

B > INSIDE

DAS BÖSCHEN LADENBAU
MAGAZIN

N°01 – 2019

+ Grün,
sparsam, gut:
**ökologische
Maßnahmen
bei Böschen**

+ Frische Brötchen
für alten Bahnhof:
**die neue
Fernweh-Filiale
der Bäckerei
Arends**

+ Oberflächen-
veredelung:
Lack oder Öl?

+ Sehen, was wird:
**3D-Software
im Ladenbau**

arends



Inhalt

- 4 Erleben statt Einkaufen
- 5 Filiale auf Zeit – und auf Rädern
- 6 Brötchen, Ideen und mehr an der RB 56
- 14 Das Besondere erlebbar machen: 3D-Software im Ladenbau
- 16 Lack oder Öl?
- 17 Viel Liebe zum Beruf – Arbeiten bei Böschen
- 18 Aus unserer Werkstatt
- 20 Was ist grün und spart Geld?
- 22 Projekte gemeinsam meistern – Partnerschaft im Ladenbau
- 23 Auf gute Nachbarschaft!

B>INSIDE
Böschen Ladenbau GmbH
Wümmingen 1
28870 Ottersberg
Tel. 04297 / 817837-0
kontakt@boeschen-ladenbau.de

Redaktion
Böschen Ladenbau GmbH

Konzept, Text u. Gestaltung
das|werbeatelier · Osnabrück

Bildmaterial
S. 05 | istockphoto 468868536 | Franck Boston
S. 06–13 | Gabriele Tinscher | gt-photographie.de
S. 15 | istockphoto 663901742 | vadimguzhva
S. 16 | istockphoto 511461580 | efetova
Alle weiteren: Böschen Ladenbau

Ideen hat der Mensch im Laufe seines Lebens viele. Die Frage ist: Sind es immer gute? Mitnichten! Doch wie unterscheidet man gute von schlechten Ideen? Manchmal liegt es auf der Hand. Sich als Tischler mit Hektik an die Säge zu stellen ... nein, keine gute Idee. Dann lieber tief durchatmen, die Schutzvorrichtungen nutzen und entspannt zu Werke gehen.

Ganz konzentriert und entspannt waren wir, als wir über unseren neuen Unternehmens-Claim nachgedacht haben: Ideen, die bestehen. Klingt wie eine Definition für gute Ideen. Was in den Augen der Kunden besteht, ist mit Sicherheit gut. Was zudem langfristig funktional und attraktiv ist, sogar sehr gut.

Solche sehr guten Ideen kommen nicht irgendwoher, sondern von Menschen, die wissen, worauf es ankommt. Von Menschen, die als Planer, Tischler oder Kaufleute dafür sorgen, dass aus guten Ideen beständige Wirklichkeit wird.

Wie das geht, zeigen wir in einer weiteren guten Idee: unserem neuen Kundenmagazin. Und wir versprechen, dass auch die Lektüre – Sie ahnen es – eine wirklich gute Idee ist!

Ihr Holger Böschen

EDITORIAL

Ideen, die bestehen



Holger Böschen
Geschäftsführer

Ü

ber den Kunden – und natürlich auch die Kundin – im Allgemeinen wird unternehmensseitig viel nachgedacht. Was will er? Wie bekommt er es? Was wird er vielleicht morgen wollen? Es ist die Aufgabe von Marketing-Abteilungen, sich über diese Fragen Gedanken zu machen. Und Antworten zu finden.

Eine Antwort ist die Customer Journey, die Reise des Kunden. Seine Entscheidungsfindung wird als Reiseroute verstanden, die ihn vom ersten Kontakt mit dem Unternehmen bis zum Kauf leitet. An den diversen Kontaktpunkten dieser Reise, den Touchpoints, soll der Kunde überzeugt und zum Kauf animiert werden.

Doch was überzeugt den Kunden?

Die einhellige Meinung: Es sind die positiven Erlebnisse an jedem einzelnen Touchpoint, die eine Entscheidung für ein Unternehmen bzw. sein Produkt befördern. Wer verkaufen will, muss also Erlebnisse schaffen. Je austauschbarer das Produkt jedoch ist, desto schwieriger wird das positive Erlebnis, das sich über das Produkt vermittelt. Der Umgebung, dem Service und der Kommunikation kommen daher immer größere Bedeutung zu. Das zeigt sich unter anderem in den zahlreichen neuen Marketing- und Designdisziplinen, die sich in den vergangenen Jahren gebildet haben: Service-Design

oder auch UX-Design, User Experience Design, sind Begriffe, die nicht nur im Online-Business mittlerweile eine tragende Rolle spielen, sondern auch zunehmend im klassischen Vertrieb. Sie tragen dazu bei, sich positiv vom Wettbewerb abzuheben und für den Kunden ein einzigartiges Erlebnis zu schaffen.

