

ODER-CENTER AKTUELL



Die Natur im Center

Das Untere Odertal präsentiert sich mit seinen Partnern ab 12. März

Grenzenloses Staunen: S. 4



Kinderflohmarkt lockt

Wenn Kinder zu Händlern werden, sind Spaß und Action vorprogrammiert

Kinder übernehmen das Regiment: S. 2



Top-Neuheiten der Autobranche

Markenvielfalt bei Autoshow im Oder-Center

Starker Auftritt: S. 3

Die ersten odertaler haben ihr Ziel erreicht

Freude bei den Gewinnern: „Toll, dass wir gesammelt haben“

einen Fernseher nach Hause tragen. „Ich hätte nie gedacht, dass ich bei den Gewinnern sein würde“, sagt sie. „Umso

größer ist natürlich meine Freude“, fügt sie hinzu. Thomas Schule von Media-Markt, der die Preise überreichte, war „ganz gerührt von der Freude, die wir mit der Bonus-Aktion des Oder-Center

auslösen“, sagte er nach der Überreichung der Gewinne. „Allein dieser Moment hat es gelohnt, dass wir uns an der Aktion beteiligen“, fügt er hinzu.

Weitere Informationen zur Bonus-Aktion lesen Sie auf:

Seite 4



Freude bei den Gewinnern: Dany Christin Herbelschmidt aus Schwedt (links) und Irene Kadereit (dritte von links) freuen sich über ihre Gewinne, die ihnen von Thomas Schulze (zweiter von links) von Media Markt überreicht wurden.



Guten Tag, liebe Leser!

Mit der Einführung unseres Bonus-Systems haben wir einen guten Start in das neue Jahr hingelegt. Bereits nach wenigen Wochen ist es für viele Besucher selbstverständlich geworden, den Odertaler zu sammeln und sich mit den Bonus-Karten an der Verlosungs-Aktion zu beteiligen. Auch der Seniorenpass, der unseren älteren Besuchern zahlreiche Vorteile verschafft, wird von vielen genutzt. Ich bin mir sicher, dass wir Ihnen mit unseren Angeboten noch mehr Gründe geben, uns immer mal wieder zu besuchen. Ich freue mich auf Sie.

Herzlichst, Ihr Norbert Fels Center Manager

- THEMEN IN DIESER AUSGABE:**
- ▶ **Bund für's Leben**
Rund um's Heiraten Hochzeitsmesse S.3
 - ▶ **Naturs erleben**
Coupon für Attraktionen Auf ins Nachbar-Bundesland S.6
 - ▶ **Alles was recht ist**
Sichere Winterreifen Rechtstipp S.6



Das Ende der Narrenzeit endet ausgelassen

Mit 1111 Pfannkuchen, die am 20. Februar im Oder-Center verteilt werden, feiert das Center gemeinsam mit dem närrischen Volk den Rosenmontag. „Wir freuen uns auf das ausgelassene Treiben, wenn die Narren wieder bei uns zu Gast sind“, sagt Center Manager Norbert Fels. „An diesem Tag kann noch einmal

richtig und mit viel Spaß gefeiert werden.“ Und auch wenn danach die Fastenzeit anfängt und mit der Feierei erst einmal Schluss ist: Die nächste Karnevalssaison kommt garantiert. Und auch dann wird das närrische Volk wieder ausgelassen durch das Oder-Center ziehen und sich am Tanz der Funkengarde erfreuen.

Eine Blume für die Liebste...

Vom 9. bis 14. Februar lädt der diesjährige Valentins-Fachmarkt alle Verliebten und nicht nur sie zum Stöbern, entdecken und Kaufen ein. Ob es die Düfte von Douglas sind oder die Rosen von Syringa: Alles, was das Herz der Liebsten höher schlagen und die Liebe wachsen lässt, wird auf diesem Markt angeboten. Übrigens: Der Rosenkavalier wird auch wieder vor Ort sein und Rosen verschenken.



mit der neuen **bonus KARTe**

odertaler sammeln und gewinnen!

der aktuelle Monatsgewinn:
2 hochwertige Fahrräder im Wert von über 500 Euro, zur Verfügung gestellt von real-

Hochzeit machen - das ist wirklich wunderschön

Heiraten ist eine der schönsten Sachen der Welt

Und im Oder-Center kann man vom 1. bis 3. März anschauen, welches „Zubehör“ man braucht, damit die Hochzeit ein echter Höhepunkt im Leben wird. Zum Heiraten braucht man einen Partner, den man idealerweise liebt und mit dem man für den Rest seines Lebens zusammen sein möchte. Für eine Hochzeitsmesse, weiß Center-Manager Norbert Fels, braucht man viele Partner in der Region. Und diese präsentieren auf der Hochzeitsmesse ihre Angebote rund um das Thema Heiraten. Der Schwedter Unternehmer und Hobby-Oldie-Sammler Hannes Brinkmann beispielsweise stellt zwei Ford-Oldtimer aus den 20er Jahren als „Hochzeitskutschen“ zur Verfügung. Geschmückt werden sie von der

