

B > INSIDE

DAS BÖSCHEN LADENBAU
MAGAZIN

N°03 – 2021

TOP-THEMA

Hygienehelfer in Bestform

REFERENZ

**Bäcker statt Bank –
Dietz-Filiale in Buxtehude**

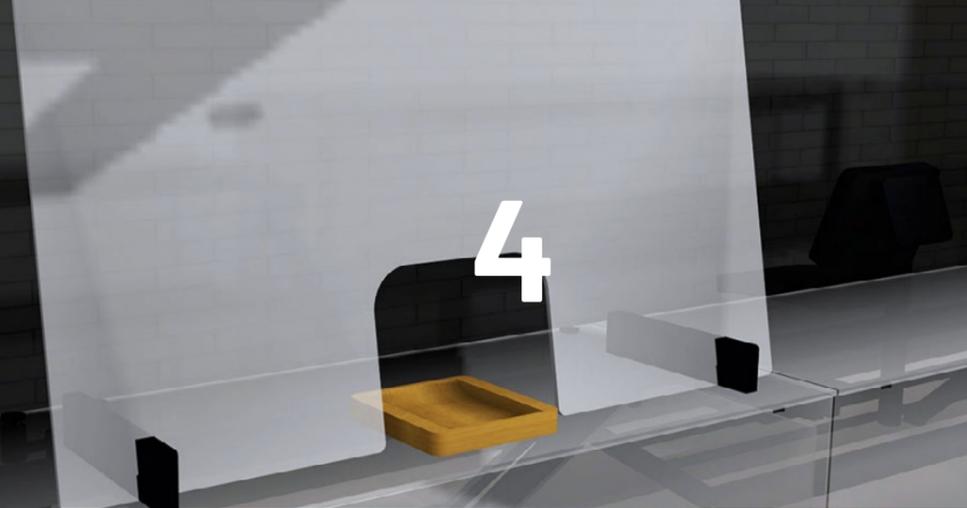
GESPRÄCHSSTOFF

**Neues Fachgeschäft
von Starke Bäcker**

B-INSIDE

**Böschchen feiert 90 Jahre
Handwerkstradition**

BÖSCHEN
LADENBAU



Inhalt

- 4 Hygiene
Sicher, schick und praktisch –
die Hygienehelfer von Böschen
- 6 Design
Darüber spricht die Neustadt.
Starke Bäcker in Bremen
- 12 Referenz
Qualität und Frische – die Zehnte!
Dietz in Hollenstedt
- 15 Produktion
Dem Holz Charakter verleihen
- 16 Böschen intern
Böschens 90ster Geburtstag
- 17 Mitarbeiter
Ausbildung in der Böschen-
Produktion
- 19 Technik
Kommunikation am PoS.
Von Heyden-Securit

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. 1, 6–14, 19 | Gabriele Tinscher;
www.gt-photographie.de
S. 4 | Envato#vadymvdrobot
S. 17 | Envato#gpointstudio
S. 18 | Envato#Photology75
S. 18 | Envato#mstandret
S. 18 | Envato#adam121
S. 19 | Heyden-Securit GmbH
Alle weiteren: Böschen Ladenbau GmbH

Manchmal diktieren uns die Umstände, für welche Herausforderungen wir Lösungen finden müssen. Das vergangene Jahr brachte uns eine Menge Herausforderungen zum Thema Hygiene. Zwar ist die Hygiene im Lebensmittelbereich immer sehr präsent, aber die Umstände der letzten Monate machten ganz neue Ideen und Lösungen notwendig. Doch Flexibilität gehört seit jeher zu unseren größten Stärken, und so konnten wir auch auf diese Herausforderung gezielt reagieren. Unsere Palette an mobilen „Hygienehelfern“ hat sich stark erweitert und erfreut sich nach wie vor großer Beliebtheit.

Was man aus einem unattraktiven Eckladen machen kann, zeigen wir in unserer Titelstory. Wir haben mit Maik Starke über sein neuestes Fachgeschäft in Bremen gesprochen und präsentieren ein paar anregende Bilder dazu.

Ebenfalls anregendes Potenzial hat das Fachgeschäft der Bäckerei Dietz in Hollenstedt, das in einer ehemaligen Bankfiliale untergebracht ist. Statt Krediten gibt's hier jetzt Kaffee und Backwaren in rustikal-moderner Umgebung.

