

B > INSIDE

DAS BÖSCHEN LADENBAU
MAGAZIN

N°05 – 2023

BLUMENLADEN | Seite 4

**Willkommen an
der Flower Bar**

ENTWICKLUNG | Seite 10

**ECO-line: Der Beginn
einer Erfolgsstory**

STADTSPARKASSE | Seite 7

**Ein Wohlfühlort
in Cuxhaven**

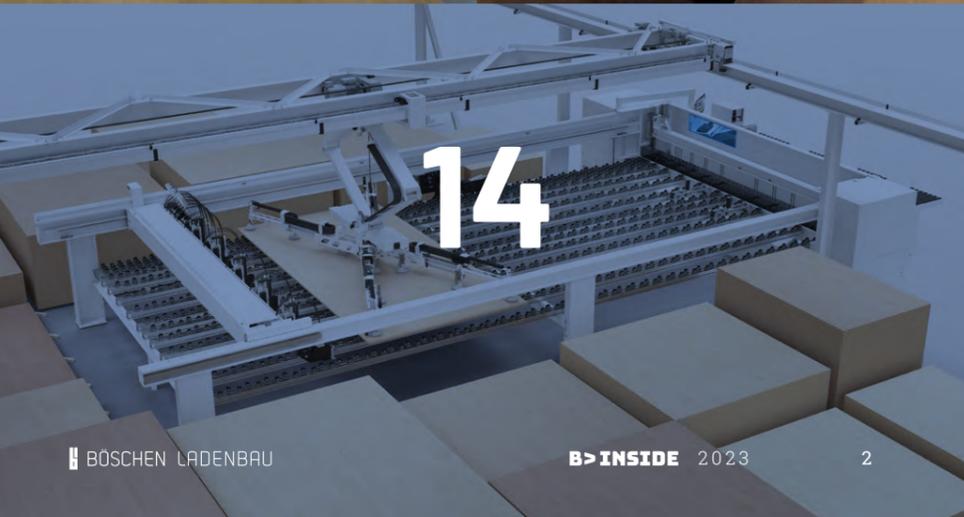
INVESTITION | Seite 14

**Hightech-Lager-
management: Neues
digitales Platten-
lager geht an den Start**



Hier gibt's alle
Böschchen-Magazine
zum Downloaden!

BÖSCHEN
LADENBAU



Inhalt

- 4 Willkommen an der Flower Bar
- 6 Neue Dietz-Filiale: modern, gemütlich, authentisch
- 7 Stadtparkasse Cuxhaven: Ein Wohlfühlort
- 8 Sandkorn by Tiedemann: Frische hinterm Deich
- 10 Die ECO-line: Beginn einer Erfolgsstory
- 14 Hightech-Lagermanagement: Neues digitales Plattenlager geht an den Start
- 18 Wir produzieren Laden-einrichtungen und Energie

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

Redaktion
Böschchen Ladenbau GmbH

Bildmaterial
Böschchen Ladenbau GmbH
HOMAG Group AG

Anpacken, verändern, nach vorne schauen!

Wenn wir uns auf etwas in den letzten Jahren verlassen konnten, dann darauf, dass alles anders wird und manchmal schneller als uns lieb ist. Unsere Einstellung dazu – sich darauf einlassen, neue Ideen entwickeln und sich nicht beirren lassen – das ist für uns der Weg, um Situationen zu verbessern. Schon der gute alte Albert Einstein wusste: „Die reinste Form des Wahnsinns ist es, alles beim Alten zu lassen und zu hoffen, dass sich etwas ändert.“ Veränderungen sind nicht immer leicht, aber wer handelt, behält die Kontrolle und hat die berechtigte Chance auf positive Aussichten und ein Zeichen zu setzen.

Wir haben im vergangenen Jahr ordentlich angedockt und tolle Projekte für unsere Kunden geschaffen. Um in Zukunft noch effizienter arbeiten zu können, haben wir investiert und dabei sogar unsere Energiekosten reduziert. Darum präsentieren wir Ihnen die Artikel in dieser Ausgabe besonders gerne. Lassen Sie sich inspirieren und holen Sie uns mit ins Boot.

Wir wünschen ein spannendes, interessantes und kurzes Lesevergnügen. Viel Spaß dabei!

