

[Made in Oytten]

Menschen, Wirtschaft und Ideen

Zum Mitnehmen!
www.madeinoyten.de



Innovativ

DOYMA Dichtungssysteme im Porträt

Resilient

So meistern Unternehmer jede Krise

Digital

Mit reinem Online-Handel zum Erfolg

Jetzt buchen!

www.trackman-bremen.de
event@achimergolfclub.de



Sport und Spaß –
für alle geeignet ...

**Das Event für Firmen oder
Privatpersonen. Als Team-
building, Geburtstagsfeier,
Junggesell*innenabschied,
Incentive, Sommerfest uvm.**

TRACKMAN RANGE EVENT

Inklusive Getränke, Essen,
Musik von Tunify, Rangebälle
und vielen Leistungen mehr ...

**Es gibt viele Arten seine Freizeit zu verbringen, unendliche Möglichkeiten...
Wenn du wirklich mal wieder etwas Aufregendes und Neues erleben willst, bist
du auf der TrackMan Range im Achimer Golfclub genau richtig.**

Achimer Golfclub e.V.
Roedenbeckstraße 55, 28832 Achim
Telefon 04202/97 40-0, event@achimergolfclub.de



ACHIMER GOLFCLUB

„Oyten – leben und mehr!“

Damit haben wir zusammengefasst, wie wir Oyten sehen. Denn was macht eine Gemeinde lebenswert? Oyten bietet Naherholungs- und Freiräume, lokale Einkaufsmöglichkeiten, ein breites Angebot an handwerklichen Dienstleistern, Wohnformen für alle Lebensphasen, Treffpunkte, Vereinsstrukturen, hervorragende Kinderbetreuungs- und Bildungsangebote, Kultur, viele Menschen, die sich ehrenamtlich engagieren, ÖPNV und die Angebote einer Großstadt direkt nebenan. Als Wirtschaftsstandort profitiert Oyten von der direkten Lage an gleich zwei großen Autobahnen. Der Wohlstand der Gemeinde basiert auf dem breiten Mix aus kleinen, mittelständischen und großen Unternehmen aus den verschiedensten Branchen. Viele sind investitionsfreudig, einige sogar Hidden Champions und Global Player. Sie sind erfolgreich im Wettbewerb um Kunden und auch um Fachkräfte. Zu meiner großen Freude zeigen die Unternehmerinnen und Unternehmer ihre Verbundenheit mit der Gemeinde und den Menschen, die hier leben, in vielfältiger und großzügiger Weise. Soziale Verantwortung steht offensichtlich nicht im Widerspruch zu wirtschaftlichem Erfolg. Als Verwaltung legen wir deshalb großen Wert auf eine Wirtschaftsförderung, die weit über die Ansiedlung von Unternehmen hinausgeht, denn damit tragen wir unseren Teil zu diesem wirtschaftlichen Erfolg bei.

Unterstützt wird unsere Wirtschaftsförderung dabei von allen Fachbereichen der Verwaltung, denn wir verstehen uns als Team und oft auch als Schnittstelle und Vermittlerin.

Oyten ist ein toller Ort zum Leben und Arbeiten. Deswegen „leben und mehr“ und manchmal sogar „loyft bei uns“.

Und weil das alle wissen dürfen, freuen wir uns über dieses Magazin. „Made in Oyten“ haben Sie möglich gemacht, liebe Unternehmer*innen und Kolleg*innen. Unseren Erfolg als Wirtschaftsstandort verdanken wir Ihnen. Danke dafür!

