

B>INSIDE

DAS BÖSCHEN LADENBAU
MAGAZIN

N°08 – 2026

BÄCKEREI JANSSEN | Seite 4

**Traditionelles
Handwerk
im neuen Look**

BÖSCHEN LADENBAU | Seite 6

**Ausbildung
zum Tischler/zur
Tischlerin**

WISSENSWERTES | Seite 14

Behind the Scenes

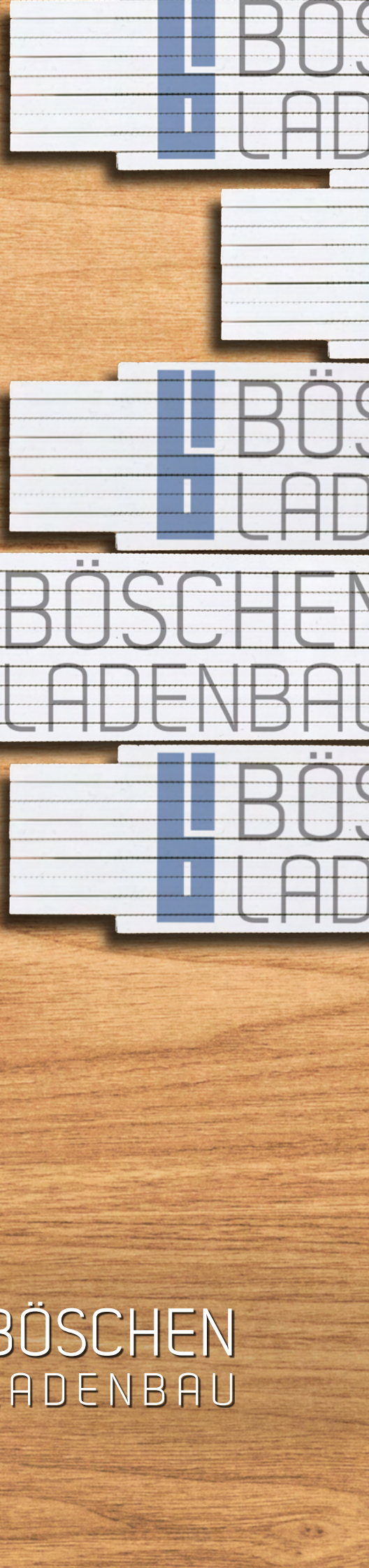
EISCAFÉ EISMEER | Seite 24

**Das Raum-in-Raum
Konzept**



Hier gibt´s alle
Bösch-Magazine
zum Downloaden!

**BÖSCHEN
LADENBAU**





24



8



10



4

INHALT

- 4 **Traditionelles Handwerk im neuen Look**
Bäckerei Janssen
- 6 **Ausbildung zum Tischler / zur Tischlerin**
Bei Böschen Ladenbau
- 8 **Neues Konzept überzeugt auf ganzer Linie**
Bruno der Oldenbäcker
- 10 **Refresh und Upcycling**
Igel-Bäckerei Holste
- 12 **Ein frischer Wind, der Kunden überzeugt**
Annettes Bauernmarkt
- 14 **Behind the Scenes**
Vom ersten Kundenkontakt bis zum fertigen Verkaufsraum
- 16 **Geschickte Planung mit spürbarer Wirkung**
Starke Bäcker in Aumund
- 18 **Trends 2026**
Zeitgemäß und vielfältig einsetzbar
- 19 **Neuer Auftritt im Netz:**
Modern und persönlich
- 20 **Entwicklung des Ladenbaus**
Von 1999 bis heute
- 22 **Metjendorf: Erfolgsstart vom ersten Tag**
Bäckerei Schultze-Mühlenfeld
- 24 **Das Raum-in-Raum Konzept**
Eiscafé Eismeer
- 25 **Mut zur Farbe zahlt sich aus**
Bäckerei & Konditorei Tiedemann
- 26 **Dartscheibenaufhänger**
Do It Yourself

Herausgeber: Böschen Ladenbau GmbH
 Wümmingen 1 | 28870 Ottersberg | www.boeschen-ladenbau.de
Redaktionell verantwortlich: Holger Böschen
Redaktion & Text: Sonja Oetting | Texterin & Autorin | www.oetting-text.de
Design: Sonja Leppin | Grafik- und Webdesign | www.sonjaleppin.de
Druck: Milde Media GmbH | www.milde-media.de
Bilder: Böschen Ladenbau GmbH | iStock | Vecteezy

Verlässlichkeit in bewegten Zeiten

Das Jahr 2025 stellte uns vor besondere Herausforderungen, denn es war geprägt von Projektverschiebungen. Rohbauarbeiten wurden nicht rechtzeitig fertig, Corona-Hilfen mussten zurückgezahlt werden oder Finanzierungen dauerten länger. Solche Situationen fordern uns als Unternehmen, aber wir begegnen ihnen mit dem, was uns seit jeher auszeichnet: eine offene Kommunikation und eine partnerschaftliche Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

Mit uns kann man reden. Was machbar ist, wird gemacht. Genau das ist unser Anspruch. Gerade in schwierigen Zeiten zeigt sich, wie wichtig verlässliche Partnerschaften sind. Wir haben gemeinsam mit unseren Kunden Lösungen gefunden und Projekte erfolgreich umgesetzt, auch wenn der Weg manchmal steiniger war als geplant.

In diesem Magazin präsentieren wir Ihnen eine Auswahl unserer Projekte und nehmen Sie mit hinter die Kulissen unserer Arbeit. Außerdem zeigen wir Ihnen, wie unser Unternehmen sich in den vergangenen Jahrzehnten entwickelt hat. Für alle handwerklich Interessierten ist unser DIY-Projekt zu empfehlen.

Steht bei Ihnen ein Umbau an? Sprechen Sie mit uns. Gemeinsam finden wir die passende Lösung.

Ihr Holger Böschen



Holger Böschen



12



22



25

»Die Fassade des Geschäfts ist teilweise aufschiebbar. Um diese Besonderheit auch nutzen zu können, wurden fahrbare Thekenmöbel integriert. So kann das schöne Wetter im Sommer hineingelassen werden.«



Traditionelles Handwerk im neuen Look

BÄCKEREI JANSSEN

” INTERVIEW

Bäckerei und Konditorei Janssen
Herbartgang 25,
26122 Oldenburg
Fläche:
45 m² neue Filiale bei Leffers
Projektumfang:
Neues Konzept • Offene Gestaltung, um freien Blick auf Brotregal zu haben • Fokus auf Brot • Nutzung der Deckenhöhe

B>INSIDE: Sie führen die Bäckerei Janssen in der dritten Generation. Wofür ist sie bekannt?

T. Cordes: Ganz einfach: Qualität und Handwerks-tradition.

B>INSIDE: Die Filiale am Herbartgang in Oldenburg war Ihr erstes Projekt als Geschäftsführer. Was war Ihnen bei der Gestaltung des Ladens besonders wichtig?

T. Cordes: Ich wollte, dass mit dem Laden ein Umbruch deutlich wird. Er sollte geradlinig und jünger wirken. Außerdem war es mir wichtig, einen Fokus auf unser hervorragendes Brot zu legen.

B>INSIDE: Wie ist die Planungsphase aus Ihrer Sicht gelaufen?