Ihr Holger Böschchen



Holger Böschchen
Geschäftsführer



Willkommen an der Flower Bar

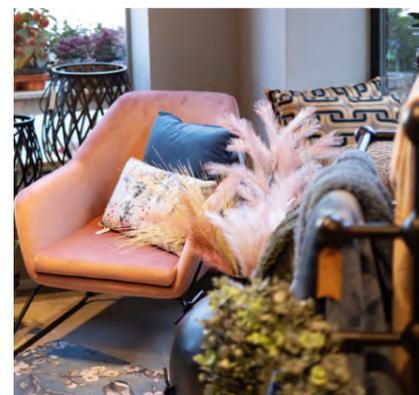


Manuela Meyer ist voll in ihrem Element. Vor allem wenn es um ihr Fachgebiet geht: Blumen. Darum zögerte sie nicht lange, als ihr in Ottersberg ein etablierter Blumenladen zur Übernahme angeboten wurde. Nach dem Umbau erstrahlt die erste Verkaufsstelle des Großhandelsunternehmens Meyer-Blumen in neuem Glanz. Die Kunden sind begeistert.

b-inside: Frau Meyer, Sie führen einen Blumengroßhandel. Was hat Sie bewogen, einen Blumenladen zu übernehmen?
M. Meyer: Die ehemalige Besitzerin war eine langjährige Kundin, die wir regelmäßig beliefert haben. Aus gesundheitlichen Gründen musste sie ihren Laden schließen. Ich fand es schade, dass dann der einzige Blumenladen in Ottersberg verschwinden würde und ich hatte Lust, etwas Neues auszuprobieren. Also habe ich mich in das Projekt gestürzt.

b-inside: Wie haben Sie angefangen?
M. Meyer: Ich hatte zwar schon konkrete Vorstellungen, aber mir war klar, dass ich das nicht alleine umsetzen kann. Da kam das Angebot von Böschens Ladenbau gerade recht. Wir haben uns die Location gemeinsam angesehen und über Ideen und Wünsche gesprochen. Herr Bösch wusste genau was ich wollte. Die erste Zeichnung, die ich bekommen habe, war schon fast perfekt.

b-inside: Wie sah die neue Planung aus?
M. Meyer: Der Laden sollte heller und offener werden, darum sind einige Wände gefallen. Mir war wichtig, dass der Binderaum zum Laden hin offen ist, sodass der Kontakt zur Kundschaft



auch beim Binden von Sträußen immer bestehen bleibt. Wir haben jetzt im hinteren Bereich einen gestuften Tresen, der einerseits das „Chaos“ beim Blumenbinden verbirgt, andererseits noch das Gespräch mit unseren Kunden ermöglicht. Zudem können wir auf der Stufe Ware präsentieren. In unserer Teeküche haben wir noch einen Beratungstisch geschaffen, der genutzt werden kann, um mit Kunden über Hochzeitsdekorationen oder Ähnliches zu sprechen.

b-inside: Was war Ihnen bei der Umgestaltung noch wichtig?
M. Meyer: Die Schnittblumen sollten bei der Präsentation im Fokus stehen. Das haben wir durch die „Flower Bar“ gelöst. Das gestufte Podest vor der Wand in einem frischen Blaugrün bringt die verschiedenen Schnittblumen wunderbar zur Geltung. Der Schriftzug darüber verleiht der Präsentation noch eine moderne Note. Außerdem

sollte der Laden unseren Mitarbeiterinnen und der Kundschaft mehr Bewegungsfreiheit bieten. Dafür haben wir die Wände mit Regalen versehen in denen Dekorationsobjekte locker



gruppiert ausgestellt werden können.

b-inside: Welche Wünsche hatten Sie an das Material?
M. Meyer: Es sollte modern, aber einladend werden. Daher fiel die Wahl auf einen Zementfußboden, der einen schönen Kontrast zu den Einbauten in Holzoptik liefert. Neben Fenstern, die eine Menge Tageslicht in den Laden lassen, wurde ein Lichtsystem installiert, das durch Spotlights im Laden schöne Akzente setzt. Die warme Lichtfarbe unterstützt den freundlichen Gesamteindruck. Die als Eyecatcher eingesetzte Blumentapete und die Hintergrundfarbe der „Flower Bar“ ergänzen sich perfekt und fördern die gewünschte Wirkung.