Angermünder Gärtnerei „Syringa“, die auch wunderschöne Brautsträuße nach Schwedt mitbringen wird. Der Juwelier Born, der zu den Initiatoren der Messe gehört, bietet wunderschöne Hochzeitsringe an. Und für die hochzeitliche Ausstattung sorgen die Brautboutique Künne aus

Meyenburg und der Herrehausstatter fresh look aus dem Oder-Center. Hochzeitskleider in weiß, cremefarben oder rot - das sind die Trends, die die Herzen der Heiratwilligen höher schlagen lassen, weiß

Diane Künne, die nicht nur Hochzeitsbekleidung für die Damen, sondern auch die passenden Schuhe dafür präsentieren wird. Und fresh look zeigt, wie der elegante Bräutigam sich zeigt: Anzüge mit Schmuckwesten liegen im Trend - dazu gibt es die passenden Krawatten oder Chabots. Auf drei Modenschauen um 13, 15 und 17 Uhr können die Besucher am Samstag, dem 3. März wunderschöne „Hochzeitspaare“ bestaunen. Sandra Lehnardt gibt der Braut das passende Make up. Die Expertin betreibt eine Schmink-Lounge in uckermärkischen Landin. Der Schwedter Konditor Frank Schäpe kreiert eine süße Verführung - die festliche Hochzeits-torte. Das TUI-Reisebüro offeriert Angebote für die anschließende Hochzeitsreise, mit der das Brautpaar die Flitterwochen verbringt. Und der Fotograf Bernd Giesa wird vor Ort sein und Hochzeitspaare fotografieren. Damit auch die Enkelkinder dereinst sehen können, wie schmuck Oma und opa zur Hochzeit waren.



Die Aktion bietet ein Rundum-Paket an Informationen über das Untere Odertal und seine Partner.

Grenzenlos Staunen über die Wunder der Natur

„Natur Grenzenlos“ heißt eine Aktion, mit der das Oder-Center gemeinsam mit dem Nationalpark „Unteres Odertal“ und vielen Nationalpark-Partnern vom 12. bis 21. März in den Frühling startet. „Wir holen uns das Wunder Natur, das wir direkt vor der Haustür erleben können, zu uns in die Ladenpassage“, kündigt Center Manager Norbert Fels an. „An neun Tagen wollen wir die Gäste für unseren Nationalpark und die touristischen Angebote rund um den Park und in der Region begeistern“, verspricht Nationalpark-Pressesprecher Jörg Wilke. Zu diesem Zweck hat sich die Nationalparkverwaltung mit der Angermünder Gärtnerei Syringa zusammengetan, die ein kleines Stück Odertal-Frühlingslandschaft in den Ladenpassagen des Centers nachgestaltet wird. „Mit diesem Biorama wollen wir einen kleinen Eindruck vermitteln, welche Naturschönheit unsere Besucher erwartet“, kündigt Wilke an.

Im Oktogon präsentiert sich der Nationalpark außerdem mit einer Ausstellung. Weitere Ausstellungsflächen werden durch den Anglerverein Schwedt genutzt, mit dem das Schutzgebiet seit Jahren eine fruchtbare Zusammenarbeit pflegt. Ein weiterer

Nationalpark-Partner, der sich während der gesamten Aktion im Oder-Center mit ihren Angeboten vorstellen wird, ist das Prenzlauder Naturerlebnis Uckermark.

Das Landesamt für Umwelt, Gesundheit und Verbraucherschutz vor Ort sein und über seine Tätigkeit informieren“, berichtet Jörg Wilke. Dazu kommen viele Nationalpark-Partner, die für einen Tag während der Ausstellung die Möglichkeit nutzen, sich dem Publikum des Centers bekannt zu machen. „Dazu gehören der Tourismusverein Unteres Odertal, der Schwedter Naturschutzbund, der Zoo Eberswalde, der Geopark „Eiszeitland am Oderrand“ und die

Wildnisschule der Nationalpark GmbH“, sagt Wilke. Aber auch touristische Partner wie die Kanu-Führerin Frauke Bennet oder die Tourismus GmbH Lychen werden im Center präsent sein. Weitere Partner, die sich vorstellen werden, sind der Nationalparkladen, der PCK-Wassersportverein, das Nabu-Informationszentrum Blumberger Mühle, das Moorbad Freienwäldchen und das Vierradener Tabakmuseum. „Wir freuen uns sehr auf diese Aktion“, bekräftigt Center Manager Norbert Fels. „Dadurch können wir auf einen der wichtigsten Schätze aufmerksam machen, die unsere Region zu bieten hat“, ist er überzeugt.



Das Center holt sich das Wunder Natur in seine Passagen.