Herzlichst Ihre



Sandra Röse
Bürgermeisterin



Inhalt



Foto: Björn Hake

6

Dicht – sicher – DOYMA
Ein Familienunternehmen erobert die Welt

32

**Das wird schon
wieder**
Wahre Unternehmer
und Unternehmerinnen
packen es an



Foto: Jana Carspecken

86

AZWEIO
Die letzte Meile
zum Betrieb

- 01 ...** Editorial
- 04 ...** Zahlen, Daten, Fakten
- 06 ...** Die hohe Kunst des (Ab-) Dichtens
DOYMA im Portrait
- 16 ...** Zukunft Willkommen!
Gemeinde- und Standortentwicklung
- 26 ...** Gemeinsam für Oyten
Wie Unternehmer und Selbständige
den Gemein(de)sinn stärken
- 32 ...** Das wird schon wieder
Krisenbewältigung ganz optimistisch
- 42 ...** Wo sind sie denn?
Experten zum Fachkräftemangel
- 51 ...** Unternehmensdarstellungen
Oytens Wirtschaft
- 86...** AZWEIO
Vernetzte Mobilität
- 94...** Kein Königsweg
Gelungene Unternehmensnachfolge
- 100...** 100% Digital
Online erfolgreich verkaufen
- 106 ...** Mit neuer Energie
umweltschonend und unabhängig
arbeiten



[Made in Oyten]

Menschen, Wirtschaft und Ideen



100

100% Digital

Online erfolgreich verkaufen

114 ... Firmengeburtstage
Oyten feiert

118 ... Ein Blumenstrauß an Möglichkeiten
Ausbildungsberufe in Oyten

120 ... Register + Impressum



51

Unternehmen
Oytens Wirtschaft



106

Mit neuer Energie

Photovoltaik, Wind und Biogas

OYTEN

LAND IM WASSER

Oyten, auf Plattdeutsch "Eiten", wurde 1189 erstmals als "Oita" erwähnt und 1204 als "Oiten" urkundlich niedergeschrieben. Besiedelt wurde das Gebiet jedoch schon Tausende Jahre zuvor, was eine 6000 Jahre alte Axt bezeugt, die im Rathaus ausgestellt ist.

7 DÖRFER, 1 GEMEINDE

Heute gibt es die Gemeinde Oyten mit den Ortsteilen Bassen, Bockhorst, Meyer-damm, Oyten-Nord, Oyten-Süd, Oyterdamm, Sagehorn und Schaphusen.

EGYPTEN LIEGT IN NORDDEUTSCHLAND

Damit kann jeder Stadt-Land-Fluss Spieler auf der Suche nach einem Ort mit "E" punkten: Egypten klingt wie Ägypten und liegt doch nicht in Nordafrika, sondern im Oytener Gemeindegebiet. In englischer Sprache ("Egypt") wird die Ähnlichkeit noch deutlicher. Über die Namensgebung ist man sich uneinig: War es eine Ausrede feiernder französischer Soldaten? Oder bedeutet es die "Heimat der Seele" - das ist auf jeden Fall mit die schönste Theorie.

ZINSLASTQUOTE DES GEMEINDEHAUSHALTES IN 2021

0%

EINWOHNERZAHLEN 2020 16.030



LUFTLINIE BIS ZUR NORDSEE **60 KM**
GEMEINDELÄNGE (LUFTLINIE) **12,51 KM**

Flächennutzung, Destatis 2015

MOOR 3,96 %

In den 1950er Jahren wurde der Torfabbau gestoppt und so kann man im Oyter Moor einzigartige Biotope mit seltenen Tieren und Pflanzen finden.

LANDWIRTSCHAFT 69,14 %

Ohne Moor + Heide

INDUSTRIE/GEWERBE 1,67%

ZAHL DER BETRIEBE 383

ANZAHL DER KINDERTAGESEINRICHTUNGEN 10
ANTEIL DER KRIPPENKINDER 33%

GEWERBESTEUEREINNAHMEN 1990 1,55 MIO. €
GEWERBESTEUEREINNAHMEN 2020 7,55 MIO. €

Die hohe Kunst des (Ab-) Dichtens

Wie zwei Unternehmerinnen mit Dichtungs- und Brandschutzsystemen groß wurden

von Henrik Bruns

Eine mehr als 60-jährige Geschichte hat das Familienunternehmen DOYMA in der Industriestraße im Gewerbepark Oyten an der A 1. Obwohl in einem Nischenbereich der Baubranche produktiv konnte selbst die Pandemie die Entwicklung der Firma kaum bremsen. An der Spitze von DOYMA stehen zwei Frauen: Die Schwestern Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes und Tanja Kraas





Von links nach rechts:
Dr. Andreas Wulfes, Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes, Tanja Kraas, Peter Kraas

An diesen besonderen Tag ihrer Kindheit können sich Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes und Tanja Kraas noch heute gut erinnern. Die Familie saß zusammen am Tisch und erfand – Wörter. Natürlich war das wieder eine Initiative ihrer Mutter Elisabeth gewesen, die von ihren Töchtern heute als „Macherin“ und als „sehr kreativ“ beschrieben wird. An jenem Nachmittag aber ging es, rückblickend, um etwas Großes: darum, den passenden Namen für die künftige Firma von Vater Hans-Ullrich zu finden.