Gern lassen wir Sie auch einen Blick hinter unsere Kulissen werfen. Wir haben unseren jüngsten Azubi zu seiner Entscheidung, in unserer Produktion eine Ausbildung zu beginnen, befragt. Seine Gründe und seine ersten Eindrücke hat er uns anschaulich beschrieben. Zudem wollen wir Ihnen ein kleines Highlight dieses Jahres nicht vorenthalten: unseren neunzigsten Geburtstag. Wir begehen ihn still und würdevoll und arbeiten intensiv auf den Hundertsten hin. Und bis dahin werden Sie hoffentlich noch durch einige Ausgaben unseres Kundenmagazins inspiriert werden. In diesem Sinne: viel Lesevergnügen!

Bleiben Sie gesund und optimistisch!

Ihr Holger Böschen

Neue Themen, neue Ideen



Holger Böschen
Geschäftsführer

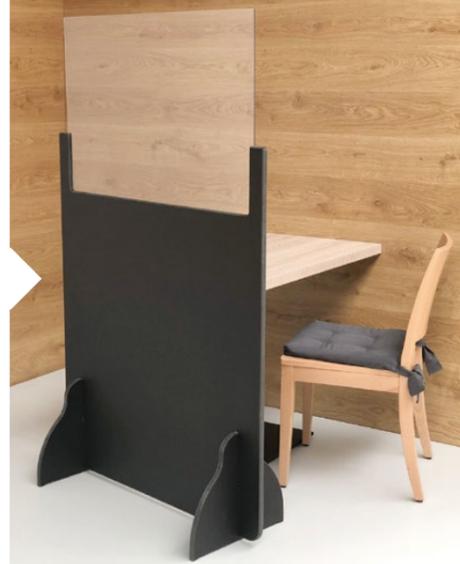
Sicher, schick und praktisch!

Die Hygienehelfer von Böschen

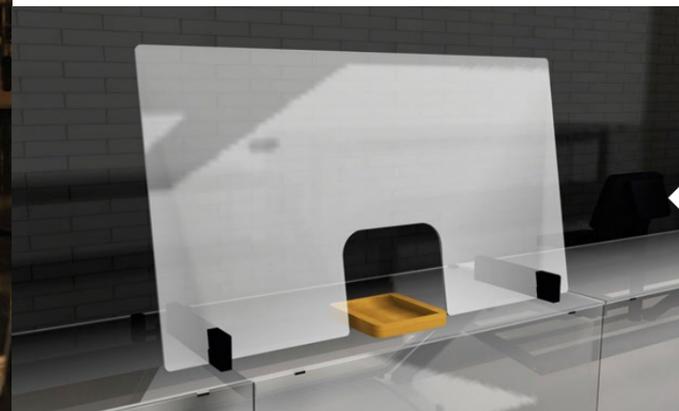
Der Schutz von Kunden und Mitarbeitern ist in diesen Monaten besonders wichtig. Viele Kunden erwarten umfassendes Hygienemanagement gerade im Lebensmitteleinzelhandel. Dem Rechnung zu tragen zeigt nicht nur Verantwortungsbewusstsein, sondern auch Kundenorientierung. Darauf haben wir uns mit unserer Hygieneserie eingestellt.

Drei verschiedene Helfer haben wir entwickelt, die als Standardprodukt vorrätig sind und jederzeit abgerufen werden können. Bei der Entwicklung standen Formstabilität, Standfestigkeit und leichte Montage im Vordergrund, denn jeder Hygienehelfer sollte versandgeeignet, vor Ort schnell montiert und langlebig im Einsatz sein.

Für Cafés, Restaurants oder Eisdielen hat sich der mobile Sitzplatztrenner bewährt. Er besteht aus MDF. So lässt sich die „Hygienewand“ auch ohne Hanteltraining zwischen den Tischen platzieren. Da das Material komplett schwarz durchgefärbt ist, passt es in jedes Ambiente. Die Plexiglasscheibe im oberen Bereich erlaubt die Kommunikation und verhindert, dass die Trennwände zu massiv wirken. Die optimale Kombination aus sicher, praktisch und stabil.



Fast schon ein „Klassiker“: der Hustenschutz aus Holz und hochwertigem Plexiglas im Standardmaß 100 x 55 cm und mit Bezahlausschnitt. Die Plexiglasplatte ist sehr formstabil und wird auf zwei Holzfüße mit schräg verlaufenden Einschnitten gesteckt. Dadurch ist die Scheibe leicht geneigt, sodass sie möglichst weit auf Kundenseite auf dem Tresen platziert werden kann. Außerhalb des Standardmaßes werden auch individuelle Größen produziert. ■