Dabei ist zu berücksichtigen, dass die menschliche Entscheidungsfindung häufig durch die Intuition beeinflusst wird, wie der kanadische Autor Malcolm Gladwell eindrucksvoll in seinem Buch „Blink! Die Macht des Moments“ nachweist. Vor allem dem ersten Eindruck schreibt der Journalist große Macht zu. Wenn wir also die Entscheidungsfindung des Kunden als eine Reise mit verschiedenen Stationen betrachten, an denen Impulse geschaffen werden, die schnell und intuitiv überzeugen, dann kommt dem Shop-Design im Bereich des stationären Handels entscheidende Bedeutung zu. Beim Betreten von Räumen entscheiden wir in wenigen Sekunden, ob wir uns wohlfühlen, ob wir bleiben wollen und ob wir den Aufenthalt genießen können. Spontan verarbeitet unser Gehirn die äußeren Eindrücke und bildet sich eine Meinung. Modernität der Gestaltung, Wertigkeit der Materialien und die Perfektion der Ausführung beeinflussen diese Meinungsbildung. Mit dem richtigen Design-Ansatz zu arbeiten trägt also durchaus zum Verkaufserfolg bei.

Moderne technische Möglichkeiten unterstützen diesen Ansatz. LED-Lichttechnik erlaubt völlige neue Beleuchtungskonzepte, die das Raumambiente maßgeblich beeinflussen.

Interaktive Tools helfen dem Kunden, Informationen über Produkte zu bekommen, die Wartezeit angenehm zu gestalten oder den Verkaufsvorgang zu optimieren. Zeitgemäßes Shop-Design ist also eine wichtige Station auf der Reise des Kunden durch die Konsumwelt. Es entscheidet über den Grad des Wohlfühlens, über die Wahrnehmung von Qualität und trägt damit zum Vertrauensaufbau bei – die wesentliche Voraussetzung dafür, dass Kunden auf ihrer Reise gern wieder Station bei Ihnen machen. □



MEINUNG

Erleben statt Einkaufen

Was Kunden wollen und wie moderner Ladenbau darauf reagiert

SERVICE

Filiale auf Zeit – und auf Rädern

Eine Filiale im Umbau bringt keinen Umsatz. Um trotz Umbau jedoch weiter verkaufen zu können, bieten wir unseren Kunden nach Absprache unseren Verkaufs-

anhänger an. Das vor allem für Bäckereifilialen geeignete Modell ist 10,8m² groß und mit Umluftkühlung für zwei Bleche, Auslage für sieben ungekühlte Bleche, zwei Kassenplätzen, Külschrank, Handwaschstation, Beleuchtung und Stromanschluss versehen. Die Resonanz ist super und die Filiale auf Rädern regelmäßig im Einsatz. Ein Service, der wenig kostet und viel bringt. □



Unser neuer „Kleiner“ ist schnell vor Ort

Unser neuer Kleintransporter ist die perfekte Ergänzung unseres Fuhrparks, denn mit ihm lassen sich kleinere Möbel oder Bauteile schnell ausliefern oder auch Reparaturen und Servicearbeiten durchführen, ohne den LKW zu blockieren. Das macht unsere Baustellenlogistik noch effizienter. Und damit unseren Service wieder ein bisschen schneller und besser. □

REFERENZ

Brötchen, Ideen und mehr an der RB56

Im beschaulichen Neuenhaus, zwischen Dinkel und Vechte kurz vor der holländischen Grenze gelegen, erstrahlt der Bahnhof in neuem Glanz. Das Bahnhofsgebäude, die umgebenden Parkplätze, der Bahnsteig – alles ist frisch saniert. Genauso wie die Backbar, die neue Bahnhofsbackerei, die zur Bäckerei und Konditorei Arends GmbH gehört. Wer die Bäckerei betritt, verspürt neben Appetit auf frisches Brot, Brötchen, Snacks, Kaffee und Kuchen auch ein leichtes Reisefieber. Das ist den gestalterischen Elementen geschuldet, die auf modern-gemütliche Art vermitteln, wo man sich befindet: am Neuenhauser Bahnhof.

Verantwortlich für die Bahnhofsfiliale ist André Arends, der die Bäckerei in fünfter Generation leitet. Der gelernte Bäcker und Kauf-

mann machte nach der Ausbildung zwar einen Abstecher ins Studium der Physik, entschied sich dann aber doch für die Meisterprüfung und den Betriebswirt – und damit für das Familienunternehmen. 2010 trat er ins Unternehmen ein. Im Gepäck: viele Visionen, mit deren Umsetzung er die Bäckerei Zug um Zug zukunftsicher macht.

Dazu zählt auch die Investition in den Standort Bahnhof Neuenhaus. Vor rund drei Jahren beschloss die Bentheimer Eisenbahn, die Strecke von Bad Bentheim über Nordhorn nach Neuenhaus für den Personenverkehr zu reaktivieren. Unter dem Projektnamen „Regiopa“ begann die Eisenbahngesellschaft damit, die Infrastruktur der Strecke wieder instand zu setzen. Neben Arbeiten an Gleis-, Schranken- und Signalanlagen wurden auch die Bahnhöfe in



Bad Bentheim, Nordhorn und Neuenhaus modernisiert. Bad Bentheim und Neuenhaus sind fertig, die Strecke weitestgehend auch. Der Personennahverkehr wird auf der Linie mit der Bezeichnung RB 56 voraussichtlich im Frühsommer 2019 seinen Betrieb aufnehmen. Die Verlängerung des Streckenverlaufs in beide Richtungen – nach Osten bis Rheine und nach Norden bis Emmen – ist in Planung.