T. Cordes: Eigentlich handelte es sich um zwei Planungen, denn zuerst haben wir wie immer geplant – eher rustikal und verschnörkelt. Als ich dann hinzukam, haben wir alles noch einmal über den Haufen geworfen. Ich wollte es modern und auffällig. Das Team von Böschchen hat diesen Wechsel sehr gut mitgemacht und meine Ideen hervorragend umgesetzt. Das lief echt reibungslos.

B>INSIDE: Was gefällt Ihnen in Bezug auf Einrichtung oder Design am besten?

T. Cordes: Am besten gefallen mir die Holzböcke unter dem Tresen. Sie sind für mich Ausdruck unseres Handwerks. Dieses schöne Feature wird leider von vielen Kunden erst bei ihrem zweiten oder dritten Besuch wahrgenommen, weil wir ja auch diese eindrucksvolle Brotwand mit der tollen Beleuchtung haben. Bei einer

Deckenhöhe von knapp 6 Metern gehen die Blicke verständlicherweise erst mal nach oben.

B>INSIDE: Wie kommt der Laden bei Ihren Kunden an?

T. Cordes: Sehr, sehr gut – insbesondere, weil wir den Fokus aufs Brot legen. Die Kunden sind begeistert von dem modernen Stil.



B>INSIDE: Was macht für Sie die Zusammenarbeit mit Böschchen Ladenbau aus?

T. Cordes: Die Mitarbeiter und der persönliche Austausch. Unsere Ansprechpartnerin hatte jederzeit einen kompletten Überblick zum aktuellen Stand. Sie war immer für uns erreichbar und hatte alle Infos parat. Auch die Handwerker auf der Baustelle hatte sie sehr gut im Griff. Wir waren rundum zufrieden und ich bin sehr froh, dass meine Eltern mich überzeugt haben, mit Böschchen zusammenzuarbeiten.

B>INSIDE: Mussten Sie denn lange überzeugt werden?

T. Cordes: (lacht) Schon ein wenig. Da ich so viel verändern wollte, war ich mir nicht sicher, ob Böschchen das umsetzen kann. Doch sie haben bewiesen, dass sie das definitiv können. Ich bin sehr glücklich mit dem Ergebnis und würde jederzeit wieder mit dem Team zusammenarbeiten.

B>INSIDE: Das freut uns sehr. Wir wünschen Ihnen weiterhin viel Erfolg und danken Ihnen, dass Sie uns Ihr Vertrauen geschenkt haben.

Ausbildung zum Tischler/ zur Tischlerin

BEI BÖSCHEN LADENBAU

Wir sind ein Familienbetrieb und bilden seit vielen Jahren aus. Einerseits möchten wir einen Beitrag leisten, dass es weiterhin qualifizierte Nachwuchskräfte im Handwerk gibt. Andererseits – und das sagen wir frei heraus – möchten wir unsere eigene Zukunft sichern, denn wir haben stets das Ziel, unsere Azubis möglichst zu übernehmen.

TISCHLERIN – JA, DER BERUF IST AUCH WAS FÜR FRAUEN

Luci Schütt hat ihren Weg zu uns in ihrer zweiten Ausbildung gefunden. Sie interessierte sich zwar bereits während der Schulzeit für eine handwerkliche Tätigkeit, doch sowohl Lehrer als auch Berufsberater vertraten die Ansicht: „Das ist nichts für Mädchen.“ Sie absolvierte daraufhin eine Ausbildung in der Pflege, wusste aber immer, dass ihr Herz für etwas anderes schlägt.

Wir sind sehr stolz darauf, dass sie im Alter von 20 Jahren den Mut hatte, ihrer Berufung zu folgen, denn sie ist heute eine ausgezeichnete Tischlerin. Sie kam im Rahmen eines Praktikums zu uns,

woraufhin der Ausbildungsvertrag geschlossen wurde. „Ich hatte nie ein Problem im Betrieb, alle Kollegen waren sehr nett und auch körperlich bin ich der Tätigkeit gewachsen. Die Ausbildung zur Tischlerin war die beste Entscheidung meines Lebens“, so Luci Schütt.

Ihr Gesellenstück steht heute in ihrem Wohnzimmer. Es ist ein Couchtisch mit höhenverstellbarer Platte – viele kleine Feinheiten machen ihn einzigartig. Wir freuen uns sehr, dass sie nun auch als Gesellin fest zum Team gehört.

Couchtisch mit
höhenverstellbarer Platte



Das dürfen Auszubildende von uns erwarten:

1

Sie haben Ausbilder an ihrer Seite, die sie in allen Bereichen rund um die Ausbildung unterstützen.

Sie arbeiten von Anfang an in Projekten mit – im Betrieb und bei Montagen.

2

Sie erhalten Einblick in verschiedenste Bereiche, um so viel wie möglich zu lernen.

3

Sie profitieren von jahrzehntelanger Erfahrung und stetiger Weiterentwicklung.

4



Exklusiver Weinschrank

EIN MEISTERSTÜCK – NICHT NUR FÜR WEINKENNER

Hendrik Böschen hat schon früh Gefallen am Tischlern gefunden. Er mag vor allem die Vielseitigkeit: Handwerk, Materialbeschaffung, Kundengespräche – im Ladenbau kommt alles zusammen. Nach seiner Gesellenprüfung war für ihn klar, dass er mehr lernen und sich weiterentwickeln wollte. Deshalb begann er zwei Jahre später die Meisterschule. Die Freisprechung folgte im Mai 2025.

Sein Meisterstück ist ein exklusiver Weinschrank. Wichtig war ihm neben der Funktionalität die authentische Wirkung der Eiche. „Ich baue gerne individuelle Möbel, die ästhetisch wirken und einen Nutzen haben“, sagt Hendrik Böschen. Aktuell ist er im Einkauf und in der Arbeitsvorbereitung für verschiedenste Kundenprojekte tätig.



»Im Rahmen des Umbaus haben wir den gesamten rückwärtigen Bereich neu organisiert. Daraus hat sich eine große Arbeitserleichterung für unsere Mitarbeiter ergeben. Neu, schick und praktisch – besser geht es nicht.«



Neues Konzept überzeugt auf ganzer Linie

BRUNO DER OLDENBÄCKER

” INTERVIEW

Bruno der Oldenbäcker

Bahnhofstr. 2,
26209 Hatten

Fläche:

85 m² Umbau Hauptgeschäft

Projektumfang:

Komplette Neuplanung des Hauptgeschäfts • Erneuerung des Fußbodens • Verbesserung der Abläufe • kürzere Laufwege

B>INSIDE: Was war der Hauptgrund für den Umbau Ihres Hauptgeschäfts in Hatten?

K. Schwindt: Die Einrichtung war schon sehr in die Jahre gekommen, da musste dringend was gemacht werden. Eigentlich hatten wir für den Standort einen Neubau geplant, der war dann aber letztendlich nicht umsetzbar. Deshalb war es am Ende „nur“ die Renovierung, mit der wir jetzt aber sehr glücklich sind.

B>INSIDE: Hatten Sie Wünsche an Farbe und Design?

K. Schwindt: Ja, wir wollten vor allem helle Farben und Holzelemente integrieren. Die Gestaltung sollte offen sein, um eine moderne und zugleich gemütliche Atmosphäre zu schaffen. Da sich durch den geplatzten Neubau alles verzögert hat und das Konzept schon fertig war, haben wir es in unserem Geschäft in Oldenburg bereits im Sommer 2025 umgesetzt. Wir wussten also schon, dass es gut wird.

B>INSIDE: Was ist das Besondere an dem neuen Brotregal?