„Oy“ als Selbstlaut sollte schon drin vorkommen. Natürlich für Oyten, dem damals neuen Wohnort der Familie Ihlenfeldt, der dann auch Firmensitz werden sollte. Und länger als „Oyten“ sollte der Name möglichst auch nicht sein. Vokale und Konsonanten wurden ausprobiert, immer wieder von Neuem zusammengesetzt. Bis irgendwann alle vier zufrieden waren mit dem Resultat: DOYMA. „Das

ist praktisch ein reiner Fantasiename“, schmunzelt Tanja Kraas, Jahrgang 1967, noch heute.

In ihrem Logo und ihren Veröffentlichungen schreibt ihn die Firma inzwischen stets in Versalien, „DOYMA“. Bald 50 Jahre nach jenem Tag, an dem sie den Namen gemeinsam mit ihren Eltern aus der Taufe gehoben haben, stehen die beiden

Schwestern Tanja und die vier Jahre ältere Kerstin heute an der Spitze eines erfolgreichen Oytener Unternehmens aus einem sehr speziellen Bereich der Baubranche mit mehr als 250 Mitarbeitenden, zwei Nebenstandorten in Hameln und Wien sowie 17 Kooperationspartnern aus 15 europäischen Ländern.

Technik mit Wurzeln im Exportgeschäft

Das DOYMA-Kerngeschäft zu erfassen, fällt ohne Bezug zur Branche auf den ersten Blick nicht ganz leicht. Doch verbirgt sich eine spannende Idee dahinter, die mit speziellen Vorrichtungen zu tun hat, wie man sie in jedem Wohnhaus und jedem Firmengebäude benötigt.

Es geht um Leitungen jeglicher Art – für Wasser, Gas, Strom oder die Internetnutzung, um nur die wichtigsten zu nennen. Doch vor allem geht es darum, wie man solche Kabel und Rohre durch eine Hauswand verlegen sollte. „Kurz gesagt dreht es sich bei DOYMA um all das, was um die Rohre herum passiert“, sagt Tanja Kraas. Um Leitungen durch eine Hauswand zu führen, muss zunächst durch Stein und Beton hindurch gebohrt werden. Wie man solche Gebäudedurchführungen anschließend wieder perfekt abdichtet und dabei zugleich alle verlegten Kabel optimal schützt, damit befasst man sich bei DOYMA seit dem ersten

„Kurz gesagt dreht es sich bei DOYMA um all das, was um die Rohre herum passiert“

Tanja Kraas

Tag. Immer weiter entwickelten die Oytener in den vergangenen Jahrzehnten ihre eigenen Ideen und Produkte. Heute ist DOYMA einer von nur zwei „Big Playern“ in diesem speziellen Metier.

Was recht technisch klingt, hat seine Wurzeln ursprünglich im Handel. Hans-Ullrich Ihlenfeldt, damals noch ein Bremer, war nämlich Exportkaufmann, als er Ende der 50er-Jahre die Firma Dr. Schwarzkopf & Krug übernahm und in die Selbstständigkeit startete. „Er hatte jetzt nicht eine so hohe Technikneigung, aber er war immer auf der Suche nach etwas Neuem“, erinnert sich seine Tochter Kerstin. Dieses Neue fand ihr Vater im Bereich der Baubranche. Schon seinerzeit herrschte ein Bau-Boom, und selbst auf die nächsten Säcke Zement mussten Bauherren teils ein halbes Jahr lang warten. Ihlenfeldt handelte zunächst mit Schallisierungen für Heizungssysteme und wurde damit Deutschland-Vertreter eines Herstellers für solche Produkte. Schon bald kamen Dichtungssysteme als weitere Handelsprodukte hinzu – die allerdings noch wenig mit den heutigen, viel kompakteren und leistungsfähigeren DOYMA-Systemen zu tun hatten. Den Grundstein für die Entwicklung hin zur Neuausrichtung von DOYMA legte Ihlenfeldt mit einem seinerzeit neuen Produkt aus Faserzementfutterrohr plus Dichtungseinsatz: eine Lösung dafür, das Abdichtungsproblem bei Gebäudedurchführungen endlich anzugehen. „Wenn der Kunde ein Problem hatte, sollte das gelöst werden – mit neuen

