Focus Electric, Ford Mustang, gilt für alle Ford Nutzfahrzeuge außer Ford Ranger sowie alle Modelle, die durch die Westfalia Mobil GmbH umgebaut werden.

Abbildung zeigt Wunschausstattung gegen Mehrpreis.



mensing

die etwas andere Philosophie

Mit seinen Modehäusern in Bottrop, Detmold, Kleve, Lingen, Rheine, Wesel und Dorsten ist Mensing an diesen Standorten nicht mehr aus den Innenstädten wegzudenken. Unter dem Slogan „Modehaus Mensing - Gut sehen Sie aus“ wird attraktive Mode für die ganze Familie und jeden Anlass geboten.

Doch nur mit einem tollen Haus kann man Kunden heute nicht mehr in die Geschäfte locken. Was macht Mensing eigentlich aus? Wo liegen die kleinen Geheimnisse für den großen Erfolg vor Ort? Wir sprachen mit Store-Manager Stephan Reken und ließen uns ein wenig über die Philosophie bei Mensing aufklären.

Lokallust: Mit sieben Häusern von Detmold bis Kleve ist Mensing eine der größten Modehausketten. Andere Filialisten sind in den Städten stark umsatzorien-

tiert unterwegs. Die Philosophie von Mensing scheint eine ganz andere zu sein.“

Stephan Reken: „Richtig, wir wollen nicht als Filialist gesehen werden, ganz im Gegenteil, Mensing strebt in und mit den Städten in denen wir vertreten sind ein starkes Miteinander an. Das ist bei den Filialisten sicherlich anders, bei Mensing allerdings ein Teil der Philosophie.“

Lokallust: „Das heißt, Ihre Tätigkeiten als 2. Vorsitzender der Dorstener Interessengemeinschaft Altstadt, als enga-

giertes Mitglied im Lions Club Dorsten Hanse oder auch als Antreiber und Ideengeber des Lichterfestes ist im Hause Mensing gern gesehen?

Stephan Reken: „Genau, es ist ausdrücklich erwünscht, dass sich die Store-Manager vor Ort engagieren. Ich bin doch auch ein Bürger dieser Stadt und es ist doch selbstverständlich, dass ich mich in meiner Heimatstadt, ob privat oder beruflich, engagiere.“





Lokallust: „Auch aus unserer Sicht ist es wichtig, dass sich Mitarbeiter größerer Arbeitgeber und natürlich auch die Führungskräfte vor Ort engagieren. Ein gesundes Maß an Lokalkolorit hat noch keinem Unternehmen geschadet.“

Stephan Reken: „Richtig! Wir suchen ganz bewusst Nähe und Verbindung zu den Menschen der jeweiligen Stadt. Wir versuchen bereits mit unseren Stores Lokalkolorit zu zeigen. Mit unserem Dorstener Haus, welches es als Best-Practice-Referenz in das Buch „Läden 2010“ (die 100 besten Neueröffnungen) geschafft hat, haben wir diesen Weg erstmals eingeschlagen. Wir wurden in einem Atemzug genannt mit Eröffnungen in Mailand, Paris, London und auch New York. Die Kassenrückwand zielt das Bild des alten Rathauses am Marktplatz

und in Anlehnung an die olympischen Erfolge der heimischen Ruderer haben wir den Rolltreppenbereich mit einem Boot geschmückt und aus Rudern attraktive Warenträger bauen lassen. Und ein ganz wichtiger Faktor für Lokalkolorit sind auch die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Der überwiegende Teil unserer mehr als 60 Angestellten kommt aus Dorsten.“

Lokallust: „Sie bieten dem Kunden Mehrwerte in Form von Einkaufserlebnissen die weit über das reine Verkaufen hinaus gehen. War Dorsten nach dem Umbau das Vorzeigehaus im Unternehmen?“

Stephan Reken: „Wir möchten nicht nur der Einkaufstempel sein, vielmehr als Treffpunkt innerhalb der Stadt gesehen werden. Das haben wir geschafft, die Menschen beziehen uns ähnlich wie den Marktplatz

bei ihrer samstäglichem Einkaufstour mit ein. Mensing sieht anders aus, selbst die einzelnen Mensing-Häuser sind eigene Welten und kein Haus gleicht dem anderen und Dorsten war auf jeden Fall der Vorreiter.“

Zuletzt haben wir das Erdgeschoss in Bottrop umgebaut. Bottrop steht für Bergbau und Industriekultur. Das haben wir ganz bewusst aufgenommen. Das Bottroper Wahrzeichen, der Tetraeder, spielt die Hauptrolle in der Inszenierung. Ein Förderturm bildet den optischen Übergang zwischen zwei Abteilungsbereichen und als Treff- und Erholungspunkt haben wir uns für eine ruhrgebiets-typische „Trinkhalle“ entschieden. In den ersten Wochen nach der Eröffnung bedankten sich Kundinnen und Kunden für das neue Einkaufserlebnis mit lokalem Bezug.

Lokallust: „Eine letzte Frage. In Dorsten haben Sie auch im Untergeschoss mit dem Hot Spot ein besonderes Projekt geschaffen. Die erste Idee

war damals aber doch auch eine andere?“

Stephan Reken: „Wir hatten damals die Idee einer Unterwasserwelt und stellte diese meinen jugendlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern vor. Doch die wünschten sich etwas ganz anderes, etwas mit Esprit. Hollywood, Baywatch, Walk of Fame und American Dream standen bei ihnen auf der Wunschliste. Zusammen mit der Geschäftsleitung entstand dann die Idee des heutigen Hot Spots. Wer könnte es besser wissen als unsere eigenen Jugendlichen, was sich die jüngere Käuferschicht heute

unter einer coolen Abteilung vorstellt. Der Hot Spot kommt bei den jungen Menschen in Dorsten super an, ist absolut Hip.“

Lokallust: „Herzlichen Dank für das Interview. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg als Storemanager bei Mensing und für Ihr soziales Engagement.“



mensing



DYNAMISCHER AUFTRITT: ERSTE FOTOS DES NEUEN KIA SPORTAGE



Mehr Stil.

Der neue Kia Rio



The Power to Surprise

Sieht bestens für Sie aus: der neue Kia Rio mit 7-Jahre-Kia-Herstellergarantie. Und mit einer Ausstattung, die besonderen Ansprüchen genügt.

- KLIMAAANLAGE • Bordcomputer
- ZV mit Funkfernbedienung
- elektrische Außenspiegel
- 6 Airbags • ESP • TCS
- Tagfahrlicht • u.v.m.

Ab
€ 9.990,-

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 8,5 – 3,5; außerorts 5,0 – 3,1; kombiniert 6,3 – 3,3. CO₂-Emission: kombiniert 147 – 86 g/km. Nach dem vorgeschriebenen Messverfahren (VO/EG/715/2007 in der aktuellen Fassung) ermittelt. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Gerne unterbreiten wir Ihnen Ihr ganz persönliches Angebot. Besuchen Sie uns und erleben Sie den neuen Kia Rio bei einer Probefahrt.

Automobile
BAUMANN

Automobile Baumann GmbH
Marler Str. 131a • 46282 Dorsten
Tel.: 02362/99290 • Fax: 02362/27678
info@automobile-baumann.de
www.kia-baumann.de

* Gemäß den jeweils gültigen Hersteller- bzw. Mobilitätsgarantiebedingungen und den Bedingungen zum Kia-Navigationskarten-Update. Einzelheiten erfahren Sie bei Ihrem Kia-Vertragshändler.



Die vierte Generation des Kompakt-SUVs – in Europa der Bestseller der Marke – feiert auf der IAA Premiere

Kia Motors hat die ersten offiziellen Fotos des neuen Kia Sportage veröffentlicht, der auf der Frankfurter IAA (Publikumstage: 19. bis 27. September) erstmals der Öffentlichkeit vorgestellt wird. Die vierte Generation des Kompakt-SUVs, der in Europa das meistverkaufte Kia-Modell ist, zeigt kraftvolles, modernes Außendesign, das aus jeder Perspektive Dynamik und Agilität ausstrahlt. Inspiriert durch den Kontrast von glatten Flächen und scharfen Kanten bei modernen Kampffjets kreierten die Kia-Designer eine harmonische Optik, die auf der Spannung von markanten, klar definierten Charakterlinien und glatten Oberflächen basiert.

Die auffälligste Veränderung zeigt der neue Kia Sportage im „Gesicht“. Während beim bisherigen Modell der Kühlergrill und die Frontscheinwerfer eine integrierte Einheit bilden, sind die Scheinwerfer nun höher und weiter hinten positioniert,

am Übergang der stark konturierten Motorhaube zu den kraftvoll geformten Radhäusern. Der breitere und tiefer ansetzende Kühlergrill in Form der „Tigernase“ – durch die der Sportage sofort als Kia zu erkennen ist – gibt dem unteren Bereich der Frontansicht größeres Gewicht und dem Kompakt-SUV damit ein insgesamt eindrucksvolleres, stabileres Erscheinungsbild.

In der Seitenansicht bewahrt der neue Kia Sportage die dynamische Silhouette des bisherigen Modells, zeigt aber ein noch athletischeres, energischeres Profil. Dazu tragen vor allem die stark geneigten A-Säulen die zum Heck leicht abfallende Dachlinie, der längere Überhang vorn und der kürzere hinten sowie der längere Radstand bei.

Am Heck betont das horizontal ausgerichtete Design von Linien und Oberflächen die Breite des Fahrzeugs und verleiht dem Kompakt-SUV damit ein



Auch im Innenraum überzeugt der neue KIA Sportage mit guter Übersicht und Funktionalität.

noch standfesteres Auftreten. In Anlehnung an die 2013 vorgestellte Sportwagen-Studie Kia provo sind die schmalen Rückleuchten – die sich bis weit in die Seitenansicht ziehen – durch eine dezente, aber charakteristische Zierleiste miteinander verbunden. Die Blinkleuchten und die Rückfahrscheinwerfer sind als separate Einheit unten in den

Heckstoßfänger integriert, was ebenfalls die Breite der Fahrzeugbasis und die Stabilität des Hecks unterstreicht. Entwickelt wurde das Design des neuen Kia Sportage unter Leitung des europäischen Kia Designzentrums in Frankfurt mit Unterstützung aus den Designzentren in Namyang in Korea und in Irvine im US-Bundesstaat Kalifornien.



In der Seitenansicht ist der neue KIA Sportage athletischer und energischer als sein Vorgänger.

Der Große unter den Kleinen.