K. Schwindt: Von jeder Brotsorte wird ein Exemplar auf einem Metallhalter an der Wand präsentiert. Die restlichen Brote liegen in einer Schublade. Das wirkt edel und aufgeräumt, fast wie in einer Boutique. Die Kunden haben dadurch einen besseren Überblick und auch für die Mitarbeiter ist der Verkauf leichter.

B>INSIDE: Die Umbauphase hat 5 Wochen

gedauert. Wie haben Sie diese Zeit erlebt?

K. Schwindt: Es war aufregend. Da es sich um unser Hauptgeschäft handelte, hing da viel für uns dran, zumal auch das Weihnachtsgeschäft kurz bevorstand. Doch die Stimmung auf der Baustelle war immer gut und die verschiedenen Gewerke haben sehr gut zusammengearbeitet. Das hat mich beruhigt. Am Ende war dann alles wie geplant pünktlich fertig und ich war glücklich.



B>INSIDE: Was sagen Ihre kleinen und großen Gäste zu der Veränderung?

K. Schwindt: Das Feedback ist durchweg positiv. Das merken wir an den Reaktionen, aber auch an der Nutzung des Cafébereichs. Vorher hatten wir fast gar keine Cafégäste mehr und jetzt verbringen viele Menschen eine richtig schöne Zeit bei uns. Die neue Spielecke wird auch rege genutzt, die Kleinen sind also ebenfalls zufrieden.

B>INSIDE: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit Böschchen Ladenbau?

K. Schwindt: Super. Wir arbeiten schon länger zusammen und verstehen uns richtig gut. Die Planerin kennt meinen Geschmack und weiß, was mir wichtig ist. Und auch die Handwerker sind sehr kompetent und immer freundlich. So kann es weitergehen. Die nächsten zwei Projekte sind schon in Planung.

B>INSIDE: Vielen Dank für das positive Feedback. Wir freuen uns auf die weitere Zusammenarbeit.



DAS PROJEKT

Igel-Bäckerei Holste

Am Eichkamp 13, 27367 Sottrum

Fläche:

140 m² Umbau

Projektumfang:

Refresh im Bestand • Gestaltung der Holzdecke und Überarbeitung der Wandverkleidung • Möblierung teilweise mit überarbeiteten „Antiquitäten“

REFRESH UND UP CYCLING

IGEL-BÄCKEREI HOLSTE

Einige Projekte kommen ohne einen kompletten Umbau aus. Im Hauptgeschäft der Igel-Bäckerei Holste haben wir darum auf eine Auffrischung des Farbkonzepts und eine Überarbeitung der Einrichtung im Gastraum gesetzt, die den Charakter des Familienunternehmens bewahren. Ein weiterer Fokus lag auf dem Verkaufsbereich, der modernisiert und optimiert wurde.



ERHALTEN UND ERNEUERN

Die hölzerne Kassettendecke und der Fliesenboden blieben als prägende Elemente erhalten. Die Decke wurde teilweise weiß lasiert, wobei die Balken im Original belassen blieben und der Fläche so Struktur verleihen. Der Boden wurde überarbeitet und präsentiert sich wieder in voller Schönheit. Der Verkaufsbereich mit seinen neuen hellen Tresen-Möbeln wurde nach individuellem Kundenwunsch angepasst. Brotstöße, Kühlung, Feingebäcktresen und ihre Metallkomponenten wurden in Weiß gestaltet.

TECHNIK TRIFFT TRADITION

Zeitgemäße Technik wie das Kassensystem und digitale Displays gehören heute zur Grundausstattung einer modernen Ladeneinrichtung. Bei der Igel-Bäckerei Holste wurden außerdem eine Kühlung für Snacks und Sahneartikel sowie eine Getränkekühlung mit App-Steuerung eingesetzt. Sie kann mit dem Handy bedient werden, vereinfacht die Abläufe und verbessert die Energieeffizienz. Die gläserne Backstube macht das traditionelle Handwerk für Kunden sichtbar und schafft Vertrauen. Das Ergebnis ist ein frischer, zeitgemäßer Auftritt, der die Wurzeln des Familienbetriebs sichtbar bewahrt.



UPCYCLING MIT Herz

Ein besonderes Detail sind die Anrichten und Schränke aus Familienbesitz, die überarbeitet und neu lasiert ein zweites Leben erhalten haben. Sie bieten jetzt eine Bühne für die im Haus gebackenen Kekse sowie eine Auswahl an weiteren verpackten Leckereien. Diese persönlichen Erinnerungstücke mit Geschichte verleihen dem Raum eine liebevolle individuelle Note.





Ein *frischer* Wind, der Kunden überzeugt



” INTERVIEW

Annettes Bauernmarkt

Posthausen 1,
28869 Posthausen

Fläche:

85 m² Umbau Filiale im
Dodenhof

Projektumfang:

Neue Anordnung des
Tresens, um Verkaufsfläche
zu schaffen • Optimierte
Laufwege • Verbesserte
Warenpräsentation

B>INSIDE: Was war der Hauptgrund für den Umbau?

T. Voß: Es gab zwei Gründe. Zum einen bestand das Geschäft schon seit fast 20 Jahren, als ich es übernommen habe. Da war eine Veränderung notwendig, die im Übrigen auch von der Familie Dodenhof gewünscht war. Zum anderen war es mir wichtig, eine persönliche Note reinzubringen und gleichzeitig den Geist des Vorhandenen zu bewahren.

B>INSIDE: Wie sind Sie auf Böschens Ladenbau aufmerksam geworden?

T. Voß: Ich fahre jeden Tag auf dem Hin- und Rückweg zum Geschäft bei Böschens vorbei. Als das Thema Ladenbau für mich relevant wurde, fiel mir das sofort ein und ich vereinbarte direkt einen Termin. In dem ersten Gespräch habe ich mich sofort wohlfühlt, sodass ich gar nicht mehr weitergesucht habe. Ich hatte einfach ein gutes Bauchgefühl.

B>INSIDE: Was war Ihnen bei der Umgestaltung besonders wichtig?

T. Voß: Das Geschäft sollte seinen Marktcharakter behalten, aber grundsätzlich modernisiert werden. Wir hatten verschiedene Themen im Blick wie die Optimierung der Laufwege, die Verbesserung des Kundenerlebnisses und optimierte Lichtverhältnisse gepaart mit einem zeitgemäßen Energieverbrauch.

B>INSIDE: Welche Veränderungen brachte der Umbau konkret mit sich?

T. Voß: Vorher konnten Kunden den Laden nicht be-

treten. Es gab nur zwei Tresen und man stand auf dem Centerlaufweg. Durch die komplett neue Raumgestaltung können Kunden jetzt in das Geschäft hineingehen, sich in Ruhe umsehen und dabei das gesamte Sortiment entdecken. Außerdem wurde die Einrichtung flexibel gestaltet, sodass wir das Sortiment saisonal anpassen können, ohne großartig umbauen zu müssen.

B>INSIDE: Wie war Ihr Eindruck, als Sie den fertigen Laden zum ersten Mal gesehen haben?

T. Voß: Absolut positiv. Da ich während der Umbauphase täglich vor Ort war, kannte ich bereits vieles, aber das Gesamtbild in voller Beleuchtung war ein Wow-Moment. Das Geschäft ist hell, freundlich und einladend – genau wie wir es zuvor besprochen haben.

B>INSIDE: Was sagen Ihre Bestandskunden zu der Veränderung?

T. Voß: Das Feedback ist durchweg positiv. Trotz der erheblichen Veränderung ist es noch der Laden, den sie kennen und schätzen – nur schöner. Das ist für mich das schönste Kompliment, denn genau das war mein Ziel.