Diese Planungen überzeugten auch André Arends, eine neue Filiale im Neuenhauser Bahnhof einzurichten. Dabei war dem umtriebigen Unternehmer wichtig, nicht nur eine funktionale Bäckereifiliale zu haben, sondern Angebot und Ausstattung an die Gegebenheiten anzupassen.

Fernweh- ambiente am Gleis 1





Retrolook im Hier und Jetzt

Besonderes Highlight
der Innenausstattung
sind die „Sitzabteile“

arends

Das gestalterische Konzept lag auf der Hand: Das Thema Bahnhof sollte auch in der Filiale aufgegriffen werden. Mit Böschens Ladenbau fand Arends einen Partner, der wusste, wie das umzusetzen ist. Adolf Körte und Markus Keller gaben der Idee gemeinsam mit ihrem Team eine Gestalt.

Erstes, augenfälliges Element ist das große Retromotiv an der Wand zum Haupteingang: Ein alter Personenzug steht am Bahnsteig und wartet auf seine Fahrgäste. Das lässt auf den davor platzierten, stilvoll kapitonierten Polsterbänken sofort Reisetimmung aufkommen. Ergänzt wird das

„Fernwehambiente“ um weitere stilistische Details aus dem Eisenbahnkontext. So finden sich an der Front des Verkaufstresens Koffer hinter Glas. Das gedruckte Motiv zielt rund die Hälfte der Tresenlänge und ist dem Seiteneingang zugewandt, sodass jeden Gast gleich beim Eintritt das Reisefieber packt.

Besonderes Highlight der Innenausstattung sind die „Sitzabteile“, die sich im hinteren Ladenbereich finden. Je zwei schwarze Stahlgestelle mit quer angeordneten Holzplatten stehen sich gegenüber und bieten vier bis sechs Personen an je einem großen Holztisch Platz. Über Kopfhöhe finden sich „Kofferab-

lagen“, ebenfalls aus schwarzem Stahl gefertigt, und an der Wand vermitteln abgerundete Rahmen als „Zugfenster“, die mit Graftschafter Motiven gefüllt sind, den Eindruck, als sei man gerade in der Region unterwegs.

Ergänzt werden die großen Ausstattungselemente durch stimmige Details. So sind die Rahmen der transparenten Trennwände, die vor Zugluft schützen, ebenfalls in den Ecken abgerundet. Eine an der Wand montierte Bahnhofsuhr im Retrolook sorgt dafür, dass man bei gutem Kaffee und leckeren Snacks nicht die (Abfahrts-)Zeit aus dem Blick verliert. Der Look ist rund.

Doch das Gestaltungskonzept bleibt nicht bei Eisenbahnnostalgie stehen. Um das Ambiente ins Hier und Jetzt zu holen, hat das Böschen-Design-Team das Leitthema mit aktuellem Industrie-Look und wertigen Materialien ergänzt. Schwarzer Stahl wird als Konstruktions- und Dekorelement eingesetzt, hochwertige Industrielleuchten mit moderner LED-Technik setzen den Tresen ins rechte Licht, und ein Teil der Bestuhlung besteht aus funktionalen Modellen, die Werkstattcharakter haben. Wertige Materialien, wie Echtholztischplatten, Fliesen und strapazierfähiger Boden in Holzoptik geben dem gesamten Raum Wärme und Atmosphäre. Weitere Stuhlmodelle mit Polsterung und zum Teil mit Armlehnen unterstützen diesen Eindruck und machen den Aufenthalt äußerst bequem.

Ergänzt wird die Gestaltung des Gastraumes durch eine funktionale und bis in den kleinsten Ablauf abgestimmte Ausstattung hinter dem Tresen. Vom Brot- und Brötchenbereich mit in die Theke integrierter Brot-schneidemaschine geht es über die

„Milchbar“, die eigens für Arends aus regionaler Milch zubereitete Speise-eisspezialitäten unter goldglänzenden Hauben bereithält, in den Kuchen- und von dort in den Mittags- und Snackbereich.

Letzterer findet vor allem bei den umliegenden großen und kleinen Unternehmen regen Anklang.

Sinnvolle Abläufe, kurze Wege und Platz, um Kunden schnell und lecker zu versorgen, waren bei der Konzeption ausschlaggebend.

Für den Gast jedoch sollte ein Ort für bewusste Entschleunigung geschaffen werden. Beides ist bei diesem Projekt überzeugend gelungen.

Auch hinter dem Tresen State of the Art



Arends kommt an

Das sehen auch die Neuenhauser so

Noch vor der Fertigstellung des Bahnhofs, der am 7. Dezember 2018 offiziell eröffnet wurde, konnte André Arends allen Nachbarn, Neuenhausern und Interessierten der Umgebung seine Vorstellung von einer Bahnhofsbäckerei präsentieren, in der man gerne ankommt. Mit einer



großen Eröffnungsparty für die ganze Familie wurden am 8. Oktober die Türen für den Betrieb geöffnet. Kleine Optimierungen in der ersten Woche machten das Angebot perfekt. Seitdem stehen die Türen der neuen

Filiale nicht mehr still. Freundinnen treffen sich zum gemeinsamen Frühstück, Angestellte benachbarter Unternehmen verbringen hier ihre Mittagspause mit frischen Burgern und Kaffee, Kunden der Supermärkte gegenüber nehmen auf dem Weg nach Hause noch frisches Brot oder Kuchen mit.