7 JAHRE
KIA
GARANTIE



Der neue Kia Picanto



The Power to Surprise

7-Jahre-Kia-Herstellergarantie* • Bordcomputer • Lenkrad höhenverstellbar • Berganfahrhilfe • 6 Airbags • Elektronische Stabilitätskontrolle (ESC) • Stoßfänger in Wagenfarbe • u. v. a.

ab
€ 8.990,00

Kraftstoffverbrauch in l/100 km: innerorts 7,1–5,5; außerorts 4,6–3,8; kombiniert 5,6–4,4. CO₂-Emission: kombiniert 130–102 g/km. Nach dem vorgeschriebenen Messverfahren (VO/EG/715/2007 in der aktuellen Fassung) ermittelt. Abbildung zeigt Sonderausstattung.

Gerne unterbreiten wir Ihnen Ihr ganz persönliches Angebot. Besuchen Sie uns und erleben Sie den neuen Kia Picanto bei einer Probefahrt.

Einer der größten KIA-Händler in Deutschland

Verkauf und Verwaltung:
45711 DATTELN · Castroper Str. 349
Tel. 02363/62453

Service und Lackiercenter:
45711 DATTELN · Höttingstr. 99
Tel. 02363/1632

Gebrauchtwagencenter:
45711 DATTELN · Wittener Str. 64
Tel. 02363/360608

www.automobile-engbert.de

**AUTOMOBILE
ENGBERT**

*Max. 150.000 km. Gemäß den gültigen Garantiebedingungen. Einzelheiten erfahren sie bei uns.

Arbeitgeber im Fokus:

Attraktives Fördermodell beim Jobcenter Kreis Recklinghausen



Das Förderprogramm

Das Jobcenter Kreis Recklinghausen beteiligt sich aktiv an dem Programm des Bundesministeriums für Arbeit und Soziales (BMAS) zur Bekämpfung von Langzeitarbeitslosigkeit.

Angeboten wird Unternehmen – neben der Vermittlung von Arbeitnehmern – eine kontinuierliche, intensive und passgenaue Unterstützung.

Langzeitleistungsbezug ist eine zentrale Herausforderung im Kreis Recklinghausen. Ziel ist es, Arbeitssuchende, die bislang weit vom Arbeitsmarkt entfernt waren, über besondere Hilfen und attraktive Fördermöglichkeiten in eine sozialversicherungspflichtige Beschäftigung zu vermitteln.

Ihre Chance

Geben Sie arbeitssuchenden Menschen eine neue Perspektive und profitieren Sie von einem attraktiven Förderprogramm. Arbeitgeber, die offene Stellen zu besetzen haben, erhalten über das neue ESF-Programm langfristige Lohnkostenzuschüsse. Ihre Vorteile

- individuelle Beratung
- feste Ansprechpartner
- Besetzung offener Stellen
- hohe und langfristige Beteiligung an Lohnkosten
- verlässliche Unterstützung
- stabile Beschäftigungsverhältnisse
- zusätzliche Qualifizierungsangebote

Unser Service

Sie werden zu jedem Zeitpunkt des Projektes kompetent und qualifiziert beraten.

Der Betriebsakquisiteur ist das feste Bindeglied zwischen allen Beteiligten und unterstützt Sie bei

- der Besetzung offener Stellen
- der Schaffung neuer Arbeitsplätze
- der Antragstellung

Der Jobcoach ist verantwortlich für die Entwicklung des Arbeitnehmers und seine Integration in den beruflichen Alltag.

Dabei ist er

- ständiger Ansprechpartner für den Arbeitnehmer
- kompetenter Begleiter während der gesamten Förderphase
- objektiver Vermittler bei Konflikten

VESTISCHE ARBEIT

jobcenter
Kreis Recklinghausen

Das Angebot

Unsere finanzielle Unterstützung

im Normalfall, u.a. zuvor
zweijährige Arbeitslosigkeit

Zeitraum	Zuschusszahlung
1. – 6. Monat	75 % *
7. – 15. Monat	50 % *
16. – 18. Monat	25 % *

Anschließende Nachbeschäftigungspflicht für 6 Monate

bei intensiver Unterstützung, u.a. zuvor
fünfjährige Arbeitslosigkeit

Zeitraum	Zuschusszahlung
1. – 12. Monat	75 % *
13. – 24. Monat	65 % *
25. – 36. Monat **	50 % *

Keine Nachbeschäftigungspflicht

* des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgelts ** bei unbefristetem Arbeitsvertrag

Ihre Ansprechpartner:



Heike Rommler

Betriebsakquisiteurin
Telefon: 02361 3067-126
Telefax: 02361 3067-120
heike.Rommler@vestische-arbeit.de



Mirko Homrighausen

Betriebsakquisiteur
Telefon: 02361 3067-125
Telefax: 02361 3067-120
mirko.Homrighausen@vestische-arbeit.de

Jobcenter

Kreis Recklinghausen
Kurt-Schumacher-Allee 1
45657 Recklinghausen



DIE SEAT FLOTTE.

Fuhrparklösungen nach Maß.



ab **138 €**
pro Monat¹

Der SEAT Leon ST
inkl. Business-Paket Reference

TECHNOLOGY TO ENJOY

Egal ob Gewerbekunde, Großkunde oder gewerblicher Sonderabnehmer: Bei SEAT gibt es für jeden individuellen Anspruch das richtige Fahrzeug. Mit dem SEAT Leon ST wurde ein Kombi geschaffen, der rundum beeindruckt. Seien es seine Flexibilität, seine hochmodernen Technologien oder seine Business-Pakete – mit diesem Fahrzeug erwartet Sie ein starker Partner für Ihr Unternehmen. Und das bei besonders günstigen Leasingraten und Betriebskosten. **JETZT ANRUFEN UND DAS FIRMAUTO DES JAHRES 2015² ALS TESTWAGEN ANFORDERN.**

Kraftstoffverbrauch SEAT Leon ST Reference 1.2 TSI, 63 kW (86 PS): innerorts 6,4, außerorts 4,4, kombiniert 5,1 l/100 km; CO₂-Emissionen: kombiniert 119 g/km. Effizienzklasse: B.

Kraftstoffverbrauch der abgebildeten Fahrzeuge der SEAT Flotte: kombiniert 7,1–3,4 l/100 km; CNG: kombiniert 2,9 kg/100 km; CO₂-Emissionen: kombiniert 167–79 g/km. Effizienzklassen: E–A+.



¹Der SEAT Leon ST Reference 1.2 TSI, 63 kW (86 PS), Fahrzeugpreis 16.042,02 € + Sonderausstattung 920,17 € zzgl. Überführungskosten und MwSt.: 138,00 € monatl. Leasingrate bei 36 Monaten Laufzeit und jährlicher Laufleistung von 10.000 km. Ein Angebot der SEAT Leasing, Zweigniederlassung der Volkswagen Leasing GmbH, Gifhorn Straße 57, 38112 Braunschweig, in Verbindung mit einem neuen Leasingvertrag mit der SEAT Leasing. Dieses Angebot ist nur für gewerbliche Kunden gültig. ²Firmenauto des Jahres 2015, Firmenauto 05/2015, SEAT Alhambra in der Kategorie „Maxivans“, SEAT Leon ST in der Kategorie „Bestes Importfahrzeug, Kompaktklasse“. Abbildungen enthalten Sonderausstattung gegen Mehrpreis.

AUTOHAUS BELLENDORF GMBH

Pelsstr. 35, 46244 Bottrop, Tel. 02045 41110-30
info@bellendorf.de, www.bellendorf.de

Neues Teppich-Outlet in der Marienstraße

Seit Anfang September bietet die Firma linea naturale in den ehemaligen Verkaufsräumen der Firma Biotex Deutschland an der Marienstraße 51 in Dorsten-Holsterhausen ein Teppich-Outlet an. „Der Kunde findet bei uns besonders günstige Restbestände aus unseren Kollektionswechseln und Überproduktion, sowie Sondermaße und diverse Einzelstücke aus Musterkollektionen“, so Geschäftsführerin Anke Schürholz. Das Outlet hält ein ständig wechselndes Sortiment an Naturfaserteppichen bereit, aber auch synthetische Waren, die teilweise sogar im Außenbereich verwendet werden können, findet man hier in großer Auswahl. Zum Start in die Herbst-Wintersaison liegt das Augenmerk auch auf einer

großen Auswahl an Fußmatten für Innen und Außen. Kinder-teppiche und Läufer runden das Angebot ab. Anke Schürholz ist seit vielen Jahren mit dem Carpet:Center Showroom als Beratungs- und Präsentationsraum für die individuelle Herstellung von Maßteppichen erfolgreich. „Im Showroom können wir unseren Kunden alles zeigen, was er in unserem Online-Shop finden kann. Für Viele ist es wichtig, die Ware direkt sehen und fühlen zu können. Das ist im Online-Shop nicht möglich. Im Showroom kann man dann auch noch einmal prüfen, ob die gewünschte Zusammensetzung des geplanten Teppichs auch das ist, was man sich vorgestellt hat.“ Den Einkauf, die Produktions-



Philipp (I) und seine Mutter Anke Schürholz führen den neuen Teppich-Outlet gemeinsam. Mit Philipp Schürholz geht das Familienunternehmen bereits in die fünfte Generation.

planung so wie weite Teile des Vertriebs hat Philipp Schürholz übernommen. Nach dem Studium ging es zunächst für 3,5 Jahre als Geschäftsführer in den Produktionsbetrieb nach Rumänien. Nun ist der 33-jährige

gemeinsam mit seiner Mutter Anke Schürholz in Dorsten tätig. Somit ist die Produktion und der Handel mit Teppichböden in der Familie Schürholz mittlerweile in der fünften Generation eine Leidenschaft.

Wohnen im Einklang mit der Natur

Wer beim Hausbau auf die Umwelt achtet, möchte meist auch die Innenräume natürlich gestalten. Möbel aus Naturholz eignen sich hervorragend, um ein Heim mit behaglichem Wohnkomfort und gesundem Raumklima auszustatten. Der Naturrohstoff Holz wirkt klimaregulierend: Er nimmt Feuchtigkeit auf und gibt diese bei trockener Raumluft wieder ab. Konsequenter ökologischer Maßstäbe bei der Herstellung sei-

ner Möbel setzt beispielsweise Voglauer. Die verwendeten Charakterhölzer wie Wildeiche,

Anzeige

Möbelspedition seit 1872



Kernbuche oder Nuss stammen ausschließlich aus nachhaltiger



Forstwirtschaft. Und bei der Herstellung greift das Familienunternehmen sogar auf ein eigenes Wasserkraftwerk zurück. Diese Übereinstimmung mit der Natur spiegelt sich in der Formensprache der Entwürfe wieder. Das klare Design

orientiert sich gestalterisch an der Natur, Materialkontraste aus Holz, Metall, Glas und Leder verleihen den Modellen anmutige Eleganz. Der einzigartige Holzwuchs macht aus jedem Stück ein Unikat.