B>INSIDE: Konnten Sie auch Neukunden für sich gewinnen?

T. Voß: Ja, wir merken, dass der Laden einladender ist. Die Kunden werden im Vorbeigehen geradezu hineingezogen. Fast jeder, der stöbert, findet auch etwas für sich.

B>INSIDE: Das freut uns sehr. Wir danken Ihnen für die gute Zusammenarbeit.

BEHIND THE SCENES

VOM ERSTEN KUNDENKONTAKT
BIS ZUM FERTIGEN VERKAUFSRAUM

Hinter jedem gelungenen Verkaufsraum steht ein durchdachter Prozess, der weit über das reine Aufstellen von Möbeln hinausgeht. In diesem Beitrag geben wir Ihnen einen Einblick in unsere Arbeitsweise und zeigen, welche Projektphasen unsere Kunden auf dem Weg zu ihrem neuen Geschäft durchlaufen – von der ersten Idee bis zum fertigen Verkaufsraum.



Die Visualisierung



Das Ergebnis

1

DER ERSTE SCHRITT: ABLÄUFE UND ANFORDERUNGEN VERSTEHEN

Jedes Projekt beginnt mit einem persönlichen und intensiven Gespräch. In der Bedarfsanalyse lernen wir unsere Kunden, ihre Räumlichkeiten und ihre Vision kennen. Im Fokus steht dabei zunächst, wie sich das Personal effizient durch den Raum bewegt und welche Abläufe reibungslos funktionieren müssen. Darauf aufbauend planen wir klare Kundenlaufwege und die sinnvolle Anordnung zentraler Bereiche wie Verkaufszonen, Kaffeestrecke oder Snackstelle.

Erst im letzten Schritt definieren wir die gewünschte Wirkung des Raums. So entsteht ein funktionales, nachhaltiges Ladenbaukonzept als Basis für die weitere Planung.

2

DIE PLANUNG: STRUKTUR, FUNKTION UND GESTALTUNG

Auf dieser Grundlage entwickeln wir ein maßgeschneidertes Konzept, das individuelle Kundenanforderungen mit aktuellen Design- und Ladenbautrends verbindet. Grundrisse werden optimiert, Laufwege klar definiert und Bereiche logisch angeordnet. Technische Anforderungen wie Anschlüsse und Installationen werden frühzeitig berücksichtigt. Unser Anspruch ist, Funktionalität und Gestaltung von Anfang an zu vereinen – so entstehen Verkaufsräume, die im Alltag überzeugen.



3

DIE VISUALISIERUNG: DIE VISION SICHTBAR MACHEN

Noch vor Baubeginn machen wir die Planung erlebbar. Mithilfe von 3D-Visualisierungen wird der zukünftige Verkaufsraum frühzeitig greifbar. Das schafft Sicherheit, vermeidet Missverständnisse und ermöglicht gezielte Anpassungen. Eigene Ideen sind dabei keine Voraussetzung. Wir entwickeln Vorschläge gemeinsam mit unseren Kunden und verfeinern diese, bis alles passt.

DIE EIGENE FERTIGUNG: QUALITÄT & FLEXIBILITÄT

Viele Bauteile fertigen wir in unserer eigenen Werkstatt. Das ermöglicht kurze Abstimmungswege zwischen Planung und Produktion sowie hohe Qualität, Flexibilität und Terminalsicherheit. Mit modernster Technik und erfahrener Fachpersonalsorgen wir dafür, dass jedes Element passgenau umgesetzt wird.

5

DIE MONTAGE & KOORDINATION: INDIVIDUELLE BETREUUNG

In der Umsetzungsphase übernimmt unser Planungsteam die Koordination aller Gewerke – von Elektroinstallation und Malerarbeiten bis zur finalen Möbelmontage. Der abgestimmte Zeitplan steht dabei im Fokus. Sollten Herausforderungen auftreten, reagieren wir schnell und lösungsorientiert.

DAS ERGEBNIS: WENN AUS PLANUNG REALITÄT WIRD

Bei der Übergabe erleben unsere Kunden, wie aus Ideen, Plänen und Visualisierungen ein einzigartiger Verkaufsraum geworden ist. Ein Ort mit eigener Handschrift, der begeistert, Marken erlebbar macht und Design mit Funktionalität vereint.

4

6





Geschickte Planung mit spürbarer Wirkung

STARKE BÄCKER IN AUMUND

” INTERVIEW

Lidl Aumund

Hammersbecker Str. 59,
28757 Bremen

Fläche:

65 m² Umbau

Projektumfang:

Optimierte Laufwege und Ausleuchtung • Neue Zonierung des Sitzbereichs • Einsatz hellerer Materialien • Besonderer Fokus auf Belegstation

»Die größten Herausforderungen während der Planung waren, den Snackbereich übersichtlicher und prominenter zu gestalten sowie die Laufwege für die Mitarbeitenden zu optimieren.«



B>INSIDE: Was war der Hauptgrund für den Umbau Ihrer Bäckerei in Aumund?

N. Starke: Es gab im Prinzip zwei Gründe. Der Hauptgrund war das Alter des Geschäfts. Die Ausstattung war schon ein wenig in die Jahre gekommen und wir wollten uns zeitgemäß präsentieren. Hinzu kam der Wunsch nach einer anderen räumlichen Gestaltung, um effizientere Abläufe zu ermöglichen und einen besseren Überblick über die vorhandene Produktvielfalt bieten zu können. Der Snackbereich ist mittlerweile viel stärker gefragt als noch vor einigen Jahren. Um dies zu würdigen, sollte die Position der Theke verändert werden.

B>INSIDE: Wie haben Sie die Planungsphase erlebt? Fühlten Sie sich gut einbezogen?

N. Starke: Wir fühlen uns generell sehr gut einbezogen von Böschchen. Das betrifft die gesamte Planungs- und auch die Umsetzungsphase. Jeder wichtige Schritt wird mit uns abgestimmt und die Ansprechpartner haben auch für unsere Wünsche zu jeder Zeit ein offenes Ohr. So hatten wir zum Beispiel nach der Fertigstellung der Planung noch einen Änderungswunsch. Das Team hat darauf sehr flexibel reagiert. Ich würde mal sagen, Böschchen macht alles möglich – sofern es baulich machbar ist.

B>INSIDE: Was hat beim Umbau besonders gut funktioniert?

N. Starke: Das Gesamtkonzept ist sehr stimmig. Von Farben über Materialien bis zur Anordnung des Inven-

tars gibt es nichts, das ich ändern würde. Besonders schön ist, dass wir einen alten Bartisch im Sitzbereich weiterverwenden konnten. Wir lassen alte, hochwertige Möbelstücke häufiger von Böschchen aufarbeiten, um Ressourcen zu schonen. Das Ergebnis ist ein neuwertiges Möbel, mit dem gleichzeitig schöne Erinnerungen verbunden sind.

B>INSIDE: Welche Verbesserungen spüren Sie im Alltag am meisten?