Alles, was Auto bedeutet: Starker Auftritt im Center

Die Branche präsentiert sich mit brandneuen Modellen

Wer sich einen schnellen Überblick über die Neuheiten verschaffen will, mit denen die Autobranche in diesem Jahr startet, hat dazu vom 23. bis 25. Februar die Möglichkeit. Das Oder-Center lädt in dieser Zeit zu seiner traditionellen Auto-Show ein. „Auch wer vielleicht den Kauf eines neuen Autos erwägt und sich dafür die Modelle unterschiedlichster Marken ansehen will, kann das bei uns tun, ohne lange und zeitraubende Wege von Autohaus zu Autohaus auf sich nehmen zu müssen“, kündigt Center Manager Norbert Fels an. Insgesamt neun Autohäuser der Region hat das Center für die Show als Partner gewonnen. Sie präsentieren über 30 Automodelle - vom Kleinwagen über das

solide Mittelklasse Auto bis hin zu den Modellen für jene Autofahrer, die es lieber etwas sportlicher und luxuriöser wollen. „Mit dabei sind das Skoda-Autohaus Knaack, Der Nissan-Händler Wolter, das Toyota-Autohaus Odertal, ACE, das Autohaus Risiko mit Peugeot. Sattelberg kommt mit Citroen. Milster & Bahls aus Milmersdorf zeigen uns, was die Entwickler von Honda an Neuheiten zu bieten haben. Autohaus Dähn kommt mit Kia und Hyundai zu uns. Ebenfalls Kia-Modelle zeigt uns das Kia-Autohaus aus Angermünde“, zählt der Center-Manager auf. Im Oktobon beispielsweise wird das Autohaus Odertal

den neuen Avensis präsentieren. Aber auch den Prius, der mit seiner bewährten Hybrid-Technologie überzeugt, wer

den die Toyota-Händler aus Schwedt mit im Gepäck haben. „Wir kommen unter anderem mit dem neuen Honda Civic, der erst am 11. Februar seine

Deutschland-Premiere feiern wird“, kündigt Torsten Bahls vom Autohaus Milster & Bahls an. „Damit sind wir top-aktuell. Und wir präsentieren mit dem neuen Civic ein Auto, das in seiner Klasse die beste Windschlüpfbarkeit hat. Bei diesem Wagen kam Strömungsleittechnologie zum Einsatz, wie wir sie sonst nur aus der

Formel-1-Klasse kennen“, versichert er. Das Autohaus Dähn führt unter anderem den Hyundai i 40 cw vor, der erst im vergangenen Herbst seine Markteinführung erlebte. Dieser Mittelklasse-Kombi ist jetzt auch als Limousine erhältlich. Skoda kommt mit seinem Superb Combi 4x4 AllDrive, einem Octavia Combi Family und einem Skoda Roomster Plus Edition zur Autoshow. Den Rio von Kia, der neuerdings auch als Dreitürer erhältlich ist, bringt das Angermünder Kia-Autohaus mit nach Schwedt. „Dieser Wagen ist nicht nur brandneu, sondern auch richtig stylisch“, ist Autohaus-

Autohauses präsentieren können“, sagt Peter Rakoczy vom Autohaus Odertal. „Zum einen ist das Oder-Center der wohl am meisten besuchte Ort in der Region. Zum zweiten finden wir dort hervorragende Bedingungen für unsere Präsentation. Drittens klappt die Zusammenarbeit mit dem Team des Centers hervorragend. Und viertens haben wir dort die Chance, auch mit Menschen zusammenzukommen und ihnen unsere Autos zu zeigen, die ansonsten vielleicht nicht zu Toyota kommen würden“, berichtet er.

Das Autohaus Milster & Bahls aus Milmersdorf hat die weiteste Anreise zur Autoshow. „Wir sind in diesem Jahr zum zweiten mal dabei und nehmen diesen Weg gern auf uns“, sagt Torsten Bahls. „Zum einen ist die Region Schwedt ein wichtiger Markt für uns. Und zum anderen finden wir wohl kaum an einem anderen Ort in der Uckermark eine so große Aufmerksamkeit wie im Oder-Center“, ist auch er überzeugt.



Erfolgreicher Start: „Es regnet odertaler im Center“

Mit der Bonus-Karte Kurs auf den Gewinn nehmen

Die große Bonus-Aktion, mit der das Oder-Center in das Jahr 2012 gestartet ist, erweist sich schon in den ersten vier Wochen ihrer Laufzeit als voller Erfolg. „Es regnet odertaler bei uns im Oder-Center“, freut sich Center Manager Norbert Fels. „Unsere Besucher sind begeistert und kleben emsig die odertaler auf die Bonus-Karten, die in allen Geschäften unseres Centers ausliegen“, erklärt er. „Und daran tun sie auch gut, denn mit jeder ausgefüllten Karte erhöht sich die Chance auf einen der attraktiven Gewinne“, fügt er hinzu. Im Januar waren Dany Christin Herberschmidt aus Schwedt und Irene Kadereit aus Angermünde, die die von Media Markt zur Verfügung gestellten Hauptgewinne, (einen Fernseher und eine Friteuse) mit nach Hause tragen konnten (siehe Seite 1). Im Februar



es zwei Fahrräder zu gewinnen, die von real- zur Verfügung gestellt werden.