Foto: txn-p

Individuell Wohnen mit Beton

Beim Bau von Wänden, Decken, Böden, Treppen und Schornsteinen oder im Garten überzeugt Beton schon seit Jahrzehnten mit seinen vielfältigen Eigenschaften. Aber der Baustoff kann noch mehr: Beton ist die solide Grundlage für individuelles Wohn- und Möbeldesign. Küchenzeilen, Waschtische, CD- und Bücherregale,

Raumteiler oder Lichtobjekte - viele attraktive Einrichtungsgegenstände lassen sich ganz auf den individuellen Geschmack abgestimmt aus Beton herstellen. Dabei sind der Kreativität keine Grenzen gesetzt, denn selbst ausgefallenste Formen lassen sich problemlos mit dem bewährten Werkstoff gießen. Auch im Materialmix mit Holz,



Durch gezielte Oberflächenveredelung mit schleifen, polieren, imprägnieren und wachen machen Wände aus Beton nicht nur optisch einen sehr angenehmen Eindruck, sondern sind auch überaus alltagstauglich. Foto: BetonBild/txn-p

Glas, Naturstein oder Metall setzt Beton hochwertige Akzente in jedem Raum. Weitere

Infos und viele Gestaltungsideen finden sich im Internet unter www.beton.org.txn-p

Natürlich schöner Essbereich

Für die meisten Menschen gehören entspannte Mahlzeiten in gemütlicher Atmosphäre zu einer gesunden Lebensweise. Ein Grund mehr, bei der Inneneinrichtung auf Holz zu setzen. Vollholzmöbel aus nachhaltiger Forstwirtschaft unterstreichen den umweltbewussten Charakter der Raumgestaltung und

schaffen zudem ein gemütliches Wohnambiente. Ökologisch verarbeitetes Holz ist schadstofffrei und seine feuchtigkeitsspeichernden Eigenschaften regulieren das Raumklima auf natürliche Weise.

Premiumhersteller Voglauer zeichnet sich hier besonders durch seine hochwertigen Voll-

holzmöbel aus ressourcenschonenden Rohstoffen aus. Die aufeinander abgestimmten Möbelserien beeindrucken durch zeitloses Design, das elegante Formen mit edlen Materialien verbindet. Beim neuen Speisenprogramm Spirit 1 steht der Esstisch im Mittelpunkt. Dazu passende Beimöbel runden das



Programm ab und lassen viel Spielraum für architektonisch hochwertige Gestaltungsideen. txn-p

Selbst online gestalten.

Wunschteppich nach Maß!



Carpet:Center

linea naturale Textildesign GmbH
Carpet:Center Showroom
Marienstr. 51 46284 Dorsten

Tel. 02362 965453

www.carpetcenter.de



Nutze die NISCHE

Wer kennt sie nicht von zuhause, die ungenutzte Nische, die Ecke in der Dachschräge, der kleine Nebenraum...

Im Möbelhaus finden Sie Schranklösungen von der Stange, oftmals nur schlechte Kompromisse.

Es gibt sie - die einzigartige Raumlösung bis ins Detail perfekt ge-

plant.

Dafür müssen Sie nicht zum Schreiner. Die preislich attraktivere Lösung hat der gutsortierte Holzfachmarkt parat.

Zunächst sollten Sie für sich die Frage beantworten, wofür der Raum genutzt werden soll, beispielsweise als Garderobe, bege-

NISCHENSCHRÄNKE...

Zechenstr. 12 - 14 • Marl
Tel.: (0 23 65) 9 67 80

Holz
Bur

NIEMAND ZU HAUSE? EINBRECHER AM WERK

95% der Einbrüche geschehen, wenn niemand daheim ist. Werden im Herbst die Tage kürzer, nutzen Einbrecher den Schutz der Dunkelheit. Da bieten sich den Tätern zahlreiche Gelegenheiten. Denn wir sind unterwegs – beruflich, mit den Kindern, zum Einkaufen oder zur Geburtstagsparty. Zwischen 14 und 22 Uhr sind viele Häuser und Wohnungen unbewohnt – mindes-

tens 70% der Einbrüche passieren in diesem Zeitfenster.

POLIZEI BERÄT

Was also kann man tun, um sein Zuhause, seine Wertsachen und seine Privatsphäre vor Einbrechern zu schützen?

„Richtiges Verhalten und mechanische Sicherheitstechnik machen

den Unterschied – dazu kann die örtliche polizeiliche Beratungsstelle kompetent informieren“, erläutert Carolin Hackemack, Geschäftsführerin des Netzwerkes „Zuhause sicher“.

So rät der gemeinnützige Verein zu Einbruchschutz nach der polizeilichen Empfehlungspraxis. Dazu gehört z. B. bei der Auswahl neuer Fenster und Türen auf die Zertifizierung als RC-2-Element (früher: WK-2) zu achten und beim Verlassen des Hauses die Haustür zweimal abzuschließen. „Selbstverständlich kann man auch vor-



handene Fenster und Türen mit Sicherheitstechnik nachrüsten“, erklärt Hackemack. Dazu steht ein ganzer Strauß an Möglichkeiten zur Verfügung. Ob Querriegelschlösser, Pilzkopfzapfen, Über-

WIR SCHAFFEN ATMOSPHÄRE

- Komplettsanierung + Ausführung aller Gewerke aus einer Hand
- Besuchen Sie unsere neu renovierte Fliesenausstellung
- Fensterbänke und Treppen aus eigener Werkstatt

FLIESEN EVERS
Tradition + Innovation seit 45 Jahren

Bahnhofstraße 16
46286 Dorsten-Lembeck
Tel.: +49 (0) 2369-77005
info@fliesen-evers.de
www.fliesen-evers.de

Gohlus **GMBH**
Gerüstbau

46514 Schermbeck
Tel.: 0 28 53 - 39 00 64
mail: info@gohlus.de
www.gohlus.de

barer Kleiderschrank, Schuhregal, HiFi-Schrank oder Bücherregal. Das Innenleben wird dementsprechend ausgelegt. Neben Regalböden und Schubkästen, gibt es einen Kleiderlift für Hemden, Krautwatten- oder Hosenauszug, den Schuhkorb und vieles mehr. Dabei ist die Gestaltung des begehbaren Kleiderschranks, oftmals in einem Nebenraum des Schlafzimmers, die Königsdisziplin.

Wenn das Innenleben hinter einer Front verborgen werden soll, wird in der Regel die Schiebetür gewählt. So kann der zur Verfügung stehende Raum maximal genutzt werden. Dabei spielt die Höhe des Raums genau so wenig eine Rolle, wie Dachschrägen oder die Tiefe von Nischen. Mit der Front wird gestaltet. Die Farbauswahl und die Möglichkeiten mit schicken Griffen Akzente

zu setzen sind enorm.

Lackierte Gläser sind das Highlight und geben dem Möbel einen exklusiven Touch. Natürlich wird oft ein raumhoher Spiegel mit eingeplant.

Die Front kann exakt in eine Dachschräge eingepasst werden.

Keine angelernte Hilfskraft, sondern ein gut ausgebildeter Fachberater kommt zu Ihnen und nimmt alle Masse und Winkel. Im

persönlichen Gespräch wird die für Ihren Raum optimale Lösung erarbeitet. Schliesslich soll sich die Schranklösung auch farblich und gestalterisch ideal mit Ihren vorhandenen Möbeln und Tapeeten ergänzen.

Bei seriösen Unternehmen ist das unverbindliche Angebot zum Festpreis selbstverständlich. Viele bereits eingebaute Referenzmöbel unterstreichen die Kompetenz.

Land[®]
nz

...UND SCHIEBETÜREN

Spenglerstr. 14a • Hamm
Tel.: (0 23 81) 97 29 00

**Riesen
Auswahl!**

fall- und Einbruchmeldeanlagen oder eine der zahlreichen anderen Sicherheitsmaßnahmen, wichtig sei, so Hackemack, dass die Produkte grundsätzlich auf ihre Einbruchhemmung nach DIN geprüft und fachgerecht montiert seien.

EINBRUCHSCHUTZ VOM FACHMANN

Für die sachkundige Umsetzung der polizeilichen Empfehlungen zum Einbruchschutz kann man in den örtlichen Schutzgemeinschaften des Netzwerkes „Zuhause sicher“ das passende Fachunter-

nehmen finden. Die Betriebe haben u. a. ihre Qualifikation in der Nachrüstung von Fenstern und Türen dem Landeskriminalamt gegenüber nachgewiesen. Daneben sind sie verpflichtet, sich einmal im Jahr fortzubilden. Einer dieser Betriebe ist die Firma Stenkamp Sicherheitstechnik, die sich in den Schutzgemeinschaften Wesel, Recklinghausen, Bottrop-Gelsenkirchen-Gladbeck und Borken mit Kollegen und der örtlichen Polizei für Einbruchschutz engagiert. „An den aktuellen Stand der Technik und die Arbeitsweise der Täter

passen wir unsere Beratung an. Gemeinsam mit unseren Kunden können wir damit ein optimales Sicherungskonzept entwickeln“, schildert Thomas Stenkamp, Inhaber von Stenkamp Sicherheitstechnik.

3 SCHRITTE ZUM SICHEREN ZUHAUSE

Gemeinsam bieten die Netzwerkpartner Eigentümern und Mietern eine Begleitung auf dem Weg zum sicheren Zuhause in drei Schritten an.

Schritt 1 - Sicherheitsberatung

bei der polizeilichen Beratungsstelle: Die Beamten informieren zu Täterarbeitsweisen, richtigem Verhalten und sinnvollen Sicherungsmaßnahmen. Im Anschluss an die Beratung können sie schriftliches Informationsmaterial und die Partnerübersicht der örtlichen Schutzgemeinschaft anbieten.

Schritt 2 - Umsetzung der polizeilichen Empfehlungen: Auf der Partnerübersicht sind die speziell geschulten Fachbetriebe der Schutzgemeinschaften, wie die Firma Stenkamp Sicherheitstechnik, verzeichnet. Sie sind in der Lage,

**Sicherheit
für Ihr zuhause.**

**Pilzkopfverriegelung
vom Fachmann!**

Stenkamp
Sicherheitstechnik • Meisterbetrieb

Pöttkamp 5 • 46514 Schermbeck • www.stenkamp.com
Schermbeck 0 28 53 / 9 16 20 • Dorsten 0 23 62 / 77 001



**HUBERT DROSTE
MALERMEISTER**

- Raum - und Fassadengestaltung
- Bodenbeläge
- Verglasung
- Wärmedämmung
- Dachbeschichtung
- Betonsanierung

Schetterstrasse 12 • 46514 Schermbeck • Tel. 02853 / 2990 • Fax 1089

Ihr Partner für individuelle Möbel und Einrichtungen

RALF BECKS

TISCHLERMEISTER

MÖBELBAU
LADENBAU
INNENAUSBAU

Bruchstr. 44
46514 Schermbeck-Gahlen
Tel.: 0 28 53 / 95 37 0
Fax: 0 28 53 / 95 37 2
Mail: ralfbecks@t-online.de
www.ralfbecks.de



für den fachgerechten Einbau geprüfter Sicherheitstechnik zu sorgen und die Empfehlungen der Polizei technisch umzusetzen.