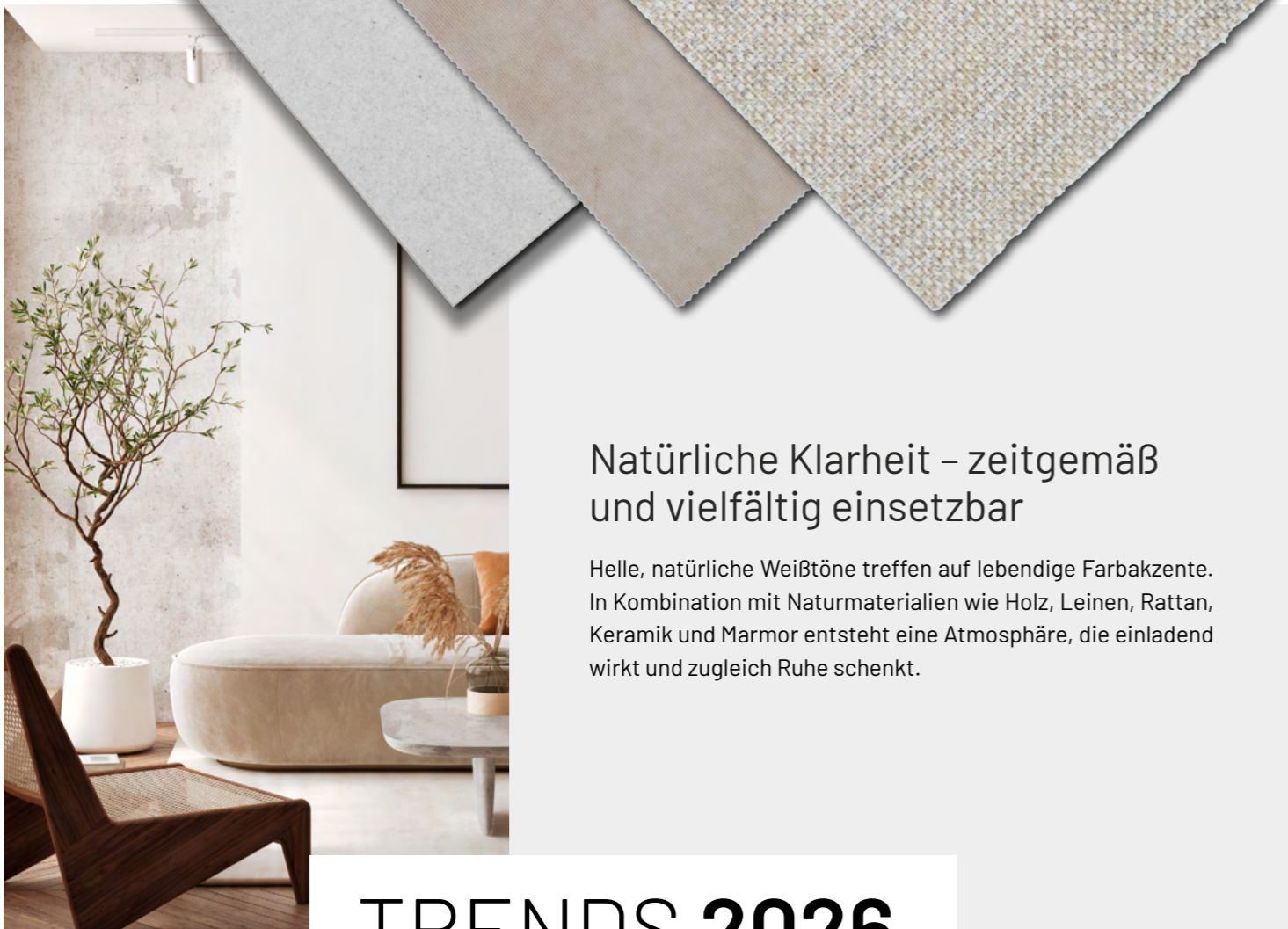
N. Starke: Die Laufwege der Mitarbeitenden haben sich spürbar reduziert. Der Standort ist zwar nicht besonders groß, doch aufgrund der Produktvielfalt gab es viele Kreuzwege im Verkaufsprozess. Über den Tag verteilt kommt da schon einiges zusammen. Nun ist alles viel besser aufeinander abgestimmt. Ich würde sagen, der Umbau hat das Maximum aus der zur Verfügung stehenden Fläche herausgeholt.

B>INSIDE: Wie finden Ihre Mitarbeitenden und Ihre Kunden das Ergebnis?

N. Starke: Die Mitarbeiter sind mit den Veränderungen sehr zufrieden. Sie spüren die verbesserten Abläufe jeden Tag. Besonders die Kleinigkeiten machen im Alltag einen Unterschied. Die Kunden achten natürlich vor allem auf die Optik und die gefällt ihnen sehr gut.

B>INSIDE: Vielen Dank für diesen kurzen Einblick! Wir sind schon gespannt auf das nächste Projekt, das wir in 2026 für Sie realisieren dürfen.





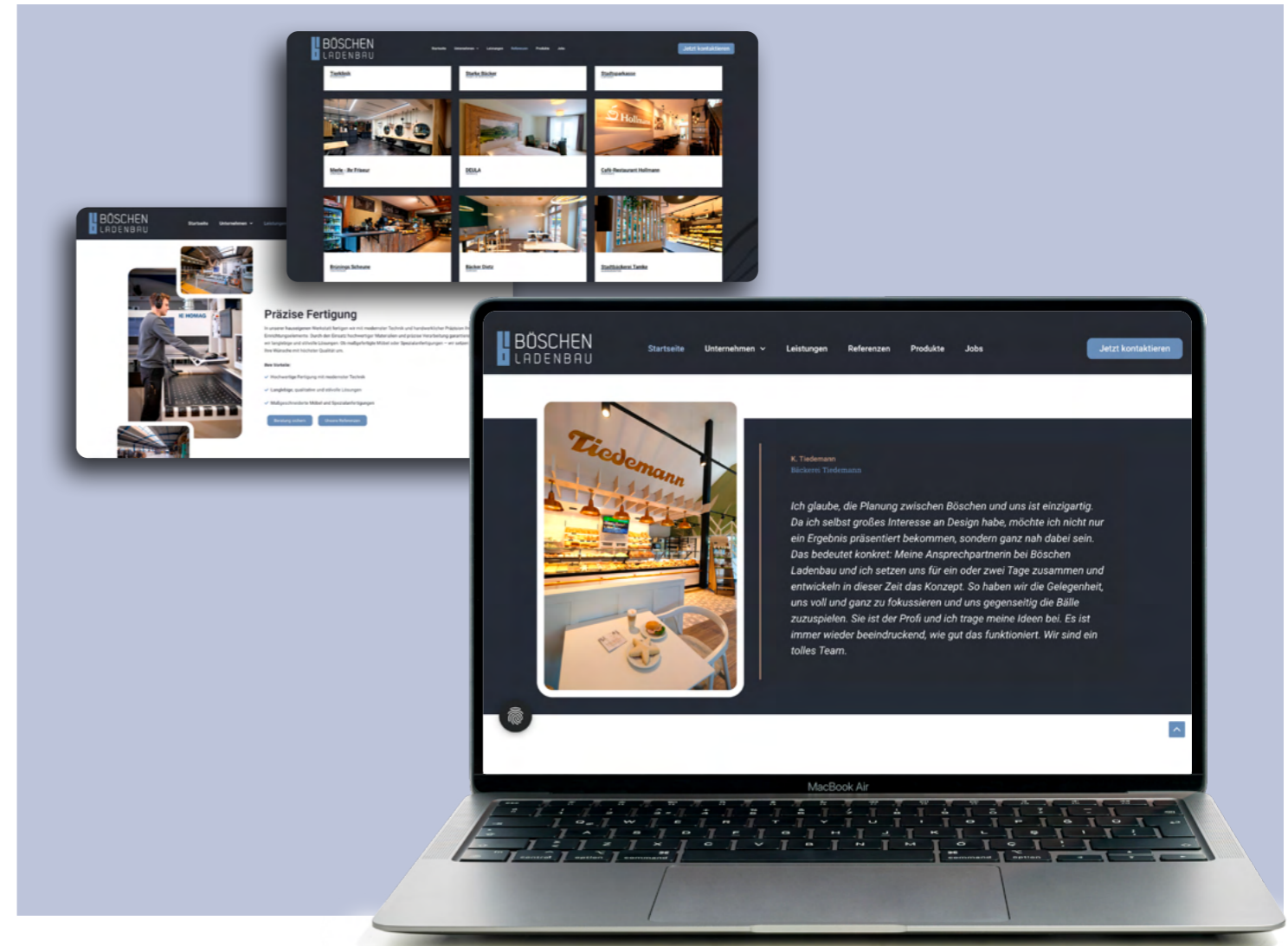
Natürliche Klarheit – zeitgemäß und vielfältig einsetzbar