Produkten“, beschreibt Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes einen entscheidenden Anspruch ihres Vaters.

Familienangelegenheit von Anfang an

Bereits der Moment, als der Name DOYMA geboren wurde, zeigt: Vater Hans-Ullrich bezog stets und gerne die ganze Familie mit ein, wenn es um die eigene Selbstständigkeit und die Firma ging. In Zeiten, noch bevor er sich aufs Baufach verlagerte, war da schon seine Leidenschaft für Exportprodukte, die offenbar rasch auf die erstgeborene Tochter überschwappte: „Ich bin als kleines Kind oft mit meinem Vater am Samstag ins Büro nach Bremen gefahren. Als Exportvertreter hatte er viele interessante Muster in seinem Musterraum: Abziehbilder, Glasperlen, Malbücher, Rattenfallen, Schuhe, Bestecke, Dekormuster, Petroleumlampen und vieles mehr. Ein wahres Kinderparadies!“, lacht Tochter Kerstin. Einen kleinen Kinderstuhl, den ihr Vater damals dazu benutzte, um an die höheren Regale zu gelangen, besitzt sie noch heute.

Seine ersten Dichtungssysteme schraubte Ihlenfeldt in den 70er-Jahren im Keller seines Oytener Wohnhauses zusammen. Doch auch dies wurde rasch zur Familienangelegenheit: „Es gab einen Pfennig pro Mutter. Bis wir mal gemeutert haben, dass das zu wenig ist.“

**Zaunsysteme, Toranlagen,
Sichtschutz**



Zaunteam

GRATIS-KATALOG
jetzt anfordern!



Jetzt zuschlagen:
**Doppelstabmatten-
Direktverkauf!**

Vereinbaren Sie jetzt Ihren Beratungstermin

Zaunteam Weser-Wümme
Weser-Wümme Zaun GmbH
28876 Oyten
Tel. 04207 909 95 00

5-Sterne-Service ★★★★★



Foto: DOYMA

Curaflam® - Brandschutz mit System

Dann gab es fünf Pfennige!“, schmunzelt Tochter Kerstin. Doch auch Filzringe wurden geweitet oder Gummiringe für die Inventur gezählt – tausende und abertausende.

Werbeschreiben wiederum wurden gemeinsam vor dem Fernseher kuvertiert und frankiert. Eine Sache, die schon früh besonders wichtig wurde. Denn die neuen Produkte und das, was sie leisteten – all dies musste bekannt gemacht werden. Vor allem im Handwerk, wo sie verwendet werden sollten. Das wiederum erkannte Elisabeth Ihlenfeldt. Einerseits habe sie ihrem Ehemann in handwerklich-technischen Belangen um nichts nachgestanden und ihm einst noch gezeigt, wie man mit Schraube und Dübel ein Bild vernünftig aufhängt. Andererseits sei sie es gewesen, die erkannte, wie wesentlich gute Werbung und das Pflegen von Kontakten für eine gesunde Firmenentwicklung sind, berichten ihre Töchter. „Außerdem hatte sie eine hohe IT-Affinität und schon früh mit dem Commodore 64 den ersten PC ins Unternehmen gebracht. Darauf hat sie zusammen mit einem Programmierer unser erstes „ERP“-System entwickelt“, berichtet Kerstin Ihlen-

Vertrauensvolle Zusammenarbeit mit René Hartwig:
mit seinem Einstieg 2000 als Geschäftsführer ermöglichte er den reibungslosen Übergang in den Ruhestand von Herrn Ihlenfeldt und die Realisierung der Familienpläne der Töchter.

feldt-Wulfes. Und: „Sie hat den Grundstein für unsere heutige Marketingabteilung gelegt.“ Heute leistet sich DOYMA allein in dieser Abteilung zehn Mitarbeitende. Denn die speziellen Produkte der Firma, die kontinuierliche Weiterentwicklungen erfahren, bekannt zu machen und die Abnehmer stets darüber auf dem Laufenden zu halten, ist in diesem Nischenbereich des Bauhandwerks unabdingbar.