b-inside: Und wie ist das Projekt gelaufen?
M. Meyer: Der Zeitrahmen war recht knapp. Es standen uns nur drei Monate von der Besichtigung bis zur Eröffnung zur Verfügung. Aber es hat trotz Handwerkerangel in den vorgelagerten Gewerken super funktioniert. Das war zum einen der tollen Zusammenarbeit mit der Böschens Planungsabteilung zu verdanken aber auch der hervorragenden Baubetreuung. Das hätte ich alleine niemals hinkommen. Wenn ich etwas mache, dann vernünftig oder gar nicht. Daher war die professionelle Abwicklung durch Böschens Ladenbau perfekt.

b-inside: Fazit – Wie ist das Feedback Ihrer Kundschaft?
M. Meyer: Die Kunden sind begeistert. Wir haben den Laden vor vier Monaten eröffnet und seitdem nur positives Feedback bekommen. Außerdem zeigen die Zahlen, dass die Resonanz stimmt und die Investition sinnvoll war. Das Projekt ist wirklich ein voller Erfolg. **B**



ECKDATEN:

- Das Blumenstudio, Ottersberg
- Meyer Blumen GmbH
- ca. 146 m² Ladenlokal
- Planung und Ausführung inkl. neuer Raumstruktur und Außenfassade



Neue Dietz-Filiale: modern, gemütlich, authentisch

Die neue Filiale der Bäckerei Dietz in Buxtehude grenzt an den Lidl-Markt und überzeugt durch natürliche Materialien und moderne Gemütlichkeit.

Mit verschiedenen Raumteilen wurden unterschiedliche Sitzbereiche geschaffen. Dazu gehört unsere „Klöncke“, in der ca. 14 Personen gemütlich und in Ruhe zusammensitzen können. Auch der Vorbereitungsbereich und die Sozialräume wurden bei diesem Neubauprojekt gleich mitgeplant und umgesetzt.

Durch das Echtholz und die beigefarbenen Fliesen zieht zeitlose Eleganz ein, Beton und innovative LED-Beleuchtung steuern zur Modernität bei.

ECKDATEN:

- Bäckerei Dietz, Filiale Buxtehude
- ca. 200 m² Ladenlokal
- Planung und Ausführung von Theke, Sitzbereich, WC-Vorraum, Vorbereitung und Personalraum



Im Oktober 2022 wurde der Pausenraum für die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der Stadtsparkasse Cuxhaven von uns neu ausgestattet.

Auf gut 150 Quadratmeter ist ein Wohlfühlort entstanden, der den unterschiedlichen Anforderungen des Teams gerecht wird. Halbhohe Counter eignen sich für die schnelle Mittagsmahlzeit, Sitzcken mit Sofas und Sesseln animieren zum kollegialen Austausch, aus den Zweiertischen

können ganz unkompliziert Gruppentische für eine größere Mittagsrunde zusammengestellt werden. An der Kaffee- und Wasserbar sind jederzeit heiße und kalte Getränke verfügbar. Mit den verschiedenen Sitzbereichen, einem frischen Farbkonzept, den natürlichen Dekoren und einem spannenden Lichtkonzept kann dieser Raum nun sehr vielfältig genutzt werden – und vermittelt immer eine entspannte Stimmung.



Stadtsparkasse Cuxhaven: Ein Wohlfühlort

ECKDATEN:

- Stadtsparkasse Cuxhaven, Filiale Rohdestraße
- ca. 140 m² Pausenraum
- Planung und Ausführung: Raumaufteilung, Licht- und Farbkonzept für Pausenraum, Flur, Kaffee- und Wasserbar





Sandkorn by Tiedemann: Frische hinterm Deich



Spaziergänger und Besucher der Stadt Cuxhaven lieben den Deich. Elbmündung und Nordsee sind hier zum Greifen nah. Das ist Urlaubsfeeling mitten in der Stadt. Da war es sehr naheliegend, aus der ehemaligen Sportsbar direkt ein „Sandkorn by Tiedemann“ zu machen.

In der Bäckerei und Konditorei mit Schwerpunkt auf den Bereich Café wird das gesamte Warenangebot präsentiert. Gemütliche Sitzbereiche und ein modernes Ambiente laden die Gäste zum Bleiben ein. Das von einer Designagentur entwickelte Gestaltungskonzept wurde auf die Fläche adaptiert, um die gewünschte Wohlfühl-Atmosphäre zu schaffen.