Und das Prinzip, wie die Bonus-Aktion funktioniert, ist ganz einfach: „Ab einem Einkauf von zehn Euro gibt es einen odertaler, egal in welchem Geschäft der Einkauf getätigt wurde. Wer für 20 Euro einkauft, erhält zwei odertaler, bei 30 Euro gibt es drei odertaler usw.“, erläutert er. Die Grenze liegt bei maximal 3 odertalern pro Einkauf. Wer zwölf odertaler gesammelt hat, kann mit seiner Bonus-Karte an der monatlichen Auslosung der attraktiven Preise teilnehmen. Bei 24 odertalern

Losbox werfen. Je mehr also unsere Besucher bei uns einkaufen, desto höher sind ihre Chancen auf einen Gewinn“, versichert Norbert Fels. Die mit der nötigen Menge an odertalern versehenen Karten können in die große Losbox geworfen werden, die jetzt im Center aufgestellt wurde. „Und immer am letzten verkaufsoffenen Tag des Monats wird der jeweilige Monatsgewinner ausgelost. Es gibt attraktive Preise zu gewinnen“, weiß der Center Manager. Als Hauptpreis winken Ende des Jahres Einkaufsgutscheine in Höhe von 5000 Euro. An der Auslosung des Hauptpreises nehmen alle teil, die in den vorangegangenen Monaten ihre Bonuskarten in die Losbox geworfen haben. „Je mehr Karten in die Box wirft, desto größer sind

len uns mit ihr für die Treue unserer Kunden zu unserem Oder-Center bedanken“, erläutert Norbert Fels. Das sind die Regeln und wie bei jeder Regel gibt es Ausnahmen. Erstens sind Mitarbeiter des Oder-Center von dem Bonus-System ausgeschlossen. „Und zweitens gibt es den odertaler aus rechtlichen Gründen nicht beim Kauf von rezeptpflichtigen Arzneimitteln. Ansonsten gibt es jedoch keine Einschränkungen bei unserem neuen Bonus-System“, sagt der Center Manager. Auch die Einführung des Bonus-Systems für Senioren, der sogenannte Seniorenpass, hat sich als sehr erfolgreich erwiesen. „Grundlage dieses Erfolgs ist, dass unsere Geschäfte sich mit Begeisterung an der Aktion beteiligen und attraktive Angebote für Seniorinnen und Senioren auf die Beine gestellt haben“, sagt Norbert Fels. Mit dem Bonus-System will das Oder-Center nicht zuletzt seine Stellung als Flaggschiff in der Handelslandschaft der Region stärken. „Ein derart starkes Angebot kann sich nur die Nr. 1 im Einzelhandel in der Region leisten“, ist der Center Manager überzeugt. „Und wir bleiben die Nr. 1, als das Center mit der meisten Kompetenz in Sachen Mode, als Ort der Aktionen, mit denen wir unvergessliche Erlebnisse schaffen. Und natürlich als der attraktive Versorger für alle Lebenslagen und Bedürfnisse unserer Besucher - vom Wocheneinkauf für den heimischen Kühlschrank bis hin zu hochwertiger Unterhaltungselektronik.“

gibt es zwei Bonus-Karten, bei 36 drei Karten usw. „Das ist nach oben hin unbegrenzt. Wer beispielsweise pro Monat 120 Taler gesammelt hat, kann zehn Karten in die

seine Chancen auf den Gewinn“, erklärt der Center Manager. Dahinter steckt die Philosophie der Bonus-Aktion: „Wir wol-

Zusätzliche Geschenke machen Bonus-Aktion noch attraktiver

Zusätzlich zum monatlichen Hauptgewinn der Bonus-Aktion (siehe oben) verlost das Center in diesem Monat sechs weitere kleinere Preise, deren Gewinner ebenfalls aus der mit den Bonuskarten gefüllten Losbox gezogen werden. „Ich freue mich, dass das Schuhgeschäft Deichmann drei

attraktive Gutscheine dafür zur Verfügung stellt“, sagt Center Manager Norbert Fels. „Außerdem gibt es drei attraktive Zippo-Feuerzeug-Sets, die von Wolsdorff Tobacco für die Aktion bereit gestellt werden“, fügt er hinzu. Dass die Händler im Center sich derart engagiert an der Bonus-

Aktion beteiligen, wertet er als Zeichen dafür, dass das gesamte Center hinter dieser Aktion steht. „Schließlich stellen wir uns mit ihr einmal mehr als attraktivsten Handelsplatz im Nordosten Brandenburgs auf“, ist der Center Manager überzeugt. So wird es auch in den kommenden Monaten

in unregelmäßigen Abständen „Trostpreise“ für die Bonus-Aktion geben. „Denn den Hauptgewinn kann immer nur einer nach Hause tragen. Wenn es dazu aber noch eine Reihe kleinerer Preise gibt, lohnt es sich noch mehr, den odertaler zu sammeln und Bonuskarten zu füllen“, sagt Fels.