Schritt 3 - Übergabe der Präventionsplakette: Wenn man schließlich das eigene Zuhause mit Einbruch hemmender Sicherheitstechnik und Rauchmeldern gemäß Bauordnung ausgestattet,

eine gut lesbare Hausnummer an der Hauswand angebracht und ein Telefon am Bett platziert hat, überreicht die örtliche Polizei als Partner im Netzwerk „Zuhause sicher“ die Präventionsplakette des Netzwerks. Zudem gewähren die an „Zuhause sicher“ beteiligten Versicherer einen Nachlass auf die Hausratsversicherung.

**Weitere Informationen zum Netzwerk „Zuhause sicher“
unter www.zuhause-sicher.de.**



Garten
und mehr...

Garten- und Grabpflege

Lofkampweg 61
46514 Schermbeck
Tel.: 02853/861834
Mail: info@garten-und-mehr.info



Moderne Bodenbeläge

Schwering

Zur Reithalle 83
46286 Dorsten-Lembeck

Tel. 0 23 69 / 7 60 21

Fax: 0 23 69 / 7 74 83

Mail: info@teppich-schwering.de

Öffnungszeiten:

Montags - Freitags

09:00 - 12:30 Uhr

und 14:30 - 18:00

Samstags

09:00 - 13:00 Uhr

www.teppich-schwering.de



Ehrung für HEIMING-Mitarbeiter

Wer seit über 40 Jahren in einem Betrieb tätig ist, der hat sich den Ruhestand auch verdient. Der Baumaschinenführer Georg Cosanne (Foto links) wurde nach 43 Jahren bei der Firma Heiming in Dorsten-Lembeck nun von der Geschäftsführerin Christel Heiming-Mechlinski (Foto rechts) in den Ruhestand verabschiedet. Krank sein, das kennt Georg Cosanne nicht. In seiner Zeit bei der Firma Heiming hatte er keinen einzigen Krankenschein.

Des weiteren ist auf dem Foto die ehemalige Auszubildende Sarah Hinsken (Foto Mitte) aus Lembeck zu sehen. Die nun

Festangestellte verkürzte ihre Ausbildung bei der Firma Heiming und legte die beste Prüfung zur Bürokauffrau bei der Handwerkskammer Münster ab. Nun hat Sie die Chance sich am Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks 2015 zu beteiligen. Zu diesem Wettbewerb, welcher auf Kammer-, Landes- und Bundesebene ausgetragen wird, werden alljährlich alle BESTEN aus den Gesellen- und Abschlussprüfungen aller Handwerksberufe zur Teilnahme aufgerufen. Das Team der Firma Heiming freut sich über Ihre Teilnahme und drückt ihr die Daumen!



... Ihr exklusiver Terrassen-Einrichter



Markisen · Terrassen-Dächer · Gartenmöbel
Sonnenschirme · Großschirme · Sonnensegel
Grillgeräte und Zubehör

Profitieren Sie von unserer Erfahrung – Markisen Stein steht für
Top-Qualität zu günstigen Preisen und der Service stimmt auch.

www.markisen-stein.de

Ausstellung und Büro:

An der Wienbecke 75, 46284 Dorsten · Tel.: 0 23 62 / 7 66 16
Öffnungszeiten: Mo.–Fr. 10–18 Uhr · Sa. 10–14 Uhr

Shop Essen:

Rüttenscheider Str. 135, 45130 Essen · Tel.: 02 01 / 79 88 79 20
Öffnungszeiten: Mo.–Fr. 10–13 Uhr & 14–18 Uhr · Sa. 10–14 Uhr





**Garantiert günstig!
Sofort zum mitnehmen!**

Exklusiv bei Ihrer MOHAG:

Die „to go“ Sondermodelle!




Abbildungen zeigen Wunschausstattung gegen Mehrpreis.

FORD FIESTA „to go“	FORD FOCUS „to go“
3-Türer, 7 Airbags, Zentralverriegelung, Anti-Blockier-System und vieles mehr Supergünstig als Tageszulassung für € 7.990,-¹ Upgrade Paket: Cool & Sound € 1.100,-³	5-Türer, Bordcomputer, Zentralverriegelung, Anti-Blockier-System und vieles mehr Supergünstig als Tageszulassung für € 11.990,-² Upgrade Paket: Cool & Sound € 1.100,-³

Kraftstoffverbrauch (in l/100 km nach VO (EG) 715/2007 und VO (EG) 692/2008 in der jeweils geltenden Fassung):
Ford Fiesta: 6,8 (Innerorts), 4,3 (außerorts), 5,2 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 122 g/km (kombiniert);
Ford Focus: 8,4 (Innerorts), 4,7 (außerorts), 6,0 (kombiniert); CO₂-Emissionen: 139 g/km (kombiniert).



MOHAG Automobile Sprungmann GmbH
46282 Dorsten · Marler Straße 135 · Telefon 02362 97790 · www.mohag.de

¹Privatkunden-Angebot gilt für einen Ford Fiesta „to go“ 1,25 l Motor 44 kW (60 PS). ²Privatkunden-Angebot gilt für einen Ford Focus „to go“ 1,6 l TI-VCT-Motor 63 kW (85 PS). ³Upgrade-Paket beinhaltet Klimaanlage und Radio/CD.



Ausbildungsbeauftragte Lena Lanfermann, Steuerberater Alexander Gäng, Volker Brieskorn, und Marko Gröbel, Kanzleitung der Sozietät Woltsche, Brieskorn & Partner, sowie Steuerberaterin Kathleen Schult (hintere Reihe von links) konnten am 03. August nicht nur Christian Lohmann einen bunten Blumenstrauß für seine 10-jährige Betriebszugehörigkeit überreichen. Gleichzeitig wurden die neuen Auszubildenden Pascal Gabmaier, Dennis Winter und Nina Schulte-Loh (vordere Reihe).

Drei neue Auszubildende und eine Mitarbeitererehrung in der Sozietät Woltsche, Brieskorn & Partner

Am 03. August wurde Christian Lohmann zu seiner 10-jährige Betriebszugehörigkeit gratuliert. Er begann vor 10 Jahre als Auszubildender zum Steuerfachangestellten in der Sozietät Woltsche, Brieskorn & Partner und ist heute mit der Bearbeitung von Finanzbuchhaltungen, Jahresabschlüssen und Steuererklärungen, sowie der betriebswirtschaftlichen Beratung betraut. Zeitgleich wurden in der Sozietät Woltsche, Brieskorn & Part-

ner die drei neuen Auszubildenden begrüßt. Pascal Gabmaier und Dennis Winter werden zum Steuerfachangestellten ausgebildet und Nina Schulte-Loh absolviert als duale Studentin zeitgleich ihren Bachelor of Arts an der Fachhochschule Münster. Die Steuerberater Volker Brieskorn und Marko Gröbel (Kanzleitung), sowie Kathleen Schult und Alexander Gäng freuen sich gemeinsamen mit der Ausbildungsbeauftragten Lena Lanfermann über die Verstärkung.



Dorsten • Hainichen
www.woltsche-up.de

WOLTSCH, BRIESKORN + PARTNER GBR

STEUERBERATUNG WIRTSCHAFTSPRÜFUNG WIRTSCHAFTSBERATUNG

Die Ausbildung junger Menschen ist bei uns fester Bestandteil des Kanzleikonzeptes. Daher suchen wir auch für das Jahr 2016 zwei Auszubildende für den Beruf des **Steuerfachangestellten (m/w)**, sowie einen **Auszubildenden (m/w)**, der parallel ein **duales Studium** mit dem Schwerpunkt Steuerrecht absolviert.

- Sie sollten Freude an der Kommunikation und dem Umgang mit Menschen haben,
- sich permanent weiterentwickeln wollen,
- und vor allem teamfähig sein.

Berufsanfänger werden bei uns schnell ins Team integriert, um eine harmonische und konstruktive Atmosphäre für ihre Ausbildung zu erhalten.

Wir bieten Ihnen eine qualifizierte Ausbildung mit hohen Übernahmechancen in einer modernen Kanzlei.

Interessiert?
Dann freuen wir uns auf Ihre Bewerbung!

Woltsche, Brieskorn + Partner GbR
Steuerberater/Wirtschaftsprüfer
Frau Lanfermann
Baldurstraße 80, 46284 Dorsten
Tel.: 02362/9154-0



www.woltsche-up.de

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:
RSW Media Jürgen Rustemeyer e.K.
HRA: 3497 AG Hamm, Lünerner Bahnhofstr. 26, 59427 Unna-Lünern, Tel. 02303 / 53 98 65, E-Mail: info@rswmedia.de, www.rswmedia.de, Verantwortlich für den Inhalt: Jürgen Rustemeyer (VdSP)

Redaktion: Jürgen Rustemeyer, Peter Gallin, Christian Sklenak, Jana Gohlus, Hans-Jürgen Avenath, Fritz Schäfer

Titelbild: www.fotolia.de

Fotos: Peter Gallin, Christian Sklenak, Jürgen Rustemeyer, privat und www.fotolia.de

Anzeigen: Christian Sklenak, Peter Gallin, Elke Rustemeyer, Winnie Elze, verantwortlich: Jürgen Rustemeyer, (Anschrift wie oben)

LOKAL *lust*

Es gilt Anzeigenpreisliste Nr. 2 aus 2014

Satz und Layout: Verena Hasken

Druck: Henke Rollenoffsetdruck, Brühl

Auflage: 55.000 Exemplare

Verteilung in Dorsten, Haltern am See, Marl-Polsum und Marl-Sickingmühle, Auslagen in Marl und Schermbeck.

Keine Gewähr für aufaufgefordert zugesandte Manuskripte oder Fotos. Anzeigen, Entwürfe, Konzepte und redaktionelle Beiträge sind Eigentum von RSW Media und dürfen ohne Genehmigung nicht weiterverwendet werden. Abdruck, Vervielfältigung und weitere Verwendung bedürfen der ausdrücklichen Zustimmung des Verlages. Namentlich gekennzeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Verlages und der Redaktion wieder. Eine Gewähr für die Richtigkeit der Veröffentlichung kann trotz sorgfältiger Prüfung nicht übernommen werden. Für Vollständigkeit und Richtigkeit der Angaben im Terminkalender wird keine Gewähr übernommen.



LEBT JETZT AUCH IM INTERNET!