Ringraumdichtung als Schlüsselprodukt

Die Entwicklungsarbeit der Oytener dreht sich natürlich auch um eines der aktuellen Schlüsselprodukte in ihrem Portfolio: ein Dichtungseinsatz namens Curaflex®. Er besteht aus zwei festen Ringen, zwischen denen ein breites Dichtungsgummi eingelassen ist. Nachdem man den Einsatz in die Hauswand gesteckt und Rohre hindurchgelegt hat, verschraubt man den vorderen, mit Schrauben ausgestatteten Ring mit dem hinteren. Dabei wird die dazwischenliegende Gummischicht zusammengepresst und dehnt sich aus – nach innen wie nach außen. So schmiegt sie sich dann zugleich fest um das Rohr, wie sie auch die Lücken in der Wanddurchführung abdichtet. Als „Ringraumdichtung“ wird ein solches Produkt bezeichnet. Es basiert auf einer dieser ebenso einfach wie genial erscheinenden Ideen, bei der sich viele fragen, warum sie eigentlich nicht selbst auf so etwas gekommen sind.

Ganz so einfach aber ist es nun freilich doch nicht, schaut man sich die Komponenten einmal näher an, aus denen die aktuellen Curaflex Nova® Produkte von DOYMA als die jüngste Dichtungsgeneration bestehen: Hochleistungskunststoff, Elastomer sowie Edelstahl werden dafür verarbeitet, und vor allem sogenannte ITL-Muttern (Integrated Torque Limiter): „Für die Montage unserer ersten Dichtungseinsätze brauchte man früher zwingend einen Drehmomentschlüssel auf der Baustelle. Aber den hatten Handwerker oft gar nicht dabei“,



Foto: Björn Hake



"Mein Steckenpferd ist das Personalmanagement, da mir von Anfang an die Belange der Mitarbeiter wichtig waren."

Tanja Kraas

berichtet Tanja Kraas über eine Schwierigkeit aus der Praxis mit älteren Produktgenerationen. Inzwischen gibt es die integrierten Drehmoment-Muttern, die sich ganz automatisch abtrennen, wenn der optimale Anpressdruck erreicht ist. So lassen sich die heutigen Dichtungseinsätze mit einem herkömmlichen Schraubenschlüssel oder einem Akkuschrauber montieren.

Familienunternehmen durch und durch

Als die beiden Ihlenfeldt-Töchter in den 90er-Jahren in die Firma des Vaters eintraten – 1990 zuerst Kerstin, 1993 dann Tanja –, da war dies ihr jeweils eigener Wunsch. „Unser Vater hat uns die Entscheidung völlig selbst überlassen, ob wir in sein Unternehmen einsteigen oder nicht“, ist es Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes wichtig zu betonen. Sie selbst traf die Entscheidung erst nach einem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens sowie drei Berufsjahren bei Bosch in Salzgitter. „Aber wie vielfältig meine Aufgabe bei DOYMA dann werden würde, konnte ich damals noch nicht ahnen“, lacht sie.

Ihre Schwester Tanja wiederum absolvierte eine Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau und sammelte erste Berufserfahrungen beim Unternehmen Thyssen. „Mein Steckenpferd ist heute das Personalmanagement – mir waren von Anfang an die Belange der Mitarbeiter wichtig“, sagt Tanja Kraas über ihre größte Einstiegsmotivation. Und doch machen die heutigen Geschäftsführenden Gesellschafterinnen eine wesentliche Sache anders, als sie es von ihrem Vater kennen: „Zu Hause sprechen wir generell wenig über das Unternehmen“, sagt Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes und nennt diese Strategie zugleich „ein probates Mittel“. Der Grund dafür ist einleuchtend: Während ihr Ehemann Dr. Andreas Wulfes in der Abteilung

Produktstrategie und Innovation bei DOYMA tätig ist, ist Peter Kraas als Ehemann ihrer Schwester der Gruppenleiter Versand und Lagerwirtschaft der Firma. Dass bei so viel Familienunternehmen im Familienleben zu Hause dann auch mal andere Dinge wichtiger sind, kann man gut nachvollziehen.