BB-Radio: „Wir sind Partner bei der Bonus-Aktion“

Die seit vielen Jahren praktizierte erfolgreiche Partnerschaft zwischen dem Oder-Center und BB-Radio wird auch bei der Bonus-Aktion fortgesetzt. „Ich freue mich, dass der in der Region sehr beliebte Sender uns auch beim Bekanntmachen des odertalers und der mit ihm verbundenen Gewinnchancen hilft“, erklärt Center Manager Norbert Fels. BB-Radio wird das Oder-Center bei der Werbung für die Aktion unterstützen, „die ich für eine tolle Sache halte. Hier im Oder-Center wird den Menschen der Region echt etwas geboten. Wir helfen gern, wenn es um etwas geht, das die Region stark macht“, bekräftigt Moderatorin Clara Himmel von BB-Radio. Außerdem spreche die Rundfunkstation als familienfreund-

licher Sender einen ähnlichen Personenkreis an wie das Oder-Center. „So hat die Kooperation für beide Vorteile. Das hat sich beispielsweise

auch bei der Eisbahn in der Vorweihnachtszeit gezeigt, für die wir uns ebenfalls gemeinsam engagiert haben“, fügt sie hinzu.



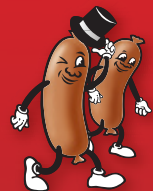
Drei attraktive Gutscheine stellt die Mannschaft von Deichmann für die Bonus-Aktion im Monat Februar zur Verfügung (links). Mit Wolsdorff Tobacco gibt es edle Zippo-Feuerzeug-Sets zu gewinnen. Einfach Odertaler sammeln und mitmachen!

Mitraten und gewinnen!

3 Einkaufsgutscheine von MAGO im Wert von je 15 Euro.

Erlös	G						
Monatsname						R	
Produzieren						L	L
Berliner Spezialität		I		B			
Ital. Aufschnitt	O					E	

Lösungswort:



www.mago-wurst.de

Tragen Sie die passenden Begriffe in die Buchstabenfelder ein. Die gelb markierten Felder ergeben die gesuchte Lösung. Dann den Coupon einfach ausfüllen, ausschneiden und im Center-Büro abgeben. Bei mehreren richtigen Lösungen entscheidet das Los. Das Oder-Center und MAGO wünschen allen Teilnehmern viel Glück! Die Gewinner werden schriftlich benachrichtigt. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Name, Alter und Anschrift

Schlemmerangebote für Senioren im Oder-Center!



Preiswertes Angebot beim Yaman-Döner: Ein halbes Hähnchen mit Pommes und Kaffee für vier statt 6 Euro bei Vorlage des Seniorenpasses.



Beim Asia-Imbiss Thang Long gibt es für Senioren den Nudelteller zum halben Preis.

Ob Ditsch, Yaman-Döner, Thang-Long oder einer der vielen anderen Anbieter im Oder-Center: In 20 Geschäften gibt es seit Januar spezielle Angebote für Inhaber des Seniorenpasses, den sich alle Besucher des Centers, die älter als 65 Jahre alt sind, im Center-Management ausstellen lassen können. „Wir machen natürlich sehr gern bei einer solchen Aktion mit. Wir tun etwas für die ältere Generation und unsere Besucher sind begeistert“, sagt Mandy Nitsch von Ditsch. Seit Ditsch im Oder-Center seine Filiale eröffnet hat, ist die Begeisterung der Besucher über die Angebote von Ditsch ungebrochen groß. „Und natürlich wird auch unser Seniorenangebot gern angenommen. Bei uns gibt es bei Vorlage des Seniorenpasses einen Kaffee oder eine Kaffeespezialität für 50 Cent, wenn dazu auch eine Pizza gekauft wird“, erklärt Mandy Nitsch. Darüber hinaus gibt es im Februar bei Ditsch ein Angebot für alle: Den Latte-Macchiato-Croissant mit Kaffee oder Kaffeespezialität für nur zwei Euro statt der üblichen 2,45 Euro. „Und schmecken tut es lecker“, versichert Mandy Ditsch. Auch Erait Yaman

von Yaman-Döner hat sich ein besonderes Angebot für Senioren ausgedacht: Einfach den Seniorenpass zeigen und sofort gibt es ein halbes

Hähnchen mit Pommes und Kaffee für vier Euro statt der sechs Euro, die beim Yaman-Döner für dieses Gericht normalerweise veranschlagt wer-

den. Den Döner gibt es bei Yaman für alle zum gleichen Preis. „Und er erfreut sich ungebrochener Beliebtheit. Geschmack und Qualität stehen bei uns an erster Stelle. Wir haben die Kontrolle darüber: das Dönerfleisch stammt aus eigener Produktion des Unternehmens“, versichert er.