Als Verkaufsschlager hat sich die Desinfektionsstation entpuppt. Das Material weist hohe Stabilität, Unempfindlichkeit und Feuchtigkeitsresistenz auf. So übersteht die Station auch schon mal einen kurzen Regenguss im Freien. Die Konstruktion besteht aus drei Teilen, die ganz einfach zusammengesteckt werden. Standfest wird das Modell, indem die Fußplatte um 90 Grad gedreht auf die Trägerplatte gesteckt wird. Eine kleine Ablage unterhalb des Desinfektionsmittelspenders kann mit Papierhandtüchern oder anderen Utensilien bestückt werden. Und das gefräste Icon oberhalb des Spenders weist eindeutig auf die Funktion hin. In dieser neutralen Standardausführung ist die Desinfektionsstation für ein Bankfoyer genauso geeignet wie für eine Bäckereifiliale oder im Lebensmitteleinzelhandel. Um für eine unternehmensindividuelle Note zu sorgen, können aber auch Firmenlogos oder -namen in den Ständer gefräst werden.



Unsere flexiblen Hygienehelfer erfreuen sich seit Monaten großer Beliebtheit. Die Standardisierung hat den Vorteil, dass alle Modelle schnell lieferbar sind. Aber natürlich fertigen wir auch nach ganz individuellen Vorgaben. Fragen Sie uns einfach!

Darüber spricht die Neustadt

Starke Bäcker baut sich das ganz
persönliche Highlight unter seinen
Bäckereifachgeschäften



W

er im positiven Sinne zum Stadtgespräch wird, hat wohl alles richtig gemacht. Davon ist Maik Starke, Inhaber von Starke Bäcker aus Schwanewede, überzeugt. In Bremen hat er ein neues Fachgeschäft mit Böschen Ladenbau eingerichtet, das eine perfekte Mischung aus Brotfachhandel und Pulp-Fiction-Diner ist. Das kommt an in der Bremer Neustadt. B-INSIDE hat nachgefragt.



B-INSIDE: Herr Starke, wofür ist die Bäckerei Starke bekannt?

→ MAIK STARKE: Wir sind eine echte Traditionsbäckerei. Das Unternehmen existiert seit 1868, ich bin die sechste Generation, die „am Ofen“ steht. Über so viele Jahre und Generationen sammelt sich natürlich eine Menge Backwissen an. Bei uns findet dieses Wissen unter anderem seine praktische Anwendung beim Thema Brot. Vor allem für unser Vollkornbrot sind wir bekannt.



B-INSIDE: Sie haben aktuell Ihr drei-Bigstes Fachgeschäft eröffnet. Planen Sie noch Expansionen?

→ MAIK STARKE: Als ich die Geschäftsführung übernommen habe, bestand das Unternehmen aus zehn Fachgeschäften. Im Laufe der Jahre sind daraus 30 geworden. Für mich ist das eine sehr gute Größe. Haben Sie zu wenige Filialen, sind die Auflagen und die Administration einfach zu hoch, um sicher zu wirtschaften. In unserer Größenordnung stehen

Aufwand und Ertrag in einem guten Verhältnis. Es gibt eine gute Balance. Außerdem steigt mit meinem Sohn gerade die siebte Generation von Starke-Bäckern in das Unternehmen ein. Für ihn soll es ja auch noch was zu tun geben ...

B-INSIDE: Was war der Hauptgrund, das Fachgeschäft in der Pappelstraße in Bremen zu eröffnen?

→ MAIK STARKE: Es war eine gute Gelegenheit. Die Pappelstraße ist

so etwas wie die „Bäckermeile“ von Bremen. Wir hatten dort bereits ein Geschäft, das allerdings schon in die Jahre gekommen war. Als dann das Lokal in der Nummer 89 frei wurde, haben wir zugegriffen und radikal umgebaut.

B-INSIDE: Warum haben Sie sich für Böschen Ladenbau als Partner für den Ausbau entschieden?

→ MAIK STARKE: Ich kenne das Unternehmen schon lange und bin

von dem außergewöhnlichen Service begeistert. Hier wird immer sehr viel Zeit in eine akribische Planung gesteckt, was man – wie ich finde – am Ergebnis gut sehen kann. Zudem ist Böschen ein Betrieb aus der Region, was wiederum für die Baustellenorganisation und die Flexibilität der Umsetzung sehr vorteilhaft ist. Das haben wir bei diesem Projekt live erleben können: Es gab eine Panne mit dem neuen Fuß-

boden. Darauf hat Böschen sehr flexibel reagiert und den Projektablauf umorganisiert. Und zwar so, dass wir den fixen Fertigstellungstermin problemlos einhalten konnten.

B-INSIDE: Was waren Ihre Wünsche an den Umbau?