Das Ährenmotiv in schwarz-weiß war ein Indikator für die farbliche Ausgestaltung, ebenso der Sandton, der sich aus dem Namen herleitet. Schwarze Möbel, wie Polsterstühle und Schrankelemente, sowie eine dunkel gehaltene Decke, Eichenholzwände und ein Fußboden in Holzoptik bieten einen modernen und gleichzeitig warmen Look für den Verkaufs- und Sitzbereich. Dies wird unterstützt durch die lose Möblierung von gebürsteten und geölten



Tischplatten und bequemen Polsterstühlen in cognacfarbenen Bezügen.

Die Raumstruktur konnte erhalten bleiben, da die ursprüngliche Einrichtung über eine Küche verfügte, die zu einer Vorberei-



tungs- und Frühstücksküche umgebaut wurde. Für den gewünschten Industrielook wurde der Sitzbereich durch Raumtrenner aus Holz und schwarzem Metall aufgeteilt. Auch die vorhandenen Lüftungs- und Elektroinstallationen blieben sichtbar und wurden zusammen mit der Decke dunkelanthrazit beschichtet und durch ein schwarzes Beleuchtungs-

system ergänzt. So liegt der Fokus – auch dank des Lichtkonzeptes – ganz auf der Verkaufstheke sowie dem Sitzbereich.

Die Mischung aus natürlichen Holzönen und der Farbe Schwarz, Gemütlichkeit und



Industrielook begeistert auch die Gäste. Das Filialkonzept hat rundum überzeugt. **I**

- ECKDATEN:**
- Sandkorn by Tiedemann/Cuxhaven
 - ca. 140 m²
 - Gestaltung/Gesamtkonzept und Ausführung – Theke und Sitzbereiche, Frühstücksküche und Vorbereitung



Das unser patentierte modulare Ladenbausystem ein Produkt ist, das einen breiten Markt anspricht, war uns eigentlich klar. Dass es so stark nachgefragt werden würde, wie im letzten Jahr, hat uns dann doch überrascht.

Das Geheimnis der ECO-line ist die Standardisierung in Material, Maß und Funktion. Dabei haben wir alle Anforderungen, die für die Ausstattung moderner Bäckereifilialen zu erfüllen sind, bereits in der Grundausstattung berücksichtigt. Die Basis unseres Modulsystems sind vier Grundmodule: eine Trockentheke, eine Kühltheke, ein Übergabemodul und ein Brötchenmodul. Ergänzt werden können diese vier Grundmodule um weitere standardisierte Elemente, wie zum Beispiel einer Servicestation.

Der Erfolg des vergangenen Jahres hat gezeigt, dass unser kostengünstiges Alternativsystem trotz seiner Standardisierung kaum Wünsche offen lässt. Zwar produzieren wir die ECO-

line unter den beiden Maßgaben Kostenbewusstsein und Nutzung vorhandener Ressourcen, können damit jedoch auch bestimmte Schwerpunkte, die kundenseitig auftreten, individuell bedienen. Das System wächst also mit den Anforderungen unserer Kunden.

Vor allem die Brotregale und die Theken aus der ECO-line haben großen Zuspruch gefunden. In verschiedenen Projekten kamen die Module bereits zum Einsatz. Überzeugt hat die Kunden vor allem die Tatsache, dass sich die Module in kurzer Zeit fertigen lassen, da wir das Material in ausreichender



Menge gelagert haben. Bei den Lieferschwierigkeiten der Vergangenheit, die zum Teil heute noch nicht behoben sind, war das ein wesentliches Argument.

Ein weiterer Vorteil ist die Flexibilität der Module. Mit ihnen lassen sich recht einfach Teilbereiche einer Ladeneinrichtung aufwerten und an aktuelle Kundenanforderungen anpassen. Durch diese Basis setzten sich immer wieder andere Grundrisse und

Die ECO-line: Beginn einer Erfolgsstory

ECO
line



Gestaltungsmöglichkeiten zusammen. Individuelle Designlösungen sind also auch mit der ECO-line umsetzbar. Denn Kreativität ist nicht abhängig vom Budget, sondern von guten Ideen. Spätestens an dieser Stelle fällt beim Kunden die Entscheidung für unser kluges neues Modulsystem.