Helle, natürliche Weißtöne treffen auf lebendige Farbakzente. In Kombination mit Naturmaterialien wie Holz, Leinen, Rattan, Keramik und Marmor entsteht eine Atmosphäre, die einladend wirkt und zugleich Ruhe schenkt.

TRENDS 2026

Ein Ort, der uns erdet

Sanfte Braun- und Grünnuancen bringen Ruhe sowie Beständigkeit in unsere Genussräume und bilden die perfekte Basis für ein authentisches Gasterlebnis. Charakterstarke Polstermöbel laden zur Entschleunigung und Entspannung ein – ein Zusammenspiel, das jedem Raum eine ganz eigene, unverwechselbare Identität verleiht.



Neuer Auftritt im Netz: Modern und persönlich

2025 haben wir unsere Website grundlegend überarbeitet – mit klarem Fokus auf Übersichtlichkeit, moderne Optik und vor allem: mehr Persönlichkeit.

STRUKTUR, DIE ÜBERZEUGT

Dank der neuen Navigation erhalten unsere Besucher in wenigen Klicks einen Überblick über unsere umfangreichen Leistungen. Referenzprojekte sind nach Branchen sortiert und mit aussagekräftigen Fotos versehen. Besonders praktisch ist die verbesserte mobile Ansicht. Ob auf der Baustelle oder unterwegs – alle Informationen sind jetzt auch auf dem Smartphone optimal zugänglich.

AUTHENTISCH UND NAHBAR

Mit dem Relaunch setzen wir bewusst auf authentische Einblicke in unsere Arbeit und unser Unternehmen. Die

Mitarbeiterfotos zeigen das gesamte Team – von der Planung über die Sachbearbeitung bis zur Produktion. Wir wollten nicht nur die üblichen Ansprechpartner präsentieren, sondern alle Menschen sichtbar machen, die an jedem Projekt beteiligt sind. So bekommen Interessenten ein echtes Bild davon, wer ihre Ideen umsetzt und wer als Ansprechpartner für sie da ist.

Persönlicher Service, handwerkliche Qualität und langjährige Partnerschaften – diese Philosophie leben wir durch die neue Website konsequent weiter. Schauen Sie doch mal vorbei.

Entwicklung des Ladenbaus

VON 1999 BIS HEUTE *Wir blicken auf insgesamt über 90 Jahre Unternehmensgeschichte zurück. Seit 1999 etablieren wir uns als feste Größe im Ladenbau. Damals erweiterten wir das Unternehmen um 852 m². Als Holger Böschen den Betrieb 2001 übernahm, brachte er weiteren frischen Wind hinein. Seither hat sich viel getan – bei uns und bei unseren Kunden. Begleiten Sie uns auf unserer kurzen Zeitreise.*

Digitalisierung

ALS SCHLÜSSEL
ZUM ERFOLG



Kaum zu glauben, aber im Jahr 2001 wurden die Zeichnungen für unsere Ladeneinrichtungen noch von Hand angefertigt. Bleistift und Lineal gehörten zur Standardausrüstung der Planer. Holger Böschen erkannte, dass in dieser Arbeit zwar viel Herzblut steckte, doch sie war nicht geeignet, um den Anforderungen der Zukunft zu genügen.

Deshalb investierte er als Erstes in ein CAD-Zeichenprogramm und in ein ERP-System, um verschiedene Geschäftsprozesse miteinander zu verbinden. Im Anschluss erfolgte die Modernisierung der Maschinenteknik, denn auch diese wurde immer digitaler ebenso wie die Finanzwelt. Bezahlprozesse wurden mittels digitaler Übergabe von DATEV an die Bank modernisiert. Heute klingt das alles wie ein alter Hut, doch damals war das fortschrittlich. 2015 ging der ganze Prozess dann wieder von vorne los, da der Support für das CAD-Programm eingestellt wurde. Die Digitalisierung wird nie abgeschlossen sein, denn Technik entwickelt sich weiter – und wir uns mit ihr.

Investieren

UND WEITER-
ENTWICKELN



Bei Investitionen und Umstrukturierungen haben wir sowohl uns als auch unsere Kunden im Blick. Wir möchten abteilungsübergreifend eine Sprache sprechen, damit Prozesse optimal laufen und alle gegenseitig voneinander profitieren. Die durch Automatisierung gewonnene Zeit benötigen wir dringend, um:

- wettbewerbsfähig zu bleiben,
- den Fachkräftemangel auszugleichen,
- Zeit für unsere Kunden zu haben.

Gleichzeitig entdecken wir stets neue Branchen für uns. Zwar könnte man sagen, dass Ladenbau grundsätzlich immer gleich ist, doch jede Branche hat andere Anforderungen hinsichtlich Beleuchtung, Technik und Ausstattung. Unsere Kernkompetenz liegt im Bereich der Bäckereien, doch auch eine Tankstelle, ein Friseursalon, eine Tierklinik, Bio-Läden und nun auch eine Eisdiele gehören zu unseren Referenzprojekten.

Wir lieben es, uns in unsere Kunden hineinzusetzen und sie mit frischen Ideen zu verzaubern.

Trends

ERKENNEN UND
GESTALTEN



Möbel, Ausstattung, Farben, Materialien, Formen – all dies unterliegt Trends, die sich jedes Jahr verändern. Für uns als Ladenbauer ist es essenziell, Trends zu erkennen und diese zu gestalten. Deshalb informieren wir uns auf Messen, haben die Trendforschung im Blick und schauen bewusst ins Ausland. Die skandinavischen Länder sind zum Beispiel sehr innovativ im Ladenbau. Sie präsentieren clean und geradlinig, gepaart mit einladender Wärme.

Der Schlüssel zum Erfolg sind allerdings unsere Mitarbeitenden. Dank ihrer Kreativität können wir aus all den vorhandenen Ideen einzigartige Konzepte entwickeln. Manchmal gehört auch ein wenig Mut dazu, Dinge auszuprobieren – mit dem Einverständnis unserer Kunden.



WAS BRINGT DIE Zukunft?