Der erfolgreiche Start der Arends-Filiale ist der gelungenen Mischung aus zeitgemäßer Strategie, die André Arends in der Entwicklung des Familienunternehmens verfolgt, und den Ideen eines Projektpartners, der mit Liebe zum Detail, viel Einfühlungsvermögen und einer schnellen, offenen Kommunikation agiert, zu verdanken. „Böschchen weiß, wie wir ticken. Sie sind nicht in ihrer Struktur gefangen, sondern sind offen für Visionen, die sie in gutes Design verwandeln“, erläutert André Arends die Zusammenarbeit. „Marktkennntnis

und Erfahrung bereichern die Zusammenarbeit. Zudem schätze ich die schnelle Reaktion. Egal, welches Problem auftaucht, Böschchen erarbeitet umgehend eine Lösung. Das ist in der stressigen Bauphase Gold wert.“

Seit 1901 steht die Tradition der Familie Arends ganz im Zeichen der Ähre. Fünf Generationen Bäckermeister hat die Familie hervorgebracht und damit das Unternehmen zu einer festen Größe in der Grafschaft Bentheim gemacht. Heute werden die acht Standorte in Lage, Veldhausen, Uelsen, Neuenhaus, Georgsdorf und am Neuenhauser Bahnhof sowie das Haupthaus in Veldhausen von Bäckermeister André Arends gelenkt. Mit vielen Ideen und noch mehr Tatkraft entwickelt er – mit Hilfe seiner Eltern und seiner Schwester sowie einem engagierten Team – neue Produkte, neue Konzepte und auch neue Filialen. Immer in der Grafschaft Bentheim, immer mit hohem Qualitätsanspruch und immer mit Liebe zum Ergebnis. www.arends-erleben.de



PROJEKTDATEN

Was wurde gemacht?

Bau einer neuen Filiale im Zuge der Bahnhofssanierung in Neuenhaus, Grafschaft Bentheim

Wie umfangreich waren die Maßnahmen?

Planung und Ausbau der 210 Quadratmeter großen Filiale in eigenständigem Design

Wie lange hat der Ausbau gedauert?

Die Produktion im Werk benötigte etwa 3 bis 4 Wochen, die Montage lediglich 5 Tage



Was als gute Zusammenarbeit begonnen hat, wird als echte Partnerschaft weitergeführt. Der tatkräftige Arends plant bereits weitere Filialen im Rahmen seines neuen Marketingkonzepts. Auch hier ist Bösch mit im Spiel. So hat der Bäckermeister das alte Nordhorner Hallenbad von 1953 in den Fokus genommen, das als erster Hallenbadneubau nach dem zweiten Weltkrieg gilt. Zwar wurde die Schwimmhalle 2012 bei einem

Großbrand zerstört, doch der alte Pavillon zwischen Schwimmhalle und Vechte-Ufer blieb unbeschädigt und steht heute unter Denkmalschutz.

Der Bau galt bereits 1953 als Architekturperle, deren Konditorei-Inneneinrichtung Maßstäbe setzte. An diese Tradition will Arends anknüpfen. Wir sind sicher, wieder mit jeder Menge toller Ideen. Mehr dazu können wir vielleicht schon in der nächsten Ausgabe berichten. □

Eine Partnerschaft, die trägt



Das Besondere erlebbar machen:

3D-Software im Ladenbau

Wie kommt eine Idee aus dem Kopf des Planers in den des Auftraggebers? Mit moderner Software und Menschen, die sie bedienen können. Das Böschen-Team arbeitet in jedem Bereich mit aktueller 3D-Software, die jede Idee virtuell erlebbar macht. So wird aus Ideen und Daten eine Einrichtung, die Lust auf mehr macht, noch bevor sie gebaut ist.

Ausgefallenes Design und individuelle Konstruktionen bestimmen heute den Planungsalltag im Ladenbau. Der Endverbraucher möchte nicht nur hochwertige Produkte erwerben, er verlangt auch ein besonderes Einkaufsgefühl. Gerade im Bäckereihandwerk hilft der Ladenbau, sich von Billigbäckern abzusetzen und die Qualität der Ware auch in der Qualität der Präsentation zu zeigen. Das nennt man heute Einkaufserlebnis.

Ideen visualisieren

Moderne Ladenbauer schaffen also Einkaufserlebnisse. Doch in 2D lassen sich solche Erlebnisse nicht wirklich gut vermitteln. Vor allem am Anfang einer Zusammenarbeit ist die Visualisierung des Grundkonzepts und der Planungsideen häufig nicht einfach. Auftraggeber und Ladenbauer kennen sich noch nicht, das gegenseitige Verstehen muss noch wachsen. So hilft eine möglichst detailgetreue und realistische Visualisierung des Projekts, sich präzise über Ideen auszutauschen

und das richtige Konzept zu verabschieden.