Beim Asia-Imbiss Thang Long gibt es die Nudelbox für Senioren zum halben Preis. „Die Leute nehmen dieses Angebot gern an. Für uns ist die Idee mit dem Seniorenpass eine gute Sache“, sagt eine Verkäuferin von Thang Long. „So finden unsere älteren Besucher in fast allen Geschäften und gastronomischen Einrichtungen unseres Centers spezielle Angebote. Dazu kommt die Seniorenbuslinie, die wir erfolgreich mit der UVG anbieten“, erläutert Center Manager Norbert Fels. Dem Center werde daher zu Recht attestiert, dass es besonders seniorenfreundlich ist. „Darüber vergessen wir natürlich nicht, dass die Gäste aller Altersgruppen bei uns herzlich willkommen sind und wir beispielsweise mit unserer Bonus-Aktion attraktive Gewinnmöglichkeiten für alle Besucher bieten.“



Zusätzlich zum Seniorenangebot präsentiert Mandy Nitsch von Ditsch das Angebot des Monats: Ein Latte-Macchiato-Croissant mit Kaffee für 2 Euro.



Mit den
SCHÖNSTEN TRENDS
in den Frühling.

Jetzt bei uns im Store!

Wir freuen uns auf Sie ...
Oder-Center • 16303 Schwedt • www.soccx.de

Kinderparadies

Spielzeug, von dem Kinder träumen

Inh. A. Batke

Jetzt auch im Oder-Center mit neuen Trends und vielen Sonderangeboten

Tel. 03332 4750476

Achtung! Große Ranzenparty nur am 3. März 2012 im Oder-Center 20% auf alle Schulranzen – außer Sonderaktionen (z.B. zum Schulranzenset passende Schultüten gratis)



RATHAUSPASSAGE
Breite Straße 39
16225 Eberswalde
☎ 03334 212468

EKZ HEIDEWALD
Potsdamer Allee 41
16227 Eberswalde
☎ 03334 353856

EASTGATE BERLIN
Marzahn Promenade 1a, 12679 Berlin
☎ 030 99272147

fresh LOOK
HERRENMODEN

Unsere neue
Frühjahr-/Sommerkollektion
ist eingetroffen!

NEUE GROSSE Hochzeitskollektion

Triumph

Abgebildete Serie ab 13. Februar in unserer Filiale erhältlich.

WIR MACHEN PLATZ FÜR NEU!

GROSSE SALE AKTION!
BEI **OSCO**

SCHUHE - TASCHEN
UND WEITERE AUSGEWÄHLTE PRODUKTE

jetzt mitmachen und jeden monat mit etwas glück tolle sachpreise oder einkaufsgutscheine gewinnen!

mit der neuen
bonus KARTe

odertaler sammeln und gewinnen!

Ihr Wäschefachgeschäft im Oder-Center Schwedt

OSCO Im ODER-CENTER Landgrabenpark 1 / 16303 Schwedt www.osco-schuhe.de

Alles, was Recht ist

Immer sicher unterwegs mit Winterreifen

Wenn es Winter wird... sind sogenannte M+S-Reifen (steht



für „Matsch & Schnee“) Pflicht auf deutschen Straßen bei Glatteis, Schneeglätte, Schneematsch, Schneeglätte, Eis- oder Reifglätte. Hierzu wurde die Straßenverkehrsordnung geändert.

Der Begriff „Winterreifen“ selbst taucht in der StVO nicht auf. Eine Winterreifenpflicht für einen bestimmten Zeitraum (z. B. Oktober bis März) legt die StVO nicht fest. Vorgeschrieben sind Winterreifen demnach nur bei den entsprechend schlechten Straßenverhältnissen. Experten empfehlen jedoch die Winterreifen nach der sogenannten O-bis-O-Regel zu montieren: Demnach sollen von Oktober bis zum Wochenende nach Ostern Winterreifen auf dem Auto bleiben. M+S gibt es als Winter- und Ganzjahresreifen („Allwetterreifen“). Für welche Variante Sie sich entscheiden, ist Ihnen überlassen. Es muss lediglich ein M+S Reifen sein. Nicht nur auf die geeignete Bereifung ist zu achten. Das Gesetz schreibt außerdem eine Mindestprofiltiefe von 1,6 Millimeter vor.

Vorsicht ist geboten, da die Polizei relativ leicht überprüfen kann, ob auf einem Fahrzeug entsprechende M+S Reifen montiert sind. Ein Blick auf die Reifen genügt hierbei.