Auch war dieses Familienleben von Anfang an gewünscht. „Da wir beide Kinder wollten, stand für uns früh fest, dass wir die Geschäftsführung nicht allein bewältigen konnten“, berichtet Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes. Zugleich bereitete Vater Hans-Ullrich langsam aber sicher seinen Ausstieg



Foto: Björn Hake

"Unser Vater hat uns die Entscheidung völlig selbst überlassen, ob wir in sein Unternehmen einsteigen oder nicht."

Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes



Der moderne Firmensitz in der Industriestraße wurde 2019 eingeweiht.

bei DOYMA und den Eintritt in die Rente vor. Die Entscheidung fiel, einen weiteren, externen Geschäftsführer einzustellen. „Mit René Hartwig hatten wir bald die richtige Person für diese Aufgabe gefunden“, so Ihlenfeldt-Wulfes. Hartwig, ebenfalls Wirtschaftsingenieur, wurde 2000 Geschäftsführer bei DOYMA. Im selben Jahr verabschiedete sich Hans-Ullrich Ihlenfeldt in den Ruhestand. Auf die Erfahrung des Firmengründers und seiner Ehefrau konnte noch viele Jahre im Familienunternehmen zurückgegriffen werden.

Auf mehreren Etagen befinden sich ansprechende Kommunikations- und Begegnungsflächen.



DOYMA wächst beständig

In dem verjüngten Führungsteam übernahm Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes das Finanzmanagement. Im Qualitätsmanagement wurde das Unternehmen nach ISO 9001 zertifiziert. Durch den Zukauf verschiedener Unternehmen und, damit verbunden, durch die Gründung der Beteiligungsgesellschaft IWK Holding wuchs DOYMA kontinuierlich weiter. Parallel dazu wurde gebaut. Nach Vergrößerungen der Fertigungshallen und millionenschweren Investitionen in den Jahren 2007, 2013 und 2018 verfügen die Oytener inzwischen über

Auch das ist möglich: Ein spezielles Eltern-Kind Zimmer bietet Platz für den Nachwuchs





Teamwork in der Fertigung

eine Produktionsfläche von 12.000 Quadratmetern.

Was die Produktion angeht, so kam in den 2000er-Jahren insbesondere das Thema des vorbeugenden Brandschutzes bei DOYMA hinzu. Ein weiterer wichtiger Produktbereich wurden die Curaflam®-Manschetten als Brandschutzsysteme. Und wenn zum Beispiel in Industrieanlagen, Flughäfen, Kraft- und Stauwerken oder Windanlagen Leitungen von außergewöhnlichen Abmessungen verlegt werden müssen, bedarf es einer Sonderkonstruktion. Solche, made in Oyten, finden sich heute beispielsweise in der Hamburger Elbphilharmonie oder im Saatgutturresor im norwe-

gischen Spitzbergen, um nur zwei Beispiele der Referenzaufträge der Firma zu nennen.

Neu- und Weiterentwicklungen ihrer Produkte strebt DOYMA übrigens für alle zwei bis drei Jahre an. Was aber gerade im Bereich der Brandschutzmanschetten gar nicht so einfach durchzuziehen sei. Denn es gibt ein bürokratisches Hemmnis: Schon allein die behördliche Zulassung solcher Produkte würde aktuell drei bis vier Jahre dauern, berichten die Unternehmenslenkerinnen.