State of the Art – mit 3D-CAD-Software

Hierzu werden bei Böschen moderne 3D-Softwarelösungen genutzt. Sowohl die Planungs- als auch die Produktionsabteilung arbeitet mit Pytha, einer in Deutschland entwickelten 3D-CAD-Software, die im Möbeldesign, im Bühnenbau, in der Innenarchitektur und natürlich auch im Ladenbau eingesetzt wird. Mit Hilfe der Software lassen sich 3D-Modelle des geplanten Shops entwickeln, die ebenso detailliert wie realistisch sind. Statt Zeichnungen entstehen Räume, die sogar virtuell begebar sind. Das ist vor allem in der Präsentation der Ideen ein wesentlicher Vorteil, denn neben fotorealistischen Details selbst für Glas und Chrom lassen sich zusätzliche Animationen einbauen: Türen können geöffnet und geschlossen werden, Lichtquellen ein- oder ausgeschaltet oder sogar gedimmt werden.

Maximale Arbeitseffizienz

Da alle Abteilungen mit Pytha arbeiten, sind die Abläufe eng verzahnt. Sämtliche Daten sind an jedem Punkt des Entwicklungs- und Produktionsprozesses abrufbar, Aktualisierungen in den Planungen liegen jedem Projektmitarbeiter sofort vor, sobald sie ausgeführt wurden. So sind die Entwurfsabteilung, die Konstruktion und Arbeitsvorbereitung sowie die Fertigung immer mit präzisen

Projektdateien versorgt. Das beschleunigt den Produktionsprozess und minimiert Fehler, die durch Informationsverluste im Unternehmen bedingt sind. In der Fertigung setzt man bei Böschen auf die Licom AlphaCAM, eine Pytha-Schnittstelle, die die fertigungstechnischen Regeln ausformuliert. Die Anbindung an Fünf-Achs-Fräsen und Plattensägen erfolgt mit dieser Software vollautomatisch, schnell und fehlerfrei. Vor allem bei Umbauten im Bestand ist diese Zeitersparnis von entscheidendem Vorteil. Eine geschlossene Filiale erwirtschaftet schließlich keinen Umsatz.

Sichere Informationen für alle

Diese Vorteile gelten auch – oder besser vor allem – im Austausch mit spezialisierten Zulieferern. Hier helfen die präzisen 3D-Visualisierungen und -Planungsunterlagen, Zeit zu sparen und Fehler zu vermeiden. Die Software prüft zudem, ob der entwickelte Entwurf auch tatsächlich funktioniert und ob die Fertigung die notwendigen Bauteile problemlos erstellen kann. So werden ausgefallene Lösungen, die komplexe Technik und präzise Einbauten erfordern, einfacher umsetzbar.

Zeit und Raum für Besonderes

Je länger Pytha im Einsatz ist, desto mehr Basiselemente sind in der Bibliothek des Programms hinterlegt.

Die angelegten 3D-Modelle werden gespeichert und stehen bei neuen Projekten per Mausklick inklusive aller konstruktiven, material- und fertigungsspezifischen Details wieder zur Verfügung. Bauelemente müssen also nicht jedes Mal komplett neu entwickelt und angelegt, sondern nur noch modifiziert werden. Diese Zeitersparnis schafft Raum für Sonderlösungen – und erfüllt damit den Anspruch bei Böschen, immer etwas Besonderes zu produzieren.

Mit Geduld ans Ziel

Vor vier Jahren begann Holger Böschen damit, die Abläufe im Unternehmen auf die neue Software abzustimmen. Um die Produktion nicht wochenlang lahmzulegen,

erfolgte die Umstellung bei laufendem Betrieb. Zuerst wurde die Software für den Entwurf und die Fertigung kleinerer Einzelmöbel genutzt, dann auf kleine Projekte ausgeweitet, bis sie schließlich heute für die vollständige Erarbeitung kom-

plexer Projekte zum Einsatz kommt. Gegenseitiges Lernen, viel Austausch und noch mehr Geduld waren nötig, um die Implementierung erfolgreich abzuschließen. Heute, vier Jahre nach Einführung, sind die Prozesse extrem beschleunigt und die Fehlerquote deutlich verringert worden. Und für den Auftraggeber wird das neue „Einkaufserlebnis“ von der ersten Präsentation an fühlbar. □



Lack oder Öl?

Am besten beides!

Für manche Menschen, die Holzmöbel lieben, ist es eine Glaubensfrage: Lack oder Öl als Finish für die Oberfläche? Während die einen von der natürlichen Haptik

geölter Hölzer schwärmen, wissen die anderen die versiegelte Oberfläche und Farbvielfalt lackierter Möbel zu schätzen.

Wir sind überzeugt, in dieser Frage gibt es kein Entweder-oder,

sondern nur ein Sowohl-als-auch. Denn je nach gewünschter Optik und Einsatzbereich haben beide Holzbehandlungsarten ihre Vorteile. Gern verraten wir Ihnen, welche Lösung welche Vorteile hat.