Wer unter winterlichen Straßenbedingungen mit Sommerreifen unterwegs ist, muss 40 Euro Bußgeld zahlen. Bei Behinderung des Straßenverkehrs durch falsche Bereifung anderer Verkehrsteilnehmer werden sogar 80 Euro plus einen Punkt in Flensburg fällig.

Ihr Ansprechpartner bei rechtlichen Fragen rund ums Thema Auto:

Rechtsanwalt Charles Dreydorff 03332/338348 oder unter www.ra-dreydorff.de

Senioren freuen sich über viele attraktive Angebote

Starke Angebote für die Älteren: Vom Bingo bis zum Seniorenpass

Es ist eine Erfolgsgeschichte: „Im vergangenen Sommer hatten wir gemeinsam mit dem PCK-Seniorenverein überlegt,

eine neue Veranstaltungsreihe für die Älteren zu schaffen und das regelmäßige Bingo-Spiel in unserem Eiscafé ins Leben zu rufen“, berichtet Center Manager Norbert Fels. „Mittlerweile hat es sich so etabliert, dass es aus unserem Angebotsprofil gar nicht mehr wegzudenken ist. Die Empörung wäre groß, wenn wir es nur in Erwägung ziehen würden“, fügt er hinzu. Gemeinsam mit

dem Seniorenpass und dem mit der Uckermärkischen Verkehrsgesellschaft (UVG) entwickelten Angebot des Seniorenbusses hat das Center mit seinen Partnern ein ganzes Service- und Angebotspaket für die Älteren geschnürt, das mit großer Begeisterung in der Region aufgenommen wurde. „Beim Seniorenbus gibt es die Rückfahrt innerhalb des Stadtverkehrs Schwedt und zu den Ortsteilen kostenlos, wenn

man einen Einkaufsbeleg aus dem Center vorweist. Und der Seniorenpass, der bei uns abgeholt werden kann, sichert in den meisten Geschäften des Centers eine Reihe von attraktiven Angeboten und Preisnachlässen für Seniorinnen und Senioren“, erklärt der Center Manager. „Und der große Ansturm auf den Pass zeigt uns: Wir liegen mit diesem Angebot komplett richtig.“



Das Bingo-Spielen im Eiscafé im Oder-Center erfreut sich bei den Älteren immer größerer Beliebtheit.

Ranzen-Party jetzt auch in Schwedt

Traditionelle Aktion begeistert Eltern und angehende ABC-Schützen

Das Kinderparadies führt seine Schulranzen-Fete, mit denen es seit Jahren seine Kunden begeistert, nun auch in Schwedt ein. „Wir laden am 3. März alle Eltern und Kinder ein, zu unserer Ranzen-Party in unser Geschäft im Schwedter Oder-Center zu kommen“, sagt Geschäftsinhaberin Annetta Batke. An diesem Tag gibt es auf alle Ranzen-Sets 20 Prozent Rabatt. „Und dazu als Sonderaktion noch eine Schultüte gratis, bei Kauf eines Ranzen-Sets. So lange, wie die Schultüten vorrätig sind. Rechtzeitiges Kommen sichert also die besten Chancen auf eine gratis-Schultüte“, sagt Annetta Batke. Ein Ranzen-Set beinhaltet ein ganzes Paket von nötigen Utensilien, die die Kinder für den Start ins Schulleben brauchen: Natürlich den Ranzen, dazu gibt es eine gefüllte Federtasche, ein Schlamper-Etui, ein Sportbeutel und obendrauf noch eine Geldbörse. „Die Ranzen stammen von renommierten

Markenfirmen, insgesamt haben wir die Ranzen von sechs verschiedenen Firmen im Angebot“, erläutert sie. „Wichtig ist natürlich, dass die Eltern gemeinsam mit ihren Kindern kommen, dann kann vor Ort geguckt werden, welcher Ranzen für das Kind am besten passt, um den optimalen Tragekomfort zu sichern“, fügt Annetta Batke hinzu.

Außerdem können sich die Besucher der Ranzen-Party gleich ein Bild über die breite Auswahl und die hohe Qualität der Auswahl im Kinderparadies machen. „Hier gibt es nicht nur das Spielzeug ‚von der Stange‘, sondern aus besondere, ausgefallene Angebote. Und natürlich geht es bei uns kindgerecht zu“, versichert die Inhaberin. Von der Kindermusik, die beim Kinderparadies erklingt bis zur Ladengestaltung herrscht hier die Wohlfühl-Atmosphäre, die ein Kinderparadies, das seinem Namen alle Ehre machen will, braucht. „Und wenn einmal das gesuchte Spielzeug nicht vorrätig ist, können wir schnell reagieren, weil wir drei Filialen betreiben und die begehrte Ware schnell heran organisieren können“, versichert Annetta Batke. Das Kinderparadies gestaltet seit Jahren auch Aktionen des Centers wie den Schulfachmarkt mit.