Die Erfolgsgeschichte des dualen Studiums

Das Abitur in der Tasche und was kommt dann? Arbeitsplatz oder Studium? Der Weg einer fundierten Ausbildung ist längst umfangreicher geworden, als die in unserer knappen Einleitung. Momentan besonders beliebt ist ein duales Studienmodell. Aber was genau ist ein duales Studium eigentlich?

Das duale Studium kommt ursprünglich aus Baden-Württemberg und ist mittlerweile zu einer deutschen (und teilweise sogar europäischen) Erfolgsgeschichte geworden. Der Grundbestandteil eines dualen Studiums ist die Verknüpfung von praktischer Arbeit in einem Unternehmen und theoretischen

Vorlesungen in einer Hochschule oder Berufsakademie. Diese beiden Einsatzgebiete wechseln sich in einem meist regelmäßigen Rhythmus miteinander ab. Zum Beispiel studiert man Maschinenbau dual und macht zeitgleich eine technische Ausbildung in einem Unternehmen. Am Ende des dualen Studiums steht dann sowohl die staatlich anerkannte Ausbildungs- als auch der Studienabschluss als Bachelor.

Es gibt aber auch andere Studienmodelle, wie beispielsweise die Verbindung eines dualen Studiums mit einem Langzeitpraktikum, also ohne integrierte Berufsausbildung.



In Deutschland kann man derzeit dual studieren in den Bereichen Technik, Wirtschaft und Gesundheit & Soziales. Da ein duales Studium immer beliebter wird, werden auch immer mehr neue und spezialisiertere Studiengänge eingeführt. An der FH Aachen gibt es beispielsweise einen Bachelor in Luft- und

Raumfahrttechnik mit integrierter Verkehrspilotenausbildung. Es gibt also für nahezu jeden Bereich mittlerweile passende duale Studienmöglichkeiten. Die Zahl der Unternehmen, die ein solches Studium anbieten, stieg allein von 2006 bis 2011 um über 50%. 2014 lag die Zahl der Unternehmen bei knapp 41.500.

AUSBILDUNG? VERGÜTUNG? ÜBERNAHME? WER DRIN IST, IST FEIN RAUS!

IG BCE setzt sich für Ausbildungsplätze ein

Noch nie war es so schwer wie heute, erfolgreich in den Beruf zu starten. Die Lage auf dem Ausbildungsmarkt für Industrierberufe ist katastrophal. Gerade in unserer Region sind in den vergangenen Jahren hunderte qualitativ hochwertige und gutbezahlte Ausbildungsplätze verlorengegangen. Und selbst nach einer erfolgreichen Ausbildung ist der Berufseinstieg noch nicht sicher.

Übernahme im Ausbildungsbetrieb sollte der Regelfall sein, findet die Industriegewerkschaft Bergbau, Chemie, Energie (IG BCE). De facto erleben viele junge Facharbeiter nach der Ausbildung jedoch Befristung, Leiharbeit und Niedriglöhne, die jede Form von Zukunftsplanung unmöglich machen.

Grund genug sich in einer Gewerkschaft zu engagieren, um die Situation zu verändern. Die IG BCE hat mit wegweisenden Tarifverträgen dazu den Grundstein gelegt: Zukunft durch Ausbildung heißt für die IG BCE ein Mindestangebot an Ausbildungsplätzen zu schaffen, das zahlenmäßig nicht unterschritten werden darf und gleichzeitig Befristung nach der Ausbildung nur im Ausnahmefall zuzulassen.

Nichtsdestotrotz, ist sich die IG BCE sicher, muss Ausbildung weiterhin Vorrang vor Übernahme haben: „Eine Ausbildung ist Voraussetzung für ein erfolgreiches Berufsleben und eröffnet auch außerhalb des Ausbildungsbetriebs Chancen für junge Menschen.“ Ausbildungsfähige Betriebe stünden deshalb in der Verantwortung, über ihren eigenen Bedarf hinaus Ausbildungsplätze anzubieten.



Ausreichend und gute Ausbildung wird eine der maßgeblichen Herausforderungen bleiben, um unserer Region wettbewerbsfähig zu halten und jungen Menschen eine Perspektive zu geben. Dafür kämpft die IG BCE.



IG BCE Recklinghausen

Herner Straße 18
45657 Recklinghausen
Telefon: 02361 9531-0
Telefax: 02361 9531-31

Bürozeiten:

Mo. bis Di.: 7.30 Uhr - 16.00 Uhr
Mi.: 7.30 Uhr - 13.00 Uhr
Do.: 7.30 Uhr - 16.00 Uhr
Fr.: 7.30 Uhr - 14.10 Uhr

IG BCE / Büro Marl

Lipper Weg 86
45770 Marl
Telefon: 02365 9246040
Telefax: 02365 924604-20

Bürozeiten:

Di. und Do.: 7.30 Uhr - 11.30 Uhr
und 12.00 Uhr - 16.00 Uhr



OLIVA

INNOVATIONEN IN TECHNIK UND DESIGN

Die OLIVA GmbH hat sich seit über 20 Jahren auf die industrielle Fertigung von Fenster, Türen und Fassaden aus Kunststoff oder Aluminium spezialisiert.

Für den Privatkundenbereich arbeiten wir deutschlandweit mit über 350 Handelspartnern zusammen und zählen somit zu einem der größten Anbieter auf diesem Sektor.

Made in Germany, für viele ein Begriff aus längst vergangenen Tagen, für OLIVA ein Symbol für eine erfolgreiche Zukunft. Aus diesem Grund entschied sich das Unternehmen im Jahr 2003 seine Tätigkeit auch auf den europäischen Markt, speziell Irland und Spanien auszudehnen. Es wurden erfolgreich große Projekte wie z.B. Hotels, Wohnanlagen oder Industrieparks abgewickelt und bewiesen, dass trotz des extremen Preisdrucks sich Markenqualität und Service durchsetzen.

Durch die Zusammenarbeit mit Partnern wie z.B. den Firmen SCHÜCO International (Profil-Systeme), der Winkhaus AG (Beschlags-Systeme) und der Nowak Glas GmbH (Verglasungen) entwickeln wir unsere Produkte ständig weiter, um allen Anforderungen der Altbausanierung und dem Neubau zu entsprechen.

Mit Hilfe von modernsten, CNC-gesteuerten Maschinen und einem hochmotivierten Team von Mitarbeitern bieten wir Produkte, die in Qualität, Komfort und Bedienbarkeit keine Wünsche offen lassen. Jedes Element, Fenster, Tür oder Fassade ist individuell auf unsere Kunden angepasst.

www.oliva-fenster.de

... Ihr starker Partner

OLIVA

FENSTER. TÜREN. FASSADEN.

Qualität 
„Made in Germany“



www.oliva-fenster.de

OLIVA GmbH Fenster & Türen · Boschstraße 1 · 45770 Marl

Tel.: 02365 / 98 80 - 0 · Fax: 02365 / 98 80 - 1 50 · info@oliva-fenster.de

SCHÜCO
Corporate partner



Die Vertriebsmitarbeiter/innen der Oliva GmbH aus Marl freuen sich mit Geschäftsführer Manfred Tenkamp und den Verantwortlichen des Dorstener Autohauses über ihre neuen Fahrzeuge in Form des Opel Insignia „Business Edition“.

„Qualität sucht Qualität“

Ein Beispiel für eine gute Geschäftsbeziehung

Jede Firma pflegt nicht nur Kontakte zu ihren Kunden - Inhaber oder Geschäftsführer größerer Firmen müssen stets auch gute Kontakte zu anderen Wirtschaftsunternehmen pflegen. So zum Beispiel auch um ihre Vertriebsmitarbeiter mit guten und zuverlässigen Fahrzeugen auszustatten und das auch noch zu attraktiven Konditionen. So geschah es auch Manfred Tenkamp, Geschäftsführer des Marler Unternehmens OLIVA GmbH, das sich seit über 20 Jahren auf die industrielle Fertigung von Fenster, Türen und Fassaden aus Kunststoff oder Aluminium spezialisiert hat. Als es um die neue Fahrzeugflotte für seine Vertriebsmitarbeiter sowie das Poolfahrzeug für den Betrieb in Marl ging, geriet Geschäftsleiter Manfred Tenkamp ins Grübeln: „Ich war auf der Suche nach 14 neuen Fahrzeugen mit 36-monatiger Leasinglaufzeit und 60.000 km jährlicher Fahrleistung, da geht man nicht so einfach zum nächsten Autohändler um die Ecke!“ Zunächst verglich Tenkamp die Angebote unterschiedlichster Hersteller. „Sehr schnell konnte ich feststellen, das Opel seinen gewerblichen Kunden für den Insignia ein unschlagbares Angebot mit einem super Preis-Leistungsverhältnis machte. Auch das Fullservice-Angebot war sehr gut und somit viel unsere Entscheidung auf die Marke Opel mit dem Mo-

dell Insignia. Nun fehlte nur noch der passende Opel-Händler um sich ein konkretes Angebot unterbreiten lassen zu können. „Auch hier gingen wir unter dem Motto ‘Qualität sucht Qualität’ vor“, so Tenkamp, „und sind durch einen guten Tipp an das Autohaus Lüning in Dorsten geraten. Und: Lüning konnte uns die Qualität bieten, nach der wir suchten!“

Die Firma Lüning hat eine über 100-jährige Firmengeschichte aufzuweisen und ist bereits seit 1924 Vertragshändler der Adam Opel AG. Das Firmengeschäft steht bei uns dem Privatgeschäft in nichts hinterher. Wir haben soviel gebündeltes Wissen zum Thema Auto und zu Finanzierungsmöglichkeiten, sodass wir eigentlich immer das perfekte Angebot unterbreiten können“, so Arno Pfaff. Gemeinsam mit den verantwortlichen der Firma Oliva GmbH traf sich Arno Pfaff zu Verhandlungen und bereits nach wenigen Verhandlungen kam man sich beim Angebot näher. „Wir konnten nicht nur das Leasingangebot genau auf die Bedürfnisse der Firma Oliva GmbH erstellen, auch unser Fullservice-Paket überzeugte den Kunden und mit dem Opel Insignia „Business Edition“ war auch in Bezug auf eine entsprechende Fahrzeugausstattung schnell das richtige Modell gefunden“, kann Arno Pfaff zufrieden feststellen. www.opel-luning.de

399,-€ €1 | **Ohne Anzahlung**

Abb. zeigt Sonderausstattungen.

DIE SOOOH!-EINFACH-RATE VON OPEL

UNTERNEHMER GESUCHT !!!

Wir leben Autos.