ÖL

LACK

EINSATZ	Wir verwenden Hartöl vor allem dann, wenn es um dekorative Elemente geht oder um Möbel, bei denen Wert auf eine natürliche Optik und Haptik gelegt wird.	Transparente und farbige Lacke werden bei uns auf Massivholz und auf Plattenwerkstoffe aufgebracht. Verschiedene Glanzgrade und unendlich viele Farben sind möglich. Im Lebensmittelbereich kommen ausschließlich Lacke mit einer entsprechenden Zulassung zur Anwendung. Viele weitere Materialien wie Glas und Metall können lackiert werden.
WIRKUNG	Natürliches Hartöl verstärkt die gewachsene Schönheit und Struktur des Holzes und ergibt eine offenporige, matte Oberfläche. Wir verwenden ausschließlich lösemittelfreies, rein biologisches Öl, das die Gesundheit in keiner Weise beeinträchtigt.	Transparenter Polyurethanlack belebt die Holzstruktur und ergibt eine teilweise geschlossenporige Oberfläche. Er kann matt, seidenmatt oder hochglänzend sein.
SCHUTZ	Das Öl ergibt eine feuchtigkeitsabweisende Oberfläche. Der Schutz gegen Säuren und Alkohol ist je nach Zustand der Oberfläche von einigen Minuten bis zu einigen Stunden gewährleistet. Zudem ist die Oberfläche speichelecht. Da das Öl in das Holz eindringt, bleibt die natürliche Haptik der Holzoberfläche erhalten. Der Schutz durch die Öle kommt von innen.	Polyurethanlack ist widerstandsfähig gegenüber hausüblichen Säuren und Alkohol und ist speichelecht. Zudem verfügt er über einen UV-Schutz, der Farbveränderungen durch Sonnenlicht verzögert. Der Lack wird auf das Holz aufgetragen und ergibt auf der Oberfläche eine Deckschicht, die leicht spür- und sichtbar ist.
PFLEGE	Die Oberfläche mit lauwarmem Wasser reinigen. Zusätze sind nicht nötig. Bei sehr starker Verschmutzung kann dem Wasser wenig handelsübliches Spülmittel beigegeben werden. Eine geölte Holzoberfläche muss nachgeölt werden. Wann das notwendig ist, richtet sich nach der Beanspruchung.	Die Oberfläche mit warmem Wasser und, wenn nötig, mit etwas Spülmittel reinigen. Sie können die Oberfläche mit Möbelmilch pflegen, das bewirkt leichten Glanz. Es gilt die Regel: weniger ist mehr. Achtung: Bitte keine Polituren verwenden. Sie machen die Oberfläche weich und somit anfällig gegen äußere Einflüsse.
REPARATUR	Kleinere Reparaturen, wie bei Kratzern, Druckstellen oder Flecken, lassen sich selbst ausführen.	Reparaturen können nur durch einen Fachmann vorgenommen werden.
VERARBEITUNG	Durch die Umstellung auf ein neues Hartöl ist die Oberflächenbehandlung in jedem gut belüfteten Raum möglich und mit einem feinen und gründlichen Vorschleiff in nur einem Arbeitsgang abgeschlossen. Spezialkenntnisse sind für die Verarbeitung nicht nötig, lediglich Sorgfalt ist gefragt.	Für die Lackierarbeiten haben wir einen modernen Lackierraum mit Zuluft und Bodenabsaugung. Die Lackierarbeiten werden von drei bis vier festen Mitarbeitern mit der entsprechenden Einweisung und persönlicher Schutzausrüstung durchgeführt.

Das Ohr am Kunden und viel Liebe zum Beruf. Das war schon Großvater Hinrichs Forderung, als er 1931 die Tischlerei **Böschchen** gründete. Heute stehen rund 40 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für individuellen und handwerklich wertigen Ladenbau – und sie alle zeichnen sich durch Liebe zum Beruf aus.

Nicht zuletzt diese Liebe ist die Grundlage für das erfolgreiche und kontinuierliche Wachstum, das die

Unternehmensgeschichte prägt. So wurde aus der ehemaligen Werkstatt ein Empfangsbereich, der zudem den Einkauf, den Verkauf, einen Konferenzraum und die Mitarbeiterküche beherbergt. 2007 wurde die große Produktions-

halle inklusive Materiallager angebaut. Jüngste Erweiterung ist das Gebäude für die Endmontage und die Planungsabteilung. Das alles ist nur einen Steinwurf voneinander entfernt.

Ebenso wie die Firmengebäude wuchs auch das Team. Tischler*innen, Holz- und CNC-Techniker*innen, Elektriker*innen, Monteure, Kaufleute, Innenarchitekt*innen und Technische Zeichner*innen arbeiten

Hand in Hand, perfekt organisiert von einem digitalen Netzwerk, an das jeder Arbeitsplatz angeschlossen ist (→ mehr dazu auf Seite 14 in diesem Magazin).

Doch nicht nur Workflow, Arbeitsumgebung und Maschinenpark sind up to date, das Team ist es auch. Vom Azubi bis zum Meister, vom Tischler bis zum Zeichner nutzen alle die Möglichkeiten, das Wissen durch unterschiedliche Fortbildungen aktuell zu halten. Gerade im Bereich der digitalen Arbeitsabläufe gibt es immer was



zu lernen und zu verbessern, wie zum Beispiel beim maßgeschneiderten analogen Registerkartensystem, das jedem Kollegen einen schnellen Überblick über den aktuellen Projektstand und relevante Termine gibt.