→ MAIK STARKE: Meine Projektkollegen aus dem Marketing, aus dem Vertrieb und ich hatten sehr konkrete Planungswünsche. Es sollte

eher klar und puristisch sein, nicht ganz so bunt und auf keinen Fall Vintage-Look mit Edison-Leuchten. Wir hatten uns eher Anklänge an den Diner-Style vorgestellt. Gern auch lebendig mit ein bisschen Grün. Mein Kollege nannte es den „Pulp Fiction Style“.

B-INSIDE: Wie wurden Ihre Wünsche umgesetzt?

→ MAIK STARKE: In einem Wort? Großartig! Die Zusammenarbeit mit Böschen gefällt mir unter anderem deswegen so gut, weil die Planer sehr offen auf individuelle Wünsche eingehen und diese kreativ umsetzen. Und das fördert am Ende die Unterscheidbarkeit der Ergebnisse. In unserem Fall hieß das: Wir haben die Sitzbereiche auf Podesten positioniert, welche die 180 Quadratmeter Ladenfläche gut gliedern und mehr Struktur und Abwechslung reinbringen. Die Pflanzkästen zwischen den Sitzbänken fördern diese Strukturierung und sorgen zudem für einen





lebendigen, wohnlichen Eindruck. Genau wie die tolle und wirklich pflegeleichte Mooswand, die uns von Böschen empfohlen wurde. Echt Klasse! Für mich persönlich ist immer auch ein Bezug zu dem Kiez wichtig, in dem das Geschäft liegt. Darum ziert ein Leuchtbild vom Neustädter Hafen eine ganze Innenwand. Die Kunden finden das toll.

B-INSIDE: Wie war Ihr erster Eindruck, als die Arbeiten abgeschlossen waren und alles geputzt war?

→ **MAIK STARKE:** Mein erster Gedanke war, dass wir wieder eine neue Richtung für uns gefunden haben. Der Laden hebt sich von denen der Mitbewerber auf der



„Bäckermeile“ ab und ist für mich absolut stimmig. Dazu kommt, dass unsere Kernkompetenz Brot dank des umfassenden Umbaus jetzt wirklich im Fokus steht. Der Besucher steht beim Betreten der Filiale gleich vor der großen Brotauswahl.

B-INSIDE: Welche Lösung gefällt Ihnen in diesem Fachgeschäft am besten und warum?

→ **MAIK STARKE:** Eben genau die Platzierung unseres Brotsortiments. Das Ladenlokal liegt an einer Straßenecke. Um es von beiden Straßen aus leicht zugänglich zu machen, hat Böschen den Eingang genau auf die Ecke gelegt und direkt dahinter das Brotregal platziert: zentral im Laden, direkt im Blick des Kunden. Außerdem

wird der schlauchförmige Raum dadurch besser gegliedert und gewährt unseren Kunden mehr Überblick. Ein tolles Ergebnis!

B-INSIDE: Wie reagieren die Kunden auf die neue Filiale?

→ **MAIK STARKE:** Die Kunden sind rundum begeistert. Zwar haben wir die neue Filiale mitten in der Corona-Saison eröffnet, trotzdem sind die Umsätze bei unseren Backwaren deutlich gestiegen. Schon der Eröffnungstag war wirklich erfolgreich und von tollem Kundenfeedback geprägt. Unsere Kunden sind also sehr zufrieden. Genau wie wir.

B-INSIDE: Und was sagen die Mitarbeiter?

→ **MAIK STARKE:** Die sind tatsächlich

stolz, in diesem Fachgeschäft zu arbeiten. Nicht nur weil es neu und das aktuelle Highlight unter unseren Niederlassungen ist, sondern auch weil die gesamte Organisation hinter dem Tresen stimmt. Die Mitarbeiter bekommen die gute Planung jeden Tag positiv zu spüren.

B-INSIDE: Sie sind also zufrieden mit dem Umbau?

→ **MAIK STARKE:** Man spricht in der Bremer Neustadt über unser neuestes Fachgeschäft. Und kauft gern hier ein. Mehr kann man als Unternehmer nicht wünschen. ■

Qualität und Frische – die Zehnte!

Neue Filiale für Bäckerei Dietz in Hollenstedt



Nur drei Minuten von der A1 entfernt, in Hollenstedt, hat die Bäckerei Dietz aus Hedendorf im März 2020 eine neue Filiale eröffnet. Dass aus dem ehemaligen Bankgebäude eine großzügige Bäckereifiliale geworden ist, ist dem Engagement sehr vieler Menschen und Unternehmen zu verdanken. Wir von Böschen Ladenbau konnten mit dem Innenausbau einen ansehnlichen Beitrag leisten.