Mit der Center-Zeitung unterwegs



Mit Jürgen Ruthsatz aus Jatznick in Mecklenburg-Vorpommern reiste die Center-Zeitung im Januar ins warme in den Bahrain. Familie Ruthsatz kann sich jetzt über einen Center-Gutschein freuen.

Mit Youtube auf virtuelle Reise ins Oder-Center

Die Internet-Auftritte des Oder-Center werden immer beliebter. „Immer mehr Nutzer klicken beispielsweise bei Youtube eines unserer Videos an, die wir gemeinsam mit der Märkischen Oderzeitung produzieren und ins Netz stellen“, berichtet Center Manager Norbert Fels. So hat beispielsweise der Imagefilm der MOZ-Redaktion über das Center mittlerweile 791 Aufrufe. Über 1100 Internet-Surfer sahen sich die Blaublicht-Übung vor dem Oder-Center im vergangenen September an. Weitere Video-Highlights aus dem Center-Leben, die ins Internet gestellt worden, sind das Piratendorf, die große Weihnachtsaktion des vergangenen Jahres, die Kutschenaktion



Die Video-Auftritte des Oder-Center bei Youtube erfreuen sich wachsender Beliebtheit bei den Usern.

im Frühjahr oder die mit den Odertälern funktionierten, mit der das Center sich für die Treue seiner Kunden bedankt.

Charles Dreydorff
Rechtsanwalt

TÄTIGKEITSSCHWERPUNKTE

- Internetrecht
- Strafrecht
- Familienrecht
- Verkehrsrecht
- Mietrecht

Flinkenberg 27
16303 Schwedt/Oder
Tel.: 03332 338348
Fax: 03332 338349
kanzlei@ra-dreydorff.de
www.ra-dreydorff.de

Es gibt Eintrittskarten zu gewinnen!

Einfach diesen Cupon ausschneiden und an das Oder-Center, Landgrabenpark 1, 16303 Schwedt schicken

Name:.....
Anschrift:.....

Es warten vier mal zwei Freikarten für die Attraktionen der Natur-Erlebnis-Welten auf Sie!

Natur-Erlebnis-Welten laden ein

Netzwerk „Wie tickt Natur“ startet einmalige Cupon-Aktion.

Winterschlaf? – Von wegen, Natur tickt auch im Winter! Und kann genauso faszinieren wie in der warmen Jahreszeit. Damit Einheimische und Urlaubsgäste in Mecklenburg-Vorpommern sich persönlich davon überzeugen können, startet das Netzwerk „Wie tickt Natur“, welches

die vier führenden Erlebnis-Welten des Bundeslandes Mecklenburg-Vorpommern, das OZEANEUM in Stralsund, das Nationalpark-Zentrum KÖNIGSSTUHL, das MÜRITZUM in Waren (Müritz) und den Zoo Rostock, vereint, pünktlich zum neuen Jahr eine Couponaktion. In der weißen Jahreszeit, vom 01.01. – 31.03.2011, haben alle Naturbegeisterten und die, die es werden möchten, die Möglichkeit, bei Vorlage des Wie tickt Natur-Coupons, einen rabattierten Eintritt in die vier Erlebnis-Welten zu erhalten und zu erfahren, wie Natur tickt.

Ob atemberaubende Meereswelten in den riesigen Aquarienlandschaften des Ozeaneums, mehr als 1.700 Tiere in wunderschöner Parklandschaft des Rostocker Zoos, Deutschlands wasserreichste Landschaft in neuer Dimension oder einzigartige Kreidekliffs zwischen Buchenwäldern – all dies bietet „Wie tickt Natur“. Den Wie tickt Natur-Coupon finden Sie exklusiv in der Center-Zeitung. Einfach ausschneiden und an der Kasse vorlegen. Zudem steht er auf der Homepage des Netzwerks unter www.wie-tickt-natur.de zum Download für Sie bereit.

Gutschein

Winterschlaf? Von wegen!

Entdecken Sie mit 10% Rabatt die vier Wie tickt Natur-Einrichtungen.

Mehr Informationen auf www.wie-tickt-natur.de

Gegen Vorlage des „Wie tickt Natur-Gutscheins“ erhalten Sie 10 % Nachlass auf alle nicht rabattierten Eintrittskarten ins OZEANEUM Stralsund, ins Nationalpark-Zentrum KÖNIGSSTUHL, ins MÜRITZUM Waren (Müritz) und in den Zoo Rostock. Dieser Rabatt gilt einmalig, ist nicht kombinierbar und gilt nicht für die Kombi-tickets und Gruppentickets der Einrichtungen. Pro Eintrittskarte ist nur ein Gutschein einlösbar. Dieser Gutschein ist gültig vom 01.01. bis 31.03.2012.

Eine Kooperation von

- Deutsches Meeresmuseum
- Nationalpark-Zentrum Königsstuhl
- MÜRITZUM (des NaturErlebnisCenters in Waren (Müritz))
- ZOO ROSTOCK