Auch die Bäckerei Prenzler konnten wir mit der ECO-line rundum überzeugen. Der neue Tresen ist mit drei Modulen konzipiert worden. Technisch wurde die alte, energieintensive Kühlung durch ein verbrauchsarmes Gerät ersetzt und die Beleuchtung, z.B. des Brotregals, besteht ausschließlich aus LED. Das Sortiment der ECO-line umfasst mittlerweile aber auch eine Auswahl an LED-Leuchten, sodass der Wechsel zu energieeffizienter Ladentechnik schnell und einfach gemacht ist. Auch optisch fügt sich das neue System perfekt in die Filiale ein. Das Holzdekor der Front harmonisiert hervorragend mit den ECO-line Arbeitsplatten. Im Zusammenspiel mit dem Brotregal entsteht eine warme, gemütliche Atmosphäre, die den einladenden Sitzbereich perfekt ergänzt.

Das Beispiel zeigt: Gutes Design, moderne Ausstattung und hohe Funktionalität sind heutzutage nicht mehr unbezahlbar – Dank unserer ECO-line.

ECO-line in Ottersberg

Die ECO-line mit all ihren Kombinationsmöglichkeiten haben wir in unserem Showroom in Ottersberg für Sie aufgebaut. Neben den Thekenmodulen zeigen wir auch Monitore, Wandverkleidungen, Brotroste und Beleuchtung. Alles live und in Farbe, zum Angucken und Anfassen. Die ECO-line ist genau das Richtige für Sie und Ihre Einrichtung? Dann kommen Sie gerne für eine Beratung bei uns vorbei oder rufen uns an.

Hightech- Lagermanagement:

Neues digitales Plattenlager geht an den Start

Der Countdown läuft. In wenigen Wochen nehmen wir unser digitales Plattenlager in Betrieb und läuten damit eine neue Ära in der Produktion ein. Das hochmoderne Lager-system spart nicht nur viel Zeit und Work-Power, sondern optimiert auch den Materialeinsatz.

Das digitale Plattenlager besteht aus zwei Komponenten: dem Flächenlager mit Saugtraverse und der Plattenaufteilsäge. Was bedeutet das konkret? Zukünftig werden die gelieferten Platten nicht mehr hübsch ins Regal gepackt, sondern zuerst in der Lagersoftware mit der

Menge, den Abmessungen sowie der Dicke erfasst. Ein Materialcode macht das schnell und einfach. Über die Saugtraverse werden die Platten automatisch vom Einlagerungsort geholt und im Flächenlager platziert. Dabei wird die exakte Position im System vermerkt.

Geht nun der nächste Auftrag am Terminal ein, wird das verfügbare Material aufgerufen, die passende Platte ausgewählt und voll automatisch auf die Säge befördert. Ist die Säge bestückt, beginnt der Zuschnitt. Im Hintergrund wird über die Traverse bereits die nächste Platte bereitgestellt.