Die Volksbank Geest eG ist Nachbar, Vormieter und Vermieter der neuen Dietz-Filiale in der Hauptstraße in Hollenstedt. Die Räumlichkeiten waren für die Bank zu groß geworden, die Fläche wurde geteilt, und so standen gute 200 Quadratmeter für eine neue Nutzung zur Verfügung. Diese Gelegenheit ließ sich Ralf Dietz, Bäckermeister und Unternehmer mit Leidenschaft, nicht entgehen und entschloss sich, zukünftig auch die Gemeinde Hollenstedt mit frischen Backwaren zu versorgen. Die Idee und Möglichkeit einer zehnten Dietz-Filiale war geboren.

Als Umsetzungspartner wählte

Dietz Böschen Ladenbau aus. Die zukünftige Ladenfläche im Erdgeschoss bot viele Chancen, wies aber auch zahlreiche bauliche „Handicaps“ auf. Im Zuge der Verkleinerung der Volksbankfiliale wurden einige neue Stützen zum Tragen der Betondecke montiert. Diese mussten also organisatorisch,

weise wurden die Betonpfeiler als raumstrukturierendes Element in die neue Planung einbezogen. Zusammen mit offenen Regalenschirmen sie nun im Sitzbereich des Cafés die Sitzbänke nach hinten ab. Es wurden Glastrennwände eingezogen, sodass ein separat nutzbarer Raum entstand, der sich trotz – oder gerade wegen – Corona von Eröffnung an großer Beliebtheit erfreute, da er sowohl von Familien als auch Freunden für privatere Treffen gebucht werden kann.

Gestalterisch haben die Böschen-Planer die Wünsche des Auftraggebers aufgegriffen und in ein warm-moderne Design umgesetzt, das über viele Jahre Wirkung und Wertigkeit ausstrahlen wird. Große Fenster lassen viel natürliches Licht in die Räume und schaffen optische Weite. Gebürstetes Holz, reduziert eingesetzte Stahlelemente, Bodenfliesen in Holzoptik und Zementfliesen in traditionellem Muster

gestalterisch und technisch in das neue Konzept einbezogen werden. Zudem waren sämtliche für eine Bäckereifiliale notwendigen Versorgungsleitungen neu zu installieren. Doch in jeder Limitierung liegen auch Chancen. Beispiels-

verleihen dem Raum eine ebenso rustikal-handwerkliche wie heimelige Note. Das Farbspektrum ist dabei bewusst neutral und natürlich gehalten: Neben Holzönen sorgen Schwarz, Grau und ein paar Akzente in Dietz-Grün für Gemüt-



lichkeit und Zeitlosigkeit. Und die moderne und bequeme Bestuhlung lädt die Gäste gern zu einer zweiten Runde Kaffee ein.

In nur sieben Wochen Umbauzeit wurde aus der entkernten Betonstruktur des ehemaligen Bankgebäudes ein Bäckereifachgeschäft, das sowohl ein älteres als auch ein jüngeres Publikum anspricht. „Die Zusammenarbeit mit Elektro-, Fliesen-, Sanitär-, Klima-, Trockenbau- und Malergewerk, die das Projekt vor Ort unterstützt haben, lief wirklich fantastisch. Und auch der Vermieter war immer äußerst kooperativ“, freut sich Holger Bösch über den reibungslosen Ablauf auf der Baustelle. ■



Das Unternehmen Bäckerei Dietz wurde 1900 in Heden-dorf bei Buxtehude gegründet und wird heute in vierter Generation von Ralf Dietz und seiner Frau Anja geführt. 100 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter versorgen in diversen Fachgeschäften die Region um Buxtehude täglich mit frischen Qualitätsbackwaren.

Bäckerei Dietz
Hauptstraße 5 | 21279 Hollenstedt

Öffnungszeiten:
Mo.-Fr. 6.00-18.00 Uhr | Sa. 6.00-17.00 Uhr

Dem Holz Charakter verleihen.

Neue Strukturbürsten-einheit schafft authentische Oberflächen

Über die Breitband-schleifmaschine von HOMAG haben wir in der letzten Ausgabe schon berichtet. Das leistungsstarke Topmodell begleitet uns nun seit 18 Monaten und hat sich in jeder Hinsicht bewährt. Und weil man Gutes immer noch besser machen kann, haben wir nachgerüstet.