Flexible Besprechungs-

plätze in jedem Arbeitsbereich, ergonomische und praktische Arbeitsplatzausstattungen sowie moderne Lagersysteme für Materialien, Muster und fertige Bauteile sparen Zeit, Geld und vor allem Nerven. Und sollten letztere doch mal angespannt sein, hilft eine kleine Kaffeepause in der neuen Gemeinschaftsküche. Die Liebe zum Beruf bleibt so garantiert lebendig. Davon dürfen Sie sich gern persönlich überzeugen. □

Viel Liebe zum Beruf

Arbeiten bei Böschchen

Angebote, neue Produkte oder besondere Kleinigkeiten ...

in diesem Möbel
findet vieles Platz

A

ls mobile Alternative zum fest verbauten Schrankregal haben wir dieses Rollmöbel entwickelt. Leicht, mobil und in individueller Farbgebung passt sich das vielseitige Allround-Talent den Gegebenheiten perfekt an. Konzipiert wurde es für die Präsentation von kleineren Handelswaren wie verpackte Brotportionen, Kekstüten oder anderem Gebäck.

Das Drahtgeflecht macht den Wagen leicht, die Holzumrandung verleiht der Konstruktion Stabilität und eine warme Optik. Die Rohrkonstruktion bildet die Basis und dient gleichzeitig als Griff. So lassen sich saisonale Waren oder besondere Spezialitäten eindrucksvoll präsentieren.



Das kleine, flexible Möbel ist in zwei Ausführungen zu haben: einmal mit zentrierter Lagerung (alle Körbe sind mittig angeordnet) und einmal mit dezentraler Lagerung (die Körbe sind stufenartig angeordnet). Dabei können die Körbe gleich groß sein oder von oben nach unten größer werden. □

Das Thema Nachhaltigkeit spielt heute in jedem Unternehmen eine tragende Rolle. Die Bandbreite an Möglichkeiten und Maßnahmen ist groß. Doch was ist für die Umwelt, das Unternehmen und auch für die Kunden sinnvoll?

Wir haben mit Holger Böschen darüber gesprochen, wo im Unternehmen sinnvolle „grüne“ Ideen umgesetzt wurden.

→ Was tut Böschen in puncto Ökologie?

Wir brauchen keine fremde Heizenergie und gewinnen unsere Wärme ausschließlich durch die Verbrennung von Produktionsabfällen. Sollte das nicht reichen, verwenden wir Holzabfälle anderer Tischlereien, die Überschuss abzugeben haben oder keine eigene Wärmegewinnungsanlage besitzen. Das hat bislang immer gereicht, uns beim Thema Wärme unabhängig von einem öffentlichen oder privaten Energieversorger zu machen.

→ Wie sieht es mit der Stromversorgung aus?

Auf unserem Produktionsgebäude haben wir eine Photovoltaikanlage installiert. Da wir Planung, Verwaltung und Produktion unter einem Dach haben, ist der Strombedarf an unserem Standort groß. Den größten Anteil hat natürlich die Produktion. Unsere leistungsstarken Maschinen gönnen sich so manches Kilowatt. Mit der Anlage können wir rund ein Viertel unseres Strombedarfs decken. Das macht sich in unserer Energiebilanz und auch bei den Kosten positiv bemerkbar.

→ Bietet auch der Maschinenpark Möglichkeiten, Energie einzusparen?

Wer viel Leistung rausholt, muss auch was reinstecken. Das gilt für unsere Produktionsanlagen in besonderem Maße. Darum haben wir in eine moderne Flächenpresse investiert, die mit Warmwasser aus unserer Heizanlage betrieben wird. Nahezu der gesamte Energiebedarf dieser Presse wird damit gedeckt. Ein tolles System, das ebenso nachhaltig wie effizient ist.

→ Energieversorgung ist ein Thema, wenn es um Umweltschutz geht, ein anderes ist das Recycling oder auch Upcycling. Welche Rolle spielt das in Ihrem Geschäft?

Hier gilt es eine vernünftige Balance zu halten. Gerade

WAS IST GRÜN UND SPART GELD?

IDEEN, DIE GUT FÜR UMWELT UND BUDGET SIND



bei hochwertigen Geräten oder Einbauten wie Verkaufstresen, die noch aktuellen Anforderungen entsprechen, kann es sinnvoll sein, sie in das neue Shop-Konzept zu integrieren. Manchmal sind dafür Modifikationen notwendig, zum Beispiel die alte Beleuchtung gegen LED-Beleuchtung auszutauschen. Wenn die Voraussetzungen stimmen, kann sich das durchaus lohnen. Sind Geräte jedoch zu alt, ist es unter Kosten- und Energieaspekten häufig nicht sinnvoll, diese umzuarbeiten und anzupassen. Es gilt, in jedem einzelnen Projekt genau zu analysieren und zu kalkulieren, damit am Ende eine wirklich tragfähige Lösung für die Zukunft entsteht, die sowohl funktional als auch optisch heutigen Anforderungen genügt. Und die für den Kunden bezahlbar bleibt.

→ Das bedeutet ja, dass moderner Ladenbau und Nachhaltigkeit unvereinbar sind. Oder?

Nein, das bedeutet es definitiv nicht! Natürlich muss ein erfolgreiches Ladenkonzept am aktuellen Zeitgeist orientiert sein. Das heißt jedoch nicht, dass eine Filiale alle zwei

Jahre erneuert werden muss. Nachhaltig planen bedeutet auch, Konzepte und Designs zu entwickeln, die einerseits hochfunktional und modern sind und andererseits langlebig. Langlebigkeit heißt für uns: kein modischer Schnickschnack, sondern moderne, wertige Handwerksarbeit, die auf einer gründlichen Analyse von Abläufen und zukünftigen Anforderungen basiert. Unser neuer Unternehmens-Claim „Ideen, die bestehen“ bringt diese Haltung auf den Punkt.