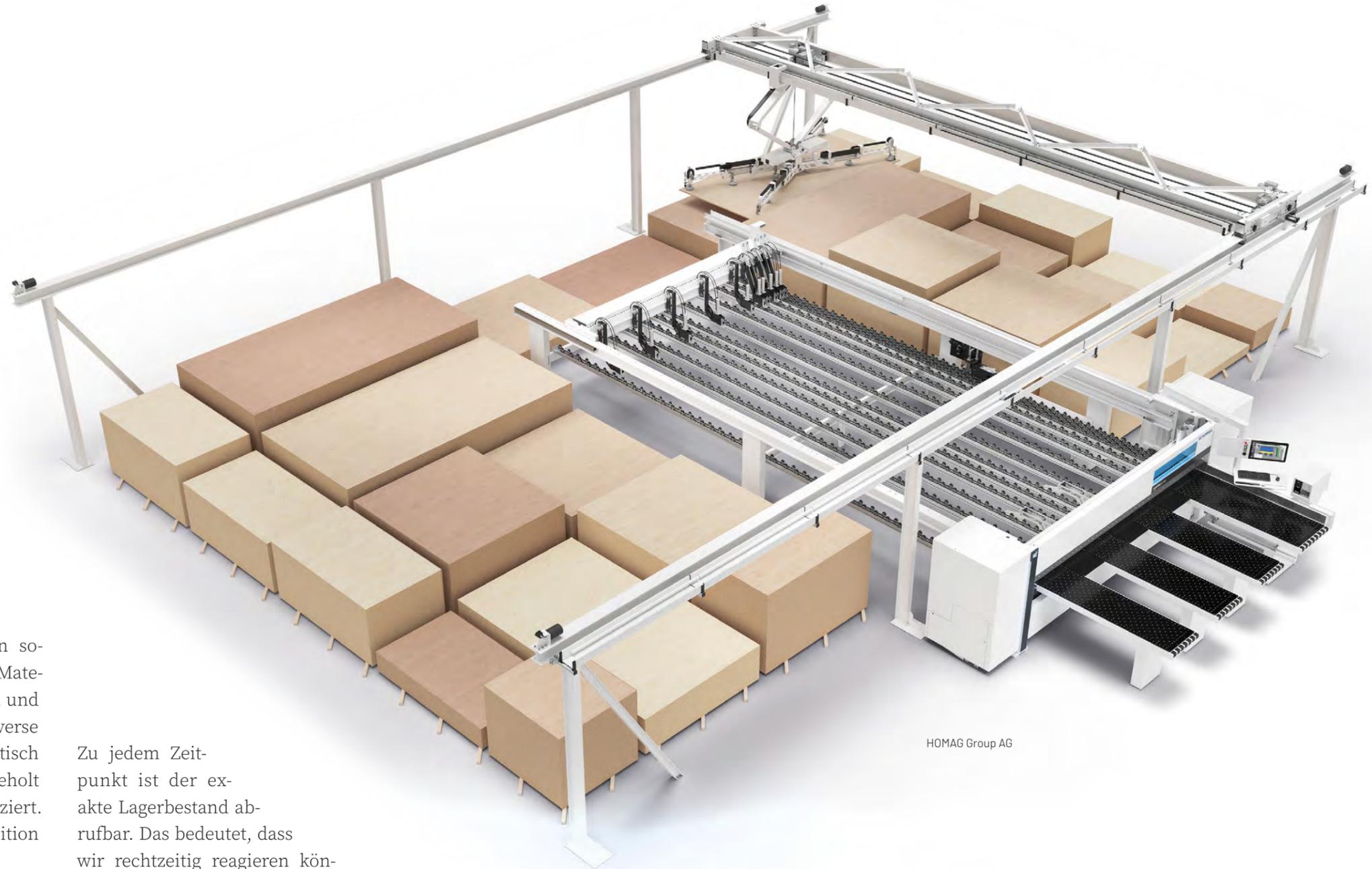
Zu jedem Zeitpunkt ist der exakte Lagerbestand abrufbar. Das bedeutet, dass wir rechtzeitig reagieren können, wenn das Material knapp wird. Zudem reduziert das System den Verschnitt. Reststücke werden mit Etiketten versehen und für passende Bauteile weiterverwertet. Das spart Material und damit Kosten.

Von der Idee bis zur Inbetriebnahme hat es allerdings eine Weile gedauert. Erste Gespräche mit dem Hersteller wurden

schon 2016 geführt. In ersten Entwürfen wurde der Platzbedarf ermittelt und Berechnungen zur Effizienzsteigerung durchgeführt. Weil die Entwicklung in diesem Bereich sehr agil war, haben wir in den darauffolgenden Jahren viele Messen besucht und uns über anstehende Neuerungen informiert.

Wir haben uns dann 2021 entschieden das Projekt umzusetzen und sind in die detaillierte Planung im Frühjahr 2022 gegangen. Ein eigens dafür vom Hersteller bereitgestellter Projektkoordinator hat uns durch die baulichen Vorbereitungen begleitet, um später einen optimalen Produktionsprozess zu

gewährleisten. Damit das Lager-system installiert werden konnte, mussten zwei Hallenwände entfernt, die Warenannahme neu geplant, die Abläufe für die Massivholzfertigung überdacht sowie unzählige Anschlüsse, wie für Absaugung, Elektrik und Heizkörper, neu positioniert werden. Keine Kleinigkeit