Die neue Strukturbürsteneinheit ersetzt die bisherige Kunststoffbürste durch eine aus Messing. Die Metall-

turbürste verleiht Eichenholz und Co. eine lebendige Oberfläche, indem sie die weicheren Holzfasern stärker abträgt als die härteren. Dadurch entsteht eine leicht dreidimensionale Wirkung, die den natürlichen Charakter des Holzes unterstreicht.

Interessant ist dieser Effekt vor allem für Tischplatten. Die haptische Wirkung kann durch weitere Arbeitsschritte optisch noch verstärkt werden. Dazu werden die Tischplatten in einem ersten Arbeitsgang mit der Messingbürste bear-



bürste ist deutlich härter. Damit ist sie vor allem für die Bearbeitung von Hartholzarten geeignet, wie sie im hochwertigen Ladenbau zum Einsatz kommen. Die neue Struk-

turbürste verleiht Eichenholz und Co. eine lebendige Oberfläche, indem sie die weicheren Holzfasern stärker abträgt als die härteren. Dadurch entsteht eine leicht dreidimensionale Wirkung, die den natürlichen Charakter des Holzes unterstreicht. Interessant ist dieser Effekt vor allem für Tischplatten. Die haptische Wirkung kann durch weitere Arbeitsschritte optisch noch verstärkt werden. Dazu werden die Tischplatten in einem ersten Arbeitsgang mit der Messingbürste bear-

terst. Anschließend werden die Oberflächen gekalkt und dann lackiert. Durch die unterschiedliche Aufnahme der Kalkpartikel wird die lebendige Wirkung der gebürsteten Holzstruktur noch verstärkt. Der Lack konserviert die Wirkung. Mit der neuen Messingbürsteneinheit können wir die Ergebnisqualität dieser Oberflächenbearbeitung

noch weiter verbessern. Harthölzer lassen sich nun ebenso wirkungsvoll bearbeiten wie weichere. Dank einer Verarbeitungsbreite von 1350 mm erzielen wir mit der HOMAG nicht nur eine äußerst gleichmäßige Oberfläche über die ganze Breite, sondern schaffen das auch noch in kürzester Zeit. Aufwendige – und damit teure – Handarbeit ist auf diese Weise Schnee von gestern.

Natürlich wissen wir als Tischler echte Handarbeit wirklich zu schätzen, aber was eine Maschine



besser und schneller kann, sollte auch eine Maschine übernehmen. Unsere Kunden wiederum wissen diese Kombination aus Effizienz und Qualität sehr zu schätzen. ■

Böschens 90ster Geburtstag



Die Tischlerei Böschens 1936, wenige Jahre nach der Gründung

Ein neunzigster Geburtstag ist immer ein Grund zum Feiern, auch wenn eine Party zu diesem Anlass häufig ein bisschen ruhiger ausfällt. In Zeiten wie diesen sind kleine, feine Feierlichkeiten sowieso die bessere Wahl. Mit unserem Firmenjubiläum halten wir es ebenso. Statt Musik und Freibier liefern wir Ihnen einen kleinen Rückblick auf die vergangenen Jahre, auf die Meilensteine und Entwicklungen eines Unternehmens, das heute gesund, gesichert und fit für die Zukunft dasteht. Eine rauschende Party wird's dann wohl erst zum Hundertsten geben.

Die Anfänge waren bescheiden, aber engagiert. Hinrich Böschens senior gründete am 1. April 1931 die Tischlerei auf dem elterlichen Hof in Posthausen. Die kleine Bau- und Möbeltischlerei fertigte schon früh Inneneinrichtungen für die Läden der Umgebung. Ob Auszüge für lose Lebensmittel, kleinteilige Apothekerschränke oder praktische Ladentheken – aus Hinrich Böschens Werkstatt kamen immer praktische, sorgfältig getischlerte Möbel.

Der Krieg jedoch setzte dem noch jungen Unternehmen zu, und so kamen mit dem Tod des Gründers 1942 die Geschäfte vollends zum Erliegen. Nach Verpachtung und längerer Pause schloss Hinrich Böschens junior 1961 die Türen des Unternehmens wieder auf und kramelte die Ärmel hoch. Schon ein Jahr später musste der Betrieb vergrößert werden. Während Hinrich Böschens die Fäden in der Werkstatt zog, organisierte Ehefrau Inge das Büro. Als eingespieltes Team brachten sie die Tischlerei wieder auf Kurs.