So viel Ausstattung für nur 399,- € monatlich ist unglaublich: Navigation 900 Intellink, Parkpilot, Premium Sitz mit Gütesiegel AGR, Sitzheizung, Ladekantenschutz, Leichtmetallfelgen 5 Speichen, Zentrale Türverriegelung, 8 Zoll Touchscreen Bildschirm, Bluetooth Schnittstelle, elektrische Fensterheber, USB Schnittstelle usw.

1 UNSER LEASINGANGEBOT

Genannte Innovation enthalten

für den Opel Insignia Sports Tourer Business Edition, 1.6 CDTI ecoFLEX, 100 kW (136 PS) Start/Stop Manuelles 6-Gang-Schaltgetriebe

Monatsrate

399,- €

Leasingangebot: einmalige Leasingsonderzahlung: 0,- €, voraussichtlicher Gesamtbetrag*: 14.364,- €, Laufzeit: 36 Monate, mtl. Leasingraten: 399,- €, Gesamtkreditbetrag (Anschaffungspreis): 29.035,- €, effektiver Jahreszins: 2,90 %, Sollzinssatz p. a., gebunden für die gesamte Laufzeit: 2,90 %, Laufleistung (km/Jahr): 25.000, Überführungskosten: 690,- €.

* Summe aus Leasingsonderzahlung und monatlichen Leasingraten sowie gesonderter Abrechnung von Mehr- und Minderkilometern nach Vertragsende (Freigrenze 2.500 km). Händler-Überführungskosten sind nicht enthalten und müssen an Autohaus Lüning GmbH separat entrichtet werden.

Ein Angebot der Opel Leasing GmbH, Mainzer Straße 190, 65428 Rüsselsheim, für die Autohaus Lüning GmbH als ungebundener Vermittler tätig ist. Nach Vertragsabschluss steht Ihnen ein gesetzliches Widerrufsrecht zu. Alle Preisangaben verstehen sich inkl. MwSt.

Dieses Angebot ist gültig bis 30.09.2015.

Kraftstoffverbrauch in l/100 km, innerorts: 4,8-4,6; außerorts: 3,7-3,6; kombiniert: 4,1-3,9; CO₂-Emission, kombiniert: 109-104 g/km (gemäß VO (EG) Nr. 715/2007). Effizienzklasse A+



Autohaus Lüning GmbH
An der Glashütte 1-4
46282 Dorsten
Tel.: 02362/9912-0



„Echt lecker“ lernen für den Berufsalltag

Es liegt etwas in der Luft in der Küche der Dorstener von-Ketteler-Schule,, nämlich der Geruch von geschmorten Zwiebeln und Gemüsebrühe. Ermin (16), Ricky (14) und weitere Jugendliche schneiden Kartoffeln und Möhren und rücken mit dem Messer auch den Hokkaido-Kürbissen an den dickbauchigen Leib.

Draußen klatscht der Regen an die Scheiben, drinnen diktiert nun der Herbst den Speiseplan. Wenn die Erwachsenen bei der Konferenz in der von Ketteler-Schule zur Mittagszeit eine Pause einlegen, soll eine herzhafte Suppe auf den Tisch kommen, gefolgt von Fanta-Mandarinen-Schmand-Kuchen und knusprigen Schweineöhrchen. Den leckeren Imbiss liefert nicht etwa ein professionelles Catering-Unternehmen, sondern die Schülerfirma „Echt lecker“. Angeleitet von drei Lehrern, bereiten Schüler Suppen, Snacks, Fingerfood und Kuchen zu. Ihr Einsatz beschränkt sich nicht auf die unmittelbare

Zubereitung in der Küche; sie sind auch beteiligt an Einkauf, Preiskalkulation - und an der abschließenden Putzaktion in der Küche. Auch dieser letzte Schritt gehört dazu, wenn sie ihren Auftrag unter realistischen Bedingungen erfüllen wollen, denn die Schülerfirma ist ein Projekt im Rahmen der Berufsvorbereitung. Der kleine Betrieb trägt sich selbst, die Schüler sind motiviert, viele Kunden zufrieden. „Wir sind sehr stolz darauf“, stellt Schulleiterin Margarete Kannengießer fest.

Die Idee zur Schülerfirma hat sich Lehrerin Kim Resch einfallen lassen. Als 2. Staatsarbeit liefer-

te sie das Konzept des Schüler-Unternehmens ab, das an der Förderschule vor fünf Jahren umgesetzt wurde und seither an Praxistauglichkeit gewonnen hat. Die Firmengründerin ist in Mutterschutzurlaub gegangen, die Projektleitung liegt nun in den Händen von Kollegen, die gern kochen. Während Thomas Groetelaer den Schülern beim Hantieren mit dem Messer auf die Finger schaut, behält Anna-Lena Meinert die beiden 8-Liter-Töpfe im Auge, in denen die Kürbissuppe simmert. Dem Rezept hat Anna Grob mühelos eine Struktur eingezogen, mit der die Jugendlichen umgehen

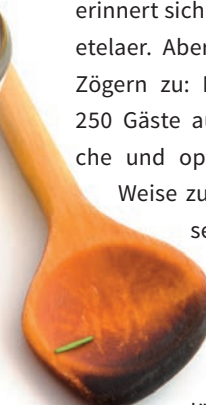
können: „Es muss verständlich und gut nachvollziehbar sein. Ein kompliziertes Rezept ist keine Aufgabe, nach der sich unsere Schüler sehnen.“ Die kühnere Lehrerin hat seit langem den Verdacht, dass besonders aufwändige Rezepte in erster Linie dem Ruhm der Köche dienen sollen und weniger der geschmacklichen Verfeinerung des Gerichts; die Reduktion auf wenige nachvollziehbare Schritte fällt ihr nicht schwer. Zumal die Produkte der Schülerfirma kein Drei-Sterne-Niveau erreichen müssen, sagt Anna Grob, „bodenständige Kost“, lautet ihre bescheidene Zielvorgabe. Es darf aber auch ruhig mal anspruchsvoller sein, die Jugendlichen servieren auf Wunsch auch eine Kräuterfrischkäse-Lachs-Rolle, die Geduld und Geschick erfordert. Viele Kunden versichern, dass die Schüler ihr Licht nicht unter den Scheffel stellen sollten. Sie ernteten im Frühjahr viel Lob für das Buffet, das „Echt lecker“ für einen Empfang der Dorstener Wirtschaftsförderungsgesellschaft Windor zusammenstellte. „Die positive

RÜCKHALT IM KOLLEGIUM

„Wir wollen unsere Schüler auf die Berufswirklichkeit vorbereiten“, sagt Margarete Kannengießer. Dort werden auch Qualifikationen geschätzt, die nicht auf dem Lehrplan stehen, wie Pünktlichkeit, Zuverlässigkeit und Disziplin. Diese Eigenschaften fordert und fördert die Schülerfirma; die Mitarbeit wird im Abschlusszeugnis bestätigt. „Echt lecker“ findet Rückhalt im ganzen Kollegium. „Wenn Not am Mann ist, finden wir immer einen Kollegen, der einspringt und mithilft, damit die Arbeit nicht nur an den drei Hauptverantwortlichen hängt“, fasst die Schulleiterin zusammen.

Info





Rückmeldung war ein Traum“, erinnert sich Lehrer Thomas Groetelaer. Aber er gibt auch ohne Zögern zu: Mit diesem Auftrag, 250 Gäste auf abwechslungsreiche und optisch ansprechende Weise zu bewirten, „war unsere Belastungsgrenze erreicht“. Den Überblick bewahren, Mengen berechnen, Zeitpläne einhalten, Listen erstellen und abarbeiten, kurzum: Bei stundenlangen Vorbereitungen auch in den letzten fünf Minuten noch mit Sorgfalt zu arbeiten - das war eine große Leistung, die dem ganzen Team im Gedächtnis geblieben ist und den Förderschülern den Rücken gestärkt hat. Leichter zu bewältigen sind die Anforderungen des Alltags. Das Kollegium ist ein großer Kunde; die Lehrer greifen gern auf den schuleige-

nen Koch-Service zurück, der die Runde bei Geburtstagen oder Konferenzen versorgt. Weitere Auftraggeber sind Eltern, die sich bei privaten Feiern Zeit und Mühe der Küchenarbeit ersparen wollen, befreundete Vereine und Einrichtungen wie die Dorstener Lebenshilfe. „Echt lecker“ profitiert inzwischen auch davon, dass die Schule zahlreiche Kontakte in die Dorstener Arbeitswelt und Gesellschaft aufgebaut hat. Liegt kein Auftrag vor, wird ein neues Rezept ausprobiert, um das Repertoire zu erweitern. Oder die Schüler lösen Kalkulationsaufgaben und beziehen Faktoren wie Zeitaufwand, Wege, Arbeitseinsatz, Material- und Energiekosten mit ein, damit die Rechnung stimmt. „Wir wollen nicht in Konkurrenz treten zu gewerblichen Caterern“, betont die Schulleiterin. Das wäre gar nicht möglich, denn der Unterricht von

insgesamt 220 Förderschülern ist wichtiger als die Arbeit am Herd: „Es fällt keine Stunde Mathe oder Deutsch aus“, verdeutlicht Margarete Kannengießer die Prioritäten. Aber einen kleinen Gewinn soll die Firma erwirtschaften, und das gelingt in der Regel auch. Statt den Schülern das Geld auszuzahlen, wird damit einmal jährlich ein Ausflug finanziert, oder der Betrag wird zur Anschaffung neuer Küchengeräte verwendet und damit in die Firma reinvestiert - wie im betrieblichen Alltag. Jeder Schüler bringt die Bereitschaft mit, auch in seiner Freizeit in der Küche zu arbeiten. Die Mitarbeit in der Schülerfirma beruht auf freiwilliger Basis, „Echt lecker“ ist ein zusätzliches Angebot, ähnlich einer Arbeitsgemeinschaft. Zwar bemühen sich die drei Küchenchefs, den Betrieb im Zeitrahmen des Unterrichts zu organisieren, aber der Aufwand

geht oft darüber hinaus. Denn der Einsatz der Jugendlichen wird vor allem zu jenen Zeiten verlangt, wenn die Auftraggeber zu Feiern und Buffets einladen - also gern am Wochenende. Über diese Voraussetzung sind sich die Jugendlichen im Klaren, bevor sie in die Firma aufgenommen werden. „Echt lecker“ beschäftigt 20 Jugendliche aus den Klassen 10 bis 13; wenn die Ältesten die Schule verlassen, rücken Jüngere nach. Der Einstieg in den Betrieb gibt beiden Seiten Spielraum: Nach einer Probezeit haben Lehrer und Schüler das Recht, von der Aufnahme in die Firma zurückzutreten. Wer bei der Stange bleibt, lernt fürs Leben. Zum Beispiel, dass Kürbissuppe eine Prise Curry verträgt, und dass auch im Vier-Sterne-Restaurant erst einmal mit Wasser gekocht wird.