HOMAG Group AG

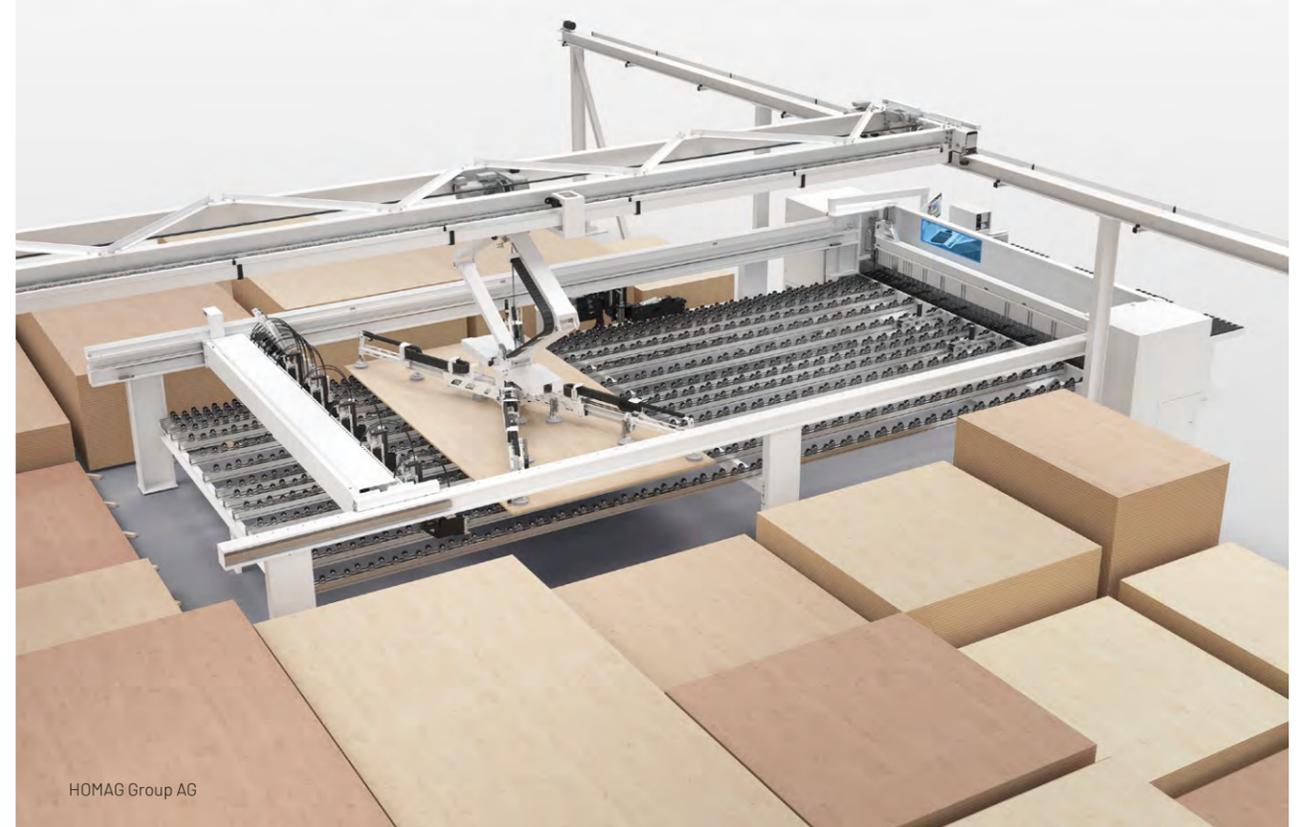


im laufenden Geschäft, aber die krisenbedingte Lieferverzögerung des Systems gab genügend Spielraum für die Veränderungen.

Die Investition lohnt sich natürlich nicht nur unter dem Aspekt der Prozessoptimierung, sondern auch für unsere Kunden. Wir rechnen mit einer Produktivitätssteigerung von bis zu 40 Prozent bei gleichbleibendem Personalbedarf. Das heißt: Wir können effizienter produzieren und auf diese Weise unsere Kunden mit attraktiven Konditionen sowie schneller Umsetzung überzeugen.