Sohn Holger Böschens wuchs also zwischen Holz und

Zollstock auf, sodass seine Berufswahl niemanden verwunderte. Er lernte im elterlichen Betrieb, absolvierte



1970 sind bereits einige Erweiterungen dazugekommen

seine Meisterprüfung und übernahm mit Frau Elke 40 Jahre, nachdem sein Vater die Tischlerei wiederbelebt hatte, 2001 die Geschäftsführung. Auf der guten Grundlage der Eltern wuchs das Unternehmen weiter, räumlich ebenso wie personell. Eine größere Werkstatt, mehr Platz im Lager, ein modernes Planungsbüro und ein Ausstellungsbereich kamen dazu. So viel Platz muss allerdings auch „bespielt“ werden. Aus den zehn Mitarbeitenden im Jahr 2001 sind mittlerweile rund 40 geworden. Das erfahrene und aufeinander abgestimmte Team erbringt heute alle Planungs- und Produktionsleistungen, die für den modernen Ladenbau nötig sind: Von der technischen Beratung über die Planung bis zur Produktion und Montage ist hier jedes Ladenbauprojekt in jeder Phase in qualifizierten Händen.

Seit einigen Jahren müssen sich die Ausbauprojekte auf eine neue Herausforderung einstellen: die Digitalisierung. Die Anfänge lagen in der Produktion. Computergesteuerte Maschinen, die einen wesentlichen Beitrag zur Fertigungseffizienz leisten, zogen in die Werkstatt ein.

Mit der neu gebauten Planungsabteilung wurden Planung und Produktion digital vernetzt, sodass heute alle erforderlichen Projektdaten an jedem Ort des Unternehmens und darüber hinaus über gesicherte Kanäle abrufbar sind. Gerade in diesen besonderen Zeiten hat diese

Grundlage die Aufrechterhaltung des Betriebs erleichtert. Und das Thema ist noch lange nicht abgeschlossen ...

BÖSCHEN
LADENBAU



2007 lässt sich das Wachstum sehr gut erkennen:
Die Produktionshalle ist neues Herzstück des Unternehmens

**Es macht stolz,
das Ergebnis der
Arbeit zu sehen.**

Jonas Kalkbrenner, Azubi

Jonas Kalkbrenner liebt Möbel und lernt seit 2019 in der Böschens-Werkstatt, was nötig ist, um sie zu bauen. Nach einem zweiwöchigen Praktikum hat sich Jonas für den Beruf und Böschens für ihn als Auszubildenden entschieden. Er lernt nun in drei Jahren, was es heißt, Tischler zu sein. Wir haben ihn zu seiner Entscheidung und seinen ersten Erfahrungen als Azubi in einem mittelständischen Ladenbauunternehmen befragt.

Warum hast du dich für eine Ausbildung zum Tischler entschieden?

→ Schon als Kind habe ich mir aus allen möglichen Dingen Möbel gebaut. Dazu habe ich auch Holz verwendet. Wenn aus einzelnen Teilen etwas Neues wird, finde ich das spannend. Daher war mir schon früh klar, dass ich Tischler werden möchte.

Warum fiel deine Wahl auf Böschen Ladenbau als Ausbildungsunternehmen?

→ Da ein Handwerksberuf mittlerweile auch sehr technisch ist, wollte ich gern in ein Unternehmen, das modern ausgestattet ist. Außerdem hat mir sehr gefallen, dass der Ladenbau eine abwechslungsreiche Tätigkeit ist. Hier macht man nicht nur ein einzelnes Möbelstück, sondern muss immer das ganze Projekt sehen. Ich finde das Bauen von Möbeln interessant, aber auch die unterschiedlichen Abläufe bei einem Ladenbauprojekt.

Arbeitest du lieber auf der Baustelle oder in der Werkstatt?

→ Es ist schon sehr spannend, in der Werkstatt Möbel zu bauen, die Teile zuzusägen und zu behandeln und später zusammenzubauen. Aber es macht mir auch viel Spaß, zur Baustelle zu fahren und die fertigen Möbel aufzustellen. Dann sieht man, wie das, was man in der Werkstatt gebaut hat, im Laden wirkt.



Welche Tätigkeit macht dir am meisten Spaß?

→ Ich finde gerade die Oberflächenbehandlung echt interessant. Holz zu ölen oder zu lackieren ist ein großer Unterschied. Ich darf an einigen Stellen helfen und besuche demnächst auch im Rahmen meiner Ausbildung einen Oberflächenlehrgang in Lüneburg.

Von wem lernst du hier im Unternehmen?

→ Natürlich von allen Kollegen, aber vor allem von meinen Ausbildern. Auch unser Produktionsleiter kümmert sich darum, dass ich immer neue Sachen lerne.

Gibt es schon ein Werkstück, auf das du besonders stolz bist?