Text: M-L Schmand

Fotos: Christian Sklenak



Seit 1976 der Zeit eine Idee voraus.

 **SCHULTE-REPEL**

Optik Schulte-Repel GmbH

Kirchplatz 1 • 02362-25382 | Borkener Str. 114 • 02362-699490

To be

Der neue GLE und GLC und ein Jagd-Sonntag mit Stern!



Vom Jäger für Jäger:

Am 27. September ab 10 Uhr bei Mercedes Köpper in Dorsten

„Zusammen mit unseren Partnern haben wir ein interessantes Programm rund um das Thema „Jagd & Auto“ zusammengestellt“, so Markus Pettendrup, Geschäftsführer von Mercedes Köpper. Pettendrup ist persönlich ebenfalls Jäger und weiß somit, wie er Jäger und Jagdbegeisterte in die Lippestadt locken kann. Schon beim „1. Jagd-Sonntag mit Stern!“ im Jahr 2013 war die Ausstellung über den gesamten Tag sehr gut besucht. Fast 1200 Jäger und Jagdbegeisterte nutzten die Veranstaltung, um sich zu informieren. Am „2. Jagd-Sonntag mit Stern!“ am 27. September von 10.00 bis 18.00 Uhr wird es bei Mercedes Köpper hoch hergehen!

„In diesem Jahr haben wir uns eine ganze Menge vorgenommen“, verspricht Pettendrup und berichtet weiter: „Zunächst haben wir die Veranstaltung ausgedehnt. Wir werden nicht nur den Junge Sterne Betrieb nutzen, auch der Mercedes-Hauptbetrieb sowie der VW-Betrieb werden zusätzlich als Ausstellungs- und Aktionsflächen genutzt. Alleine gut 30 Aussteller haben uns bereits zugesagt.“ Die Besucher können zu Fuß oder bequem mit der rasenden Berta zwischen den Häusern pendeln. Unter den Ausstellern sind namhafte Unternehmen wie Bläser, Sauer, Mauser, Schmitt und Bender oder auch Waffen Klett. Ebenso die

führenden Markenhersteller für Kleidung, Zubehör oder auch Jagdreisen werden sich in Dorsten präsentieren. „Hier dürfte jedem Jagdbegeisterten das Herz aufgehen“, ist sich Markus Pettendrup sicher. Diverse Fachvorträge werden das Angebot abrunden, der Hegering „Herrlichkeit Lembeck“ informiert zum neuen Jagdgesetz, Sabine Ehmanns-Kamp hält Vorträge zum Thema „Problemhunde“, eine Falknerin referiert zum Thema „Falknerei“. Aktiv wird es Jagdhundevorführung und Falkner Vorführungen geben, die rollende Waldschule sowie die Jagdschule Gut Grambow sind ebenfalls vor Ort.



Das Verkaufsteam von Mercedes Köpper mit Reinhold Jeusfeld, Michael Donkiewicz, Geschäftsführer Markus Pettendrup, Britta Hoffmann, Ahmed Aref, Peter Heming und Detlef Lackas freut sich, Sie zum „Jagd-Sonntag mit Stern“ willkommen heißen zu dürfen.

Chris Balke - der „Nachsuchepabst“

Ein besonderes Highlight wird sicherlich „Nachsuchepabst“ Chris Balke sein, der in seiner bekannt erfrischenden Art aus seinem praktischen Erfahrungsschatz referieren wird. „Dass wir Chris Balke in Dorsten haben werden, schon das wird einige Besucher zum „2. Jagd-Sonntag



mit Stern!“ locken“, ist sich Pettendrup sicher. Ebenso die Möglichkeit für Besucher, als Beifahrer die Mercedes 4matic-Rollen-Technik live auf dem Off Road Geländewagen-Parcours mit Wippe und Steilhang zu erleben, wird viele Besucher begeistern. Der Leiter der Mercedes Benz Akademie gibt dazu Informationen über das Offroad-Verhalten eines Mercedes Benz. Ebenfalls vor Ort können Besucher sich das Wüsten-Fahrzeug, den Mercedes G 63 AMG 6x6 ansehen. Der 3,85 Tonnen schwere Dreiachser mit sechs Rädern ist ein Gigant und wird jeden Autobesorgerten in seinen Bann ziehen.

Rahmenprogramm

Schießkino, ein Kinderprogramm durch ausgebildete Erzieherinnen, Flugzeug-Kinderkarussell „für das wir an jeden Dorstener Kindergarten Freikarten vergeben werden“, so Pettendrup, sowie eine umfangreiche TGC- und Geländewagenausstellung runden das Programm ab. Und doch: wer Geschäftsführer Markus Pettendrup kennt, der weiß, dass dieser immer noch ein Extra-Highlight aus dem Hut zaubert. „Wir möchten den „Körper Stern-König 2015“ ermitteln“, freut sich Markus Pettendrup über die Umsetzung seiner Idee. Alle Besucher können am Schießen, wie die meisten es von den Schießbuden

auf Volksfesten und Jahrmärkten kennen, teilnehmen. „Aber auch alle Dorstener Schützenvereine werden von uns dazu eingeladen an diesem Körper Stern Schiessen teilzunehmen, so Pettendrup. Die Prämierung des „Körper Stern-König 2015“ wird um 16.00 Uhr durch Bürgermeister Tobias Stockhoff mit der Überreichung der Jagdpokale mit Preisen im Wert von 2.000,- € stattfinden.

Neuvorstellungen

Der „2. Jagd-Sonntag mit Stern!“ wird auch für die neuesten Boliden aus dem Hause Mercedes Benz genutzt. Brandaktuell werden die neuen Modelle GLC, GLE, GLE-Coupé sowie die modifizierte A-Klasse gezeigt und vorgestellt. Selbstverständlich stehen die neuen Modelle, natürlich aber auch alle anderen Modelle für eine Probefahrt zur Verfügung.

„Auch in Bezug auf unsere Fahrzeuge haben wir uns etwas tolles ausgedacht“, möchte Markus Pettendrup die Interessierten locken, „wer sich am Veranstaltungstag für ein Fahrzeug entscheidet, der erhält einen Gutschein für ein iPhone 6.

Leibliches Wohl

Für das leibliche Wohl wird in bewährt guter Qualität gesorgt. Der Lions-Club mit seinem legendären Kuchenstand darf sicher nicht



fehlen, aber auch Freunde des Deftigen werden auf ihre Kosten kommen. Die Dorstener Fleischerie Bellendorf bietet Pommes, Grillwürstchen oder auch Fleisch vom Grill und der Schermbecker Koch Andreas End aus dem Restaurant „Haus Lindemann“ hält nicht nur schmackhafte Wildgerichte für Sie parat, sondern wird in Kochvorführungen auch noch Tipps für die Zubereitung von Wildfleisch geben.

Eine ganze Menge Programm, das weiß auch Markus Pettendrup: „Die Besucher brauchen

sich aber keine Sorgen machen. Wir werden am Veranstaltungstag Flyer als Messeübersicht an die Besucher verteilen, auf dem einfach zu erkennen ist, was sich zu welcher Uhrzeit in welchem der drei Betriebe abspielen wird.“ Besser kann man einen solchen Tag eigentlich nicht vorbereiten. Also, besuchen doch auch Sie die Vorstellung des neuen GLE + GLC und den „2. Jagd-Sonntag mit Stern!“ am 27. September in den Autohäusern der Körper Automobilgruppe, Im Duvenkamp 10 in Dorsten.

KÖPPER

AUTOMOBILGRUPPE



smart®



Audi

spanischer Ausruf	Vorname da Vincis	alkoholisches Getränk	seitlich	Fragewort	pigmentstoffarmes Tier	kristalline Mineral-sorten	Rechtsvorschrift	Soldatenmantel	Kap auf Rügen	Hauptstadt von Georgia (USA)	Käufer (Mz.)	Lebensbund	Getränkelagen
		Frauen-nacht-gewand					Rezen-sent			13			
Gefäß im Haushalt				Schaf-leder	Abra-hams Sohn im A.T.				5	japa-nische Münze	große Eule		
		schwa-cher Mitlaut	Müll-halde				große Blas-instru-mente						
franzö-sische Ver-neinung	Gründer der Sowjet-union				sich wundern			12		persön-liches Fürwort		engli-sches Längen-maß	
	6			mittelrus-sischer Strom			4	Gewinn-beteili-gung				8	
rechte Konto-seite (kaufm.)	nordi-sches Götterge-schlecht	Wein-trauben-erte											
Parla-ment von Irland										undeut-liches Vorgefühl haben	veraltet: jetzt	Männer-name	
	1									Zeitnot			
volks-tüm-liches Lustspiel	latei-nisch: ich	arabi-sche Lang-flöte											
										nicht über	Gestalt bei Shake-speare	Währung in Ghana	
Raum in der Scheune	Insel in der Irischen See	eng-licher Artikel											
										Abreiß-heft	Schnee-hütte	kleinste Teile der Wortbe-deutung	
Frage nach dem Werk-zeug	im Stil von (franz.)	jetzt, in diesem Moment								Immun-krankheit			
Bade-gefäß	bibli-sche Gestalt (A.T.)	Zimmer-winkel								wüstes Gelage	päpst-licher Gerichts-hof	ein Planet	
tech-nische Störung	Lolly	Spiel-bank-ange-stellter								Brot-krümel	Laub-baum	kleines Motor-rad (Kw.)	
Anstrich-mittel										Schach-figur			
		10								folglich, deshalb	3		
Wagen-ladung	Glüh-strumpf-erfinder	Nahrung des Wildes			gut-gläubig	Kniff	Maschine	eine engl. Tages-zeitung	babylo-nische Haupt-göttin	das eigene Staats-gebiet	ein Ver-kehrs-zeichen	Nieder-schlag	
reinlich					frau-lich					Zeit-alter			
Pokal, Turnier-preis		Land-wirt-schaft betröff.				2	Vorname der Farrow	Elends-viertel		7	Ausruf des Erstau-nens	englisch: Ende	
brenz-lich	9			Weih-nachts-baum-schmuck						Hotel-diener		11	
		sahnige kalte Süß-speise						Geltung, Ruf, Prestige					
norwe-gische Münze	Papier-zählmaß			griechi-scher Buch-stabe			Verbund dt. TV-An-stalten			Acker-boden			

DAS LEBEN GENIEßEN

mit Ihrem tollen neuen Fahrrad von Schmitz...



facebook.de/zweiradexperte

SCHMITZ

Der Zweirad EXPERTE

E-BIKE KOMPETENZ-CENTER
E-BIKE & LEASING
FACHBERATUNG
SERVICEWERKSTATT

www.zweiradexperte.de

IN DORSTEN DIREKT AN DER B 2 2 4

Lösung:

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
---	---	---	---	---	---	---	---	---	----	----	----	----

+++ VORZUGSPREIS 28 EURO +++ ANMELDESCHLUSS 2. OKTOBER 2015 +++

Erleben Sie drei hochkarätige Business-Speaker

DIE BESTEN, DIE DEUTSCHLAND ZURZEIT ZU BIETEN HAT

LEO Events & Marketing und Ihr **Stadtmagazin Lokallust** laden ein zu interessanten Beiträgen zu den Themen Marketing, Kommunikation und Motivation. „Unsere Referenten geben Tipps und Hilfen für Ihre Vertriebsaufgaben und sind Motor für Motivation“, sagt Ludger Beermann. Zielgruppe an

diesem Vortragsabend sind Geschäftsführer, Vorstände, Vertriebs-, Marketing- und Pressemitarbeiter. Alle, die sich bis zum **2. Oktober** bei **LEO Events & Marketing** anmelden, dürfen den interessanten Abend zum Vorzugspreis von 28 Euro genießen.