→ Haben Sie in naher Zukunft noch „grüne“ Ideen für Böschen Ladenbau?

Wir denken zurzeit über einen Stromspeicher nach, der die Energie aus unserer Photovoltaikanlage noch besser nutzbar macht. Das ist zwar noch nicht final entschieden, aber für uns eine interessante Option. Zudem haben wir immer das Ohr am Markt. Schließlich entwickelt sich beim Thema „grüne“ Technologien aktuell eine Menge. Wenn für uns etwas Sinnvolles dabei ist, sind wir aufgeschlossen und meistens auch schnell entschlossen. Wir wollen uns ja auf jeder Ebene weiterentwickeln. □

ZUSAMMENARBEIT

Projekte gemeinsam meistern

Partnerschaft
im Ladenbau

Der Ladenbau ist eine komplexe Disziplin. Die Individualität der Planung erfordert viele Spezialisten aus unterschiedlichen Gewerken. Ohne zuverlässige Lieferanten, Partner und Dienstleister können Projekte nicht erfolgreich und präzise abgearbeitet werden.

Vor allem Termintreue ist in einem Geschäft, in dem jeder Tag mit geschlossenen Türen Umsatzverlust bedeutet, eine unverzichtbare Eigenschaft. „Wir müssen uns auf jeden einzelnen unserer Partner verlassen können. Der gleich hohe Qualitätsanspruch, Zuverlässigkeit und gleichzeitig echte Flexibilität sind die Anforderungen, die unsere Partner aber auch wir selbst erfüllen müssen. In unserem Geschäft sind manchmal Stunden entscheidend“, betont Holger Bösch.

Darum arbeitet Bösch Ladenbau mit einem Netzwerk bewährter Partner und Lieferanten zusammen. Rund 60 Prozent aller Unternehmen, die an einem Projekt beteiligt sind, gehören zum Partnernetzwerk. Die anderen 40 Prozent sind jeweils neue Spezialisten, die vom Auftraggeber hinzugezogen werden oder die bestimmte Produkte im Angebot haben, die eher selten benötigt werden.

Sich gut zu kennen hat viele Vorteile. Man weiß, wie der andere tickt und was er in der Lage ist zu leisten. Das gilt für Materiallieferanten, ohne deren Verbindlichkeit kein Timing zu halten ist, genauso wie für Dienstleister wie IT-Spezialisten, die bei Problemen mit der Planungssoftware nicht lange nach Terminen suchen, sondern handeln. Und damit den Betrieb in Gang halten.

Mit einigen Partnern arbeitet man bei Bösch schon seit Jahrzehnten zusammen. Wie mit einer Glaserei aus dem Landkreis, die seit über 25 Jahren zum Bösch-Kompetenznetzwerk gehört. Diese langjährigen Beziehungen sind gewachsen und damit sehr belastbar. Ein wesentlicher Grund für die Zuverlässigkeit von Bösch Ladenbau. Und ein guter Grund auch mal „Danke“ zu sagen: Danke für eure Flexibilität, eure Lösungsorientierung und eure Zuverlässigkeit! □

Nachbarn sind immer in der Nähe. Gute Nachbarn helfen einander. Und wenn's richtig gut läuft, wird auch zusammen gefeiert. Ja, gute Nachbarschaft ist eine echte Bereicherung.

Das gilt auch für Bösch Ladenbau.

Viele Handels- und Handwerksunternehmen haben sich in den vergangenen Jahren in der Region angesiedelt und zählen – wie der Holzlieferant oder die Lackierspezialisten – zum Teil seit Jahren zum Bösch-Kompetenznetzwerk. Der regionale Zuwachs an Fachbetrieben ist zum einen der Expansion des Gewerbegebiets geschuldet, zum anderen der sehr guten Standortbindung über die A1 und die A27, die Ottersberg und Umgebung trotz ländlicher Lage mit der Region verbindet.

Doch nicht nur Bösch profitiert von kompetenten „Nachbarn“. Das Unternehmen erweist sich auch selbst als guter Nachbar, in dem es soziale Projekte fördert oder die Mitarbeiter, die sich in der Freiwilligen Feuerwehr engagieren, unterstützt. Und beim örtlichen Schützenfest trifft man sich dann auch jenseits aller Geschäfte zum gemeinsamen Feiern. So, wie gute Nachbarn das eben tun. □

Auf gute Nachbarschaft

„Die Zukunft soll man nicht voraussehen wollen, sondern möglich machen.“

Antoine de Saint-Exupéry

Ganz in diesem Sinne arbeiten wir mit vielen Ideen und noch mehr Leidenschaft an individuellen Shop-Lösungen für Sie. Und an der nächsten Ausgabe von „b-inside“!

**Ideen,
die bestehen**

 **BÖSCHEN
LADENBAU**

B>INSIDE
DAS BÖSCHEN LADENBAU
MAGAZIN

Bösch Ladenbau GmbH
Wümmingen 1
28870 Ottersberg
Tel. 04297 / 817837-0
kontakt@boeschen-ladenbau.de

boeschen-ladenbau.de