Digitale Kühlung

NEUESTE
TECHNIK



Die Digitalisierung hält auch bei unseren Kunden immer weiter Einzug vom Kassensystem bis zur Kühltechnik. Apropos Kühltechnik: Die digitale Kühlung ist das neueste technische Highlight, das uns und unsere Kunden begeistert. Die Kühlung ist in das WLAN integriert und dadurch mobil über das Smartphone oder über den PC steuerbar. Die Software erfüllt alle Dokumentationspflichten. So erstellt sie unter anderem automatisch ein Kälteprotokoll nach HACCP, das für individuelle Zeiträume abrufbar ist. Gibt es ein Problem, kann der Hersteller per Fernwartung eingreifen. Das spart zeitaufwendige Vor-Ort-Termine zur Diagnose und führt zu schnelleren Lösungen. Unsere Kunden, die bereits eine digitale Kühlung haben, sind begeistert.



Wir haben keine Glaskugel, doch es wird digitaler, die KI wird Einzug in Planung, Kalkulation und Arbeitsvorbereitung halten und das Einkaufen wird autonomer. Wir behalten die Entwicklungen im Blick und halten es wie bisher: Wir nutzen die Technik und bewahren das Persönliche.

UNSER FAZIT

- Ladenbau profitiert von digitalen Prozessen.
- Automatisierung sorgt für Preisstabilität.
- Es ist wichtig, stets auf dem neuesten Stand zu bleiben.
- Wir haben ein Gespür für Trends und lassen uns inspirieren.
- Wir arbeiten Hand in Hand und vereinen alle Tätigkeiten unter einem Dach – das zeichnet uns aus!



Metjendorf: Erfolgsstart vom ersten Tag

BÄCKEREI SCHULTZE-MÜHLENFELD

” INTERVIEW

Bäckerei
Schultze-Mühlenfeld
Metjendorfer Landstraße 6,
26215 Wiefelstede
Fläche:
110 m² neue Filiale
Projektumfang:
Ausstattung einer neuen
Filiale mit Eco-Line •
großer Bereich für die Vor-
bereitung • Optimierte Lauf-
wege • Kleiner Sitzbereich

B>INSIDE: Sie haben in Metjendorf eine neue Filiale eröffnet. Warum haben Sie sich für diesen Standort entschieden?

R. Schultze: Metjendorf hatten wir schon immer auf der Agenda, weil es nur etwa 10 Minuten von unserem Hauptstandort entfernt ist. Das ist eine perfekte Distanz, um alles zu händeln. Außerdem sind Bäckereien dort unterrepräsentiert, die Wettbewerbssituation ist daher sehr gut. Als wir gehört haben, dass dieses Objekt frei wird, haben wir sofort zugeschlagen, denn auch die Zufahrt und die Parkplatzsituation sind ideal.

B>INSIDE: Wie haben Sie die Planungsphase erlebt? Fühlten Sie sich gut einbezogen?

R. Schultze: Wir arbeiten ja schon lange mit Böschen zusammen und sind jedes Mal bei der Pla-

nung von Anfang an mit dabei. Es gibt mehrere Treffen, in denen wir alles abstimmen. Das Schöne an einer langfristigen Zusammenarbeit ist, dass die Mitarbeiter mittlerweile genau wissen, wie wir ticken und was uns wichtig ist. Ich gebe nur die Rahmenbedingungen vor und die Planerin kümmert sich um alles Weitere.

B>INSIDE: Wie war Ihr erster Eindruck, als Sie das fertige Geschäft gesehen haben?

R. Schultze: Sehr positiv, wenn auch wenig überraschend. Ich war in der Bauphase häufig vor Ort und außerdem haben wir das bereits bestehende Grundkonzept umgesetzt. Doch die individuellen Details sind immer wieder schön, wie der Rundbogen zum kleinen Sitzbereich oder die Belegstation. Auch das Farbkonzept ist sehr stimmig. Bei diesem Objekt wollten wir die vorhandenen Fliesen im Eingangsbereich erhalten, um die Kosten im Rahmen zu halten. Böschen hat die Übergänge so gestaltet, dass sie sich gut einfügen.

B>INSIDE: Wie wird Ihr neues Geschäft von den Kunden angenommen?

R. Schultze: Das Geschäft wird großartig angenommen. Wir sind mit den ersten Umsätzen sehr zufrieden.

B>INSIDE: Sie haben ja bereits mit Böschen Ladenbau zusammengearbeitet. Wie wurden Sie damals auf uns aufmerksam?

R. Schultze: Wir hatten vorher einen anderen Ladenbauer und wollten etwas Neues ausprobieren. Das war vor etwa 10 Jahren. Ich habe mich also bei der BÄKO umgehört und da wurde mir Böschen empfohlen. Nach dem ersten Gespräch habe ich auch gar nicht mehr weitergesucht. Der persönliche Kontakt hat mich



überzeugt. Böschen hat außerdem eine gute Größe, das passt zu uns. Einmal haben wir zwischen durch noch ein anderes Unternehmen ausprobiert, doch das ging total schief. Danach wussten wir noch einmal deutlicher, was wir an Böschen haben.

B>INSIDE: Herzlichen Dank für das Gespräch und Ihr Vertrauen.



DAS PROJEKT

Eismeer: Am Alten Hafen 4,

27472 Cuxhaven

Fläche: 75 m² Umbau

Projektumfang: Modernisierung •
neues Lichtkonzept • Raum
definierende Möblierung •
Erneuerung des Fußbodens



EISCAFÉ eismeer

DAS RAUM-IN-RAUM KONZEPT

In diesem Kundenprojekt durften wir unsere Vielseitigkeit als Ladenbauer unter Beweis stellen. Als wir das Geschäft zum ersten Mal besichtigten, war sofort klar: „Wir müssen den Raum füllen.“ Die Eisdiele hatte aufgrund der Deckenhöhe von fast 10 Metern einen Hallencharakter und wirkte kühl und distanziert. Da die Raumakustik grundsätzlich sehr gut war, hatten wir das Ziel, die Deckenhöhe zu erhalten und aus dem vermeintlichen Nachteil einen Vorteil zu machen. Unsere Lösung: ein Raum-in-Raum Konzept, das die Raumhöhe optisch reduziert.

VÖLLIG NEU GESTALTETE THEKE

Der Thekenbereich ist als Raum-im-Raum Konzept gestaltet und bildet innerhalb der großzügigen Architektur einen klar gegliederten Bereich. Durch die bewusste Strukturierung entsteht trotz der Weite des Raums ein Gefühl von Geborgenheit. Gleichzeitig sorgen die Elemente für Orientierung im Raum. Funktionale Raumteiler aus weiß pulverbeschichtetem Metall übernehmen dabei mehrere Aufgaben zugleich: Sie dienen als Sichtschutz, Arbeitsfläche und Regalsystem und schaffen eine klare Abgrenzung, ohne die Offenheit des Gesamtraums aufzugeben. Die Warenpräsentation ist geschickt in die Raumteiler integriert. Zwei Kühltheken aus Klarglas sorgen für Transparenz und verleihen dem Bereich eine einladende und aufgeräumte Wirkung.

CHARAKTERISTISCHER SITZBEREICH

Im Sitzbereich haben wir das gestalterische Konzept ebenfalls aufgegriffen. Metallene Raumteiler mit integriertem Sichtschutz aus transluzenten Glaselementen in unterschiedlichen Höhen schaffen private Raumzonen und wirken auflockernd. Sie verleihen dem Raum eine spielerische Leichtigkeit. In schmalere Bereiche formen Metallgestelle maßgefertigte Sitzbänke mit integrierten Tischen, wodurch der vorhandene Platz optimal genutzt wird.

Auch farblich haben wir die Eisdiele neu gestaltet. Die klare weiße Farbgebung unterstreicht den thematischen Bezug zu Eis. Die Wände erstrahlen in Eisblau. Der Bodenbelag aus Vinyl hat eine Schachbrettmarmor-Optik in Eisgrün und Hellrosa – ein rundum stimmiges Projekt.