CHRISTIAN LINDEMANN

Showtime - Auf den Bühnen des Lebens

Der Cirque du Soleil Star Christian Lindemann lässt hinter die Kulissen blicken und liefert Übersetzungsarbeit zwischen den Weltbühnen und Ihren alltäglichen Bühnen des Lebens. Eins ist immer gleich - jeder Tag ist ein Auftritt. Er gibt seinen Erfahrungsschatz weiter, um jedem Mut und Selbstvertrauen zu vermitteln und erfolgreich auf den „Bühnen des Lebens“ unterwegs zu sein. Genau diese Trickkiste lüftet er für Sie! Lernen Sie von einem Meister der Bühne, wie Sie Aufmerksamkeit generieren, mit Fokus und Wahrnehmung umgehen, Faszination erzeugen, Menschen wirklich berühren und Einzigartigkeit erlangen - It's showtime!



DR. MONIKA HEIN

Lautstark kann auch leise sein

- Wie Sie Ihre Persönlichkeit zum Klingen bringen

Sprechen bewegt. Sprechen verändert. Es sagt etwas über unsere Überzeugung aus. Es gibt aber auch Situationen, in denen Sprechen nichts bewegt. Warum ist das so? Die Wirkungsebenen der Stimme werden oft unterschätzt. Stimmtrainerin Monika Hein zeigt Ihnen, wie Sie Ihre Stimme und Sprechweise ideal einsetzen, damit Sie in jeder Situation überzeugen und begeistern - ob am Telefon, im Meeting, oder bei Präsentationen. Monika Hein verrät die Geheimnisse der Sprecherszene und zeigt Ihnen, wie Sie stimmlich gut überkommen.



FRANK DUNKER

Zündkerzen - Wie die Pola-Methode nachhaltig Ihr Handeln verändert

Die Pola-Methode ist eine visuelle Handlungsaufforderung, welche in markanten Bildern Botschaften und Techniken fixiert die auf uns wie individuelle Zündkerzen nachhaltig wirken. Der renommierte Verkaufstrainer Frank Dunker schafft es anhand seiner markanten Pola-Bilder den Motor in uns immer wieder zu befeuern. Da wir meist keine Wissensprobleme haben, sondern ein Umsetzungsproblem, ist dies ein wirksamer Katalysator zu mehr Umsetzungsstrategie. Diese visuellen Reize festigen Denkmuster, die sich im täglichen Handeln verankern und werden langfristig zum Erfolgsgaranten.

JETZT TERMIN SICHERN!

Erleben Sie drei hochkarätige Referenten
Donnerstag, den 5. November 2015
Tagungshotel SEEHOF
Hullerner Straße 102
45721 Haltern am See
Telefon: 02364-9280

Come-Together: 17:00 Uhr
Beginn: 18:00 Uhr
Christian Lindemann: 18:00 bis 19:00 Uhr
Dr. Monika Hein: 19.30 bis 20.30 Uhr
Frank Dunker: 21:00 bis 22:00 Uhr
Moderation: Nadin Buschhaus

Den Mix aus hochkarätiger Wissensvermittlung und gute Unterhaltung bieten wir zum einmaligen Sonderpreis von 28 Euro pro Person an. Anmeldungen hierzu bitte bis zum 2. Oktober 2015 möglich. Im Preis inbegriffen sind erfrischende Getränke und gute Speisen.

Ein Opernhaus zum Geburtstag

Der Dülmener Keramiker Detlef Kunen geht oft ungewöhnliche Wege, auch beim Backen

Charakteristisch ragen die Spitzen der Oper von Sydney nach oben und leise Musik ist im Hintergrund zu hören. Nein, wir befinden uns nicht in der berühmten Metropole an der Ostküste des fünften Kontinents, sondern in einem Atelier in Dülmen.

Zugegeben, die Oper hier hat nicht ganz die Ausmaße ihres Originals, die Musik kommt aus der Konserve und Beton und Glas wurden auch nicht verbaut. Die „Baumaterialien“ sind vielmehr Mehl, Zucker, Butter und Eier und die Oper steht auf einem Kuchenblech. Ungewöhnliche Backformen sind die neusten Kreationen des Keramikers Detlef Kunen, der seit über 25 Jahren sein Atelier in Dülmen hat.

So skurril wie die Formen sind auch die Namen. Aus Kuba-Nova, Emmi oder Enterprise schlüpfen am Ende Gebilde, die aussehen wie Raumstationen aus Kuchen- oder Puddingmasse. „Doch der Renner ist die Oper“, verrät der 57-jährige Künstler. „Wenn man in reiner Handarbeit Gebrauchskeramik herstellt, muss man natürlich Alleinstellungsmerkmale haben, um sich von der Massenware in den Super- und Baumärkten zu unterscheiden. Da kam mir diese Idee: Warum nicht Formen, mit denen man Kuchen backen kann und die man nicht gleich als solche erkennt?“

Sein Handwerk hat Detlef Kunen

von der Pike auf gelernt. Nach dem Abitur in Recklinghausen machte er eine Ausbildung zum Keramikhandwerker mit dem Schwerpunkt Töpferei in Kinderbeuern in der Nähe von Wittlich. Danach folgte ein Studium der Freien Bildenden Kunst an der Fachhochschule in Kiel, das er 1984 mit einem Diplom abschloss. „Dann kam die Zeit, in der ich dachte, in guter alter Tradition sollte ein Handwerker doch eine gewisse Zeit auch auf Wanderschaft sein“, erinnert sich Kunen heute. Die klassische Walz wurde es dann zwar nicht, herumgekommen ist er allerdings dennoch. Über Kontakte, die er schon während des

Studiums geknüpft hatte, arbeitete er einige Jahre als Produktentwickler für Steinzeug in einem schwedischen Unternehmen. Über diese Schiene war er dann auch ein Jahr in Tanzania, wo er als Supervisor eine Steinzeugmanufaktur mit aufbaute. „Die Zeit in Afrika war unglaublich interessant und prägend, die möchte ich nicht missen. Vor allem lernt man zu improvisieren und das ist ja nicht das Schlechteste“, sagt Kunen mit einem breiten Lachen im Gesicht. Auch künstlerisch ist Afrika nicht spurlos an ihm vorüber gegangen. Auch heute hängen im Ausstellungsraum noch afrikanisch inspirierte Masken – aus Keramik.

Nach Lehraufträgen an der Fachhochschule Bochum (Fachbereich Architektur) reifte der Entschluss, sich ganz der eigenen Arbeit zu widmen. „Dass es dann Dülmen wurde, war eigentlich ein Zufall“, erinnert sich Detlef Kunen. „Ich wollte eine gute Verkehrsanbindung und die Nähe zum Ruhrgebiet, denn dahin hatte ich die meisten Kontakte. Und in Dülmen stand zu der Zeit zufällig eine alte Schreinerei zum Verkauf, in der ich vorfand, was ich brauchte“.

Da, wo früher Fenster und Türen gebaut wurden, stehen heute Brennöfen und Töpferscheiben. Im Vorderhaus ist das Atelier un-



Detlef Kunen in seinem Atelier in Dülmen





tergebracht – mit regelmäßigen Ausstellungen, zu denen Kunen auch andere Künstler einlädt. Detlef Kunen selbst produziert aber nicht nur originelle Gebrauchskeramik, auch Skulpturen aus Keramik und Stahl oder einer Kombination aus beiden Materialien kommen aus der Dülmener Werkstatt. Zudem stehen im Garten hinter der Werkstatt künstlerisch gestaltete Springbrunnen, die der Keramiker schon seit einigen Jahren anfertigt. Garten-

besitzer können sich zudem auch ganz individuell einen Brunnen nach ihren Vorstellungen anfertigen lassen.

Wer eine Backform bei ihm erwirbt, bekommt im übrigen auch gleich ein Kuchenrezept dazu. Denn Detlef Kunen ist auch leidenschaftlicher Hobbykoch. Zudem bekommt man noch einige gute Tipps mit auf den Weg, wie „gut einfetten“ und vor allem: den Kuchen in der Form kalt werden lassen. So steht



dann dem Bau einer Oper für die heimische Kaffeetafel nichts mehr im Wege.

**Detlef Kunen, Lüdinghauser Straße 152,
48249 Dülmen, Tel.: (02594) 86471,
www.kunen.de**

- Anzeig -

- Anzeig -



Feste Zähne an einem Tag ... dank Sofortimplantaten!

**Sie möchten gerne wieder unbeschwert lachen,
kauen und sprechen können – mit festen und
schönen Zähnen?**

Mit speziellen Sofortimplantaten können die neuen Zähne sofort nach der Operation belastet werden. So kann Ihr Traum von festen, schönen Zähnen an einem Tag, nahezu schmerzfrei und ohne langwierigen Knochenaufbau, in Erfüllung gehen.

Grundvoraussetzung sind eine exakte und umfangreiche Diagnostik mit 3-D-Röntgen, eine gründliche prothetische Planung und ein erfahrenes Team aus Zahnärzten und Zahntechnikern, dass Sie individuell berät, betreut und therapiert.

**Besuchen Sie uns am Mittwoch, den 30.09.2015 von
19:00 – 21:00 Uhr und lassen Sie sich unverbindlich beraten.**

Praxisklinik Dr. Schlotmann
Platz der Deutschen Einheit 8 in 46282 Dorsten
Tel.: 02362-61900

Aufgrund der hohen Nachfrage und einer begrenzten Teilnehmerzahl können Sie sich telefonisch oder per E-Mail vorab Ihren Platz reservieren.

Wir freuen uns auf Sie!

www.dr-schlotmann.de

b
style
mensing



FUCHS SCHMITT

FEEL THE COMFORT



Mäntel & Jacken für den Herbst

GERRY WEBER
EDITION

camel
active



GIL BRET

CINQUE

mensing
Dorsten
Lippestraße 3