→ Ich durfte bereits eine Verkaufstheke für eine Tankstelle zusammenbauen. Als sie stand und auch richtig montiert war, war ich schon sehr stolz.

Gab es auch schon Pannen bei der Arbeit?

→ Ja, leider. Ich habe mich beim Zuschneiden von Sockeln für Spinde vertan und musste diese dann komplett neu machen. Das hat mich ganz schön geärgert.



Hast du schon Pläne für die Zeit nach der Ausbildung?

→ Ich habe vor, nach der Ausbildung noch die Meisterschule zu besuchen. Wenn ich den Meistertitel dann in der Tasche habe, könnte ich mir auch vorstellen, noch ein Studium im Bereich Innenarchitektur zu machen. Dann hätte ich alle Möglichkeiten, meine Kreativität auszuleben.

Und was steht als nächstes auf deinem Arbeitsplan?

→ Ich muss mich auf den Oberflächenlehrgang vorbereiten, der insgesamt zwei Wochen dauert, und dafür auch mein Werkzeug zusammenpacken.



Die Digitalisierung ist überall auf dem Vormarsch. Auch am Point of Sale. Ob Bäckerei oder Tankstelle, Apotheke oder Betriebskantine – sie alle setzen zunehmend auf digitale Anzeigetafeln, die Angebote aktuell und ansprechend präsentieren.

Jeden Morgen die gleiche Prozedur: das Angebot des Tages auf die Tafel schreiben, diese vor die Tür schieben – und zwei Stunden später das Ganze von vorn, weil es gerechnet hat. Wem das zu aufwendig oder zu unprofessionell ist, für den gibt es eine Lösung. Das Schlagwort lautet Digital Signage. Es gibt die digitalen Kommunikationsflächen für ganz unterschiedliche Einsatzmöglichkeiten: als digitale, batteriebetriebene Kundenstopper, die wechselnde Angebote vor der Ladentür präsentieren. Als digitale



Plakate, die auch nach Feierabend aus den Schaufenstern leuchten und vielleicht das Angebot des nächsten Tages bewerben. Oder als digitale Preistafel, über die sich der Preis für den Latte Macchiato mit nur einem

Klick zeitgleich in allen Filialen anpassen lässt.

Die modernen Displays bieten zahlreiche Vorzüge. Sie können vernetzt und mit passender Software

„Kommunikation am PoS – einfach, professionell, zentral!“

Digital Signage macht Kommunikation mit Kunden einfacher

zentral für jede Filiale gesteuert werden. Damit herrscht überall zeitgleich die identische Kundeninformation. Sie erlauben den schnellen Wechsel der Inhalte: morgens belegte Brötchen, abends das Feierabendbrot, alles mit nur wenigen Klicks vorbereitet. Jedes Ausgabemedium kann dabei mit einer eigenen „Playlist“ bespielt werden, über die Zeit und Inhalt individuell steuerbar sind. Auch die mobilen Kundenstopper und sogar Social-Media-Kanäle lassen sich mit der Software in die Kommunikationssteuerung einbinden.

In Zusammenarbeit mit der Firma Heyden-Securit aus Rheine integriert Böschen bereits seit einigen Jahren Digital-Signage-Systeme



in die Ladenbaukonzepte. Entlang der Laufwege werden die geeigneten Positionen und Ausgabemedien ermittelt und geplant. Während Böschen die Montage der Systeme übernimmt, kümmert sich Heyden-Securit um Lieferung, Software, Vernetzung und Schulung der Mitarbeitenden.

Die positive Wirkung der digitalen Kommunikationsmittel auf Kunden ist spürbar, denn neben aktuellen Preis- und Produktinformationen lassen sich sogar Videos einbinden, die selbst das Stehen in der Warteschlange zu einem kleinen Erlebnis machen können. Einfach perfekt! ■



Heyden-Securit-Profis für PoS-Information

Seit einigen Jahren arbeiten die Unternehmen Böschen und Heyden-Securit eng zusammen. Das 1969 gegründete Unternehmen aus Rheine bietet Kartendrucker, Ausweissysteme, Lösungen für Besuchermanagement und Zutrittskontrolle, Produkte für die Preisauszeichnung und Etikettierung sowie Digital-Signage-Systeme. In zahlreichen gemeinsamen Projekten haben beide Unternehmen ihren Ideenreichtum und ihre Umsetzungskompetenz unter Beweis gestellt. Die Kunden wissen es zu schätzen.

**Ideen,
die bestehen**

 **BÖSCHEN
LADENBAU**

B>INSIDE

DAS BÖSCHEN LADENBAU
MAGAZIN

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

boeschen-ladenbau.de