BÄCKEREI & KONDITOREI Tiedemann

MUT ZUR FARBE ZAHLT SICH AUS

Die aktuell neu gestaltete Filiale der Bäckerei Tiedemann gehört zu den ältesten Standorten des Unternehmens. Beim Umbau stand die Qualität des Aufenthalts im Vordergrund. Die Kunden genießen ihren Kaffee, ihre Brötchen, Kuchen und Snacks in einer charmanten Wohlfühl-atmosphäre. Im Zuge der Verlegung des Haupteingangs wurde auch die Fassade neu gestaltet.

FARBEN UND FORMEN ALS GESTALTUNGSPRINZIP

Der Kunde wünschte sich ausdrücklich mehr Farbe und einen Fokus auf Formen. Dies haben wir im Rahmen der gemeinsamen Planung konsequent umgesetzt. Mehrere Interpretationen des charakteristischen Tiedemann-Grüns – von Blattgrün bis Lindgrün – kombiniert mit Lachsrosa und goldenen Akzenten, prägen das Erscheinungsbild. Ein besonders schönes Detail sind die Pendelleuchten über dem Tresen, die in der gewünschten Farbe gepulvert wurden. Die dunkel anthrazit gespritzte Decke und offen gestaltete Leitungen im Industrial Style treten aufgrund der einheitlichen Farbgebung eher in den Hintergrund und schaffen trotzdem eine behagliche Atmosphäre. Einen spannenden Kontrast zum Vinyl-Boden mit Schachbrettmuster, der an Marmor erinnert, bieten die Laufwege vor der Theke, die in einem warmen Holzdekor gestaltet wurden.

ATMOSPHÄRE IM DETAIL

Ein besonderes Highlight ist die gläserne Backstube, die den Kunden direkten Einblick in den Backprozess gewährt und für Transparenz und Authentizität sorgt. Der Verkaufstresen und die dahinterliegenden Brotregale, die mit spezieller Bäckereibeleuchtung optimal ausgeleuchtet sind, sorgen für eine ideale Warenpräsentation. Im Eingangsbereich versprechen nun je zwei einladende Hochlehner in zwei separaten Bereichen einen entspannten Aufenthalt. Der große hintere Sitzbereich, der teilweise durch eine Brüstung optisch abgetrennt wird, bietet mit gemütlichen Bänken und kleinen Tischen maximale Flexibilität für verschiedene Gruppengrößen, da diese bei Bedarf zu einer großen Tafel kombiniert werden können. Auch der Toilettenbereich wurde neu gedacht. Ein gemeinsamer Waschplatz außerhalb der drei Kundentoiletten schafft mehr Raum und wirkt zugleich modern.

DAS PROJEKT

Tiedemann: Steinmanner Str. 65,

27476 Cuxhaven-Döse

Fläche: 275 m² Umbau

Projektumfang: Zuschnitt der
Räume • Optimierung der
Abläufe • modernes Farbkonzept •
gemütlicher, offener Sitzbereich



Dartscheiben- Aufhänger

DO IT YOURSELF

FÜR DARTSPIELER UND HAND-
WERKLICH BEGEISTERTE
MENSCHEN HABEN WIR EIN
KLEINES DIY-PROJEKT
VORBEREITET. VIEL SPASS
BEIM NACHBAUEN.

WERKZEUGLISTE

- Feinsäge / Japansäge
- Bleistift & Gliedermaßstab
- 90° Anschlagwinkel
- 4 mm Bohrer & Senker
- Akkuschauber
- Schleifpapier P120 und P150
- Wasserwaage
- 2x Schraubzwingen
(nicht zwingend notwendig)

MATERIALLISTE

- 12 Schalungsbretter oder Dielen 95 mm breit
in verschiedenen Längen
- Schrauben
*(die Schraubenlänge entsprechend der
Brettstärke wählen)*
- 2x Aufhänger
- Öl, Lack oder Farbe



5. SCHRITT

Die Aufhänger auf der gewünschten Höhe an der Rückseite der Grundplatte befestigen und an die Wand anbringen. Zu guter Letzt kann die Dartscheibe auf der Platte befestigt werden. Dann heißt es „Das große Runde da vorne, das ist die Scheibe!“ Viel Spaß und viel Erfolg!

1. SCHRITT

Maße der Bretter anzeichnen und mit der Feinsäge entsprechend absägen.

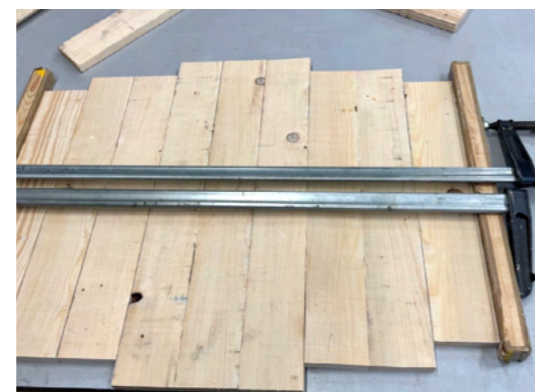
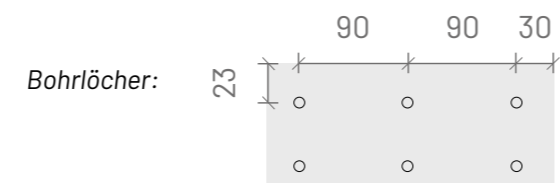
Folgende Bretter werden benötigt:

- 2 Bretter à 540 mm lang
- 4 Bretter à 620 mm lang
- 3 Bretter à 700 mm lang
- 2 Bretter à 800 mm lang
- 1 Brett à 740 mm lang



2. SCHRITT

In die beiden Bretter der 800er Länge müssen die Löcher wie in der Skizze gebohrt werden. Im Anschluss werden diese dann gesenkt. Danach kann das 740 mm lange Brett individuell mit Löchern versehen werden – zur Aufbewahrung der Dartpfeile.



3. SCHRITT

Die fertig auf Maß geschnittenen Bretter in absteigender Länge zusammenlegen, wobei jedes kürzere Brett um 40 mm gegenüber dem vorherigen nach innen versetzt wird, sodass eine symmetrische Form entsteht. Danach werden die gebohrten Bretter aus Schritt 2 von hinten an die zusammengelegten Bretter angeschraubt. Im Anschluss wird das 740 mm Brett für die Dartpfeile im unteren Bereich der fertig verschraubten Grundplatte befestigt. Die Höhe kann je nach Dartscheibe gewählt werden.



4. SCHRITT

Die Grundplatte schleifen und sorgfältig die Kanten brechen. Ist dies geschehen, kann mit der Oberflächenbehandlung gestartet werden. Dafür können Farbe oder Öle nach Wunsch verwendet werden.

ACHTUNG: Sofern Öl verwendet wird, müssen die Öl-Lappen draußen aufgehängt werden, denn diese können sich im schlimmsten Fall selbst entzünden!



**Ideen,
die bestehen**

 **BÖSCHEN**
LADENBAU

B>INSIDE
DAS BÖSCHEN LADENBAU
MAGAZIN

Böschchen Ladenbau GmbH | Wümmingen 1 | 28870 Ottersberg
☎ 04297 / 8178 37-0 ✉ kontakt@boeschen-ladenbau.de 📷 boeschen_ladenbau
www.boeschen-ladenbau.de