Das Produktionsteam freut sich auf das neue System, da es präzise auf die Bedürfnisse unseres Workflows abgestimmt und mit vielen wichtigen Features ausgestattet ist, die die Arbeit deutlich erleichtern. „Ich sehe die Digitalisierung und Modernisierung als große Chance, den Beruf des Tischlers

für die nächste Generation attraktiver zu machen und damit dem Fachkräftemangel entgegenzuwirken“, ergänzt Böschens Produktionsleiter die lange



HOMAG Group AG

Liste der Vorteile um einen weiteren wichtigen Aspekt. Mehr kann man von einer Investition kaum erwarten. 



HOMAG Group AG

Vorteile des digitalen Plattenlagersystems:

- ideale Flächennutzung – dadurch Einsparung wertvoller Produktionsfläche
- Energieeffizienz: Energieverbrauch nur bei Bewegung des Systems
- transparentes Bestellmanagement: Koppelung von Materialverbrauch und Bestellwesen
- optimale Materialnutzung – weniger Verschnitt
- Produktivitätssteigerung bis zu 40 %

Wir produzieren Ladeneinrichtungen und Energie

Wie wirtschaftsbestimmend Energiepreise sind, war uns in den letzten Jahren nicht wirklich bewusst. Umso härter haben die Preissteigerungen der letzten Wochen alle Branchen und Unternehmen getroffen. Wir beschäftigen uns nicht erst seit Anfang 2022 mit dem Thema Energie und wie man sie selbst produzieren kann. Schon vor vielen Jahren haben wir begonnen uns unabhängiger von Lieferanten zu machen.

Auf Öl und Gas für die Wärmeproduktion können wir mittlerweile ganz verzichten. Unsere Produktionsabfälle liefern uns täglich zuverlässig Brennstoff für die Heizungsanlage. Mit der überschüssigen Wärme füllen wir tagsüber sogar noch unseren Zwischenspeicher, sodass wir nachts Warmwasser für die Grundwärme in unseren Büros produzieren können. Die Kosten für die Entsorgung des Produktionsabfalls können wir dabei sogar einsparen.

Um die Stromrechnung zu reduzieren, haben wir bereits vor einigen Jahren in eine Photovoltaikanlage investiert. Mit ihren 56 kW peak deckt sie 25 Prozent unseres Strombedarfs. Außerdem verwenden wir diese als „Tankstelle“ für unseren ersten Hybrid-Pkw. Gleichzeitig haben wir diverse Maßnahmen initiiert, um den Stromverbrauch zu senken. Die Ausstattung aller Unternehmensbereiche mit effizienter LED-Beleuchtung hat bereits deutliche Einsparungen gebracht. Außerdem verzichten wir nachts auf die weithin sichtbare Beleuchtung unseres Standortes in Ottersberg. Aktuell ist in Planung, die Arbeitszeiten besser an die Tageslichtphasen anzupassen.

Zurzeit können wir festhalten, dass wir mit unseren Energiekosten trotz der dramatischen Preissteigerungen konstant geblieben sind. Eine wirklich gute Nachricht!



Die Maßnahmen, die wir für uns umgesetzt haben, sind im Hinblick auf die Ladenausstattung auch für unsere Kunden interessant. Die LED-Beleuchtung ist schon seit einiger Zeit Standard in unserer Lichtplanung. Dazu kommen Präsenzmelder, die das Licht bedarfsgerecht zur Verfügung stellen. Intelligente Lichtsteuerung sorgt auch dafür, dass die Beleuchtung möglichst optimal an die Tätigkeiten angepasst ist. So wird beispielsweise bei der Warenlieferung nur noch der Anlieferungsbereich beleuchtet und nicht mehr die komplette Einrichtung.

Unsere Energiekosten sind trotz der dramatischen Preissteigerungen konstant geblieben.

Bauseitig haben wir natürlich nur bedingt Einfluss, aber mit einem gut geplanten Windfang lässt sich so manche Kilowattstunde Energie im Winter einsparen. Und bei der Neuananschaffung von Geräten steht die Energieeffizienz für unsere Kunden schon lange an oberster Stelle. Die Sparmaßnahmen fangen zwar die Preissteigerungen bei unseren Kunden nicht auf, können aber einen kleinen Beitrag leisten. Wir hoffen, dass die Bedingungen sich für alle bald wieder normalisieren. Bis dahin müssen wir zumindest unsere Energiekosten nicht an unsere Kunden weiterreichen. **!**

**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](https://www.boeschen-ladenbau.de)

 [boeschen_ladenbau](https://www.instagram.com/boeschen_ladenbau)