2019 nahm DOYMA als jüngsten Neubau ihr heutiges Verwaltungsgebäude in Betrieb, 15 Meter hoch und vierstöckig, mit großen Glasfassaden und überdachten Übergang zu den Produktions-



Arbeitssicherheit wird nicht nur im modernen Hochregallager groß geschrieben

Alle Fotos dieser Doppelseite: DOYMA

hallen. Besonders wichtig war es dabei auch, Mitarbeitenden moderne Büros sowie Entspannungsbereiche für die Pausen bieten zu können. Denn durch das Wachstum auch bei den Beschäftigten in Verwaltung und Vertrieb hatten zuvor für einige Zeit räumliche Notlösungen erhalten müssen. Die Oytener Gemeindeverwaltung und auch der Gemeinderat, so berichten die beiden Gesellschafterinnen, hätte DOYMA bei allen Erweiterungsprojekten stets gut unterstützt. So habe sich nie die Frage eines möglichen Standortwechsels gestellt. Auch heute noch fühlen sich Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes und Tanja Kraas mit ihrem Unternehmen fest verwurzelt in Oytten, dessen „oy“ man im Firmennamen trägt.

Trost durch Wertschätzung

2019 sollte für beide Unternehmerinnen noch mit einem Schicksalsschlag enden und 2020 gleich mit einem weiteren beginnen. Im Dezember 2019 verstarb zunächst ihr Vater Hans-Ullrich, nur vier Wochen später folgte ihm seine Ehefrau Elisabeth. „Es ist schwer, in so kurzer Zeit beide Elternteile zu verlieren. Aber es ist tröstend zu wissen, wie viel Liebe, Freundschaft und Wertschätzung ihnen entgegengebracht wurde“, schrieben die beiden Schwestern in einer Danksagung an die zahlreichen mit ihnen trauernden Menschen. Eine besondere Ehre wurde der Familie 2021 zuteil als die „Ihlenfeldtstraße“ als Zuwegung am DOYMA-Sitz zum neuen Oytener Wohngebiet Rosengarten eingeweiht wurde. Damit ehrte die Gemeinde posthum ihre Eltern als erfolgreiches Unternehmer-Ehepaar, das „mit viel Menschlichkeit die Oytener Gemeinschaft“ bereicherte, wie es auf einem Zusatztext unter dem Straßennamen auf dem Schild heißt.

Die Zukunft kann kommen

Immer am Puls der Zeit bleiben und nach vorne schauen, das zeichnet die Grundhaltung der beiden Schwestern aus. Als 2020 die Corona-Pandemie für den ersten Lockdown sorgte, musste auch DOYMA einen großen Teil der Belegschaft ins Homeoffice schicken. Geschäftskontakte und Vertriebsstrukturen konnten jedoch weiter aufrechterhalten werden, da man digital schon sehr gut aufgestellt war. In Kombination mit den umfangreichen und zügig umgesetzten Hygiene- und Sicherheitsmaßnahmen in der Fertigung blieb man lieferfähig. Insgesamt, so die Gesellschafterinnen, sei man gut durch die ersten Jahre der Pandemie gekommen, zumal die Konjunktur in der Baubranche kaum abflaute.

Mit den vier Kindern der Ehepaare Ihlenfeldt-Wulfes und Kraas, die zwischen 23 und 26 Jahre alt sind, steht „die nächste Generation praktisch schon in den Startlöchern“, sagt Tanja Kraas. DOYMA wird damit auch in Zukunft ein unabhängiges Familienunternehmen bleiben. Wichtig ist beiden Müttern, dass die drei Töchter und der Sohn zunächst eigene Erfahrungen sammeln, in andere Betriebe hineinschnuppern und der unbedingte Wille da ist – in welcher Position auch immer – bei DOYMA zu arbeiten.

Für ihre unternehmerischen Leistungen, ihren Weitblick und Innovationsfähigkeit, für Investitionen in eine nachhaltige Energieversorgung und die Zufriedenheit der Mitarbeitenden wurden Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes und Tanja Kraas 2023 als „Unternehmer des Jahres“ von der Sparkasse Bremen und den Verbänden „Die Familienunternehmen“ und „Die Jungen Unternehmer“ ausgezeichnet. Das Vorstandsmitglied Sparkasse Bremen, Klaus Windheuser sagt in seiner Laudatio:

„Es sind diese Leistungen, insbesondere die hohe Flexibilität, die den deutschen Mittelstand und Familienunternehmen erfolgreich und zum Garanten des Wirtschaftsstandortes machen. Das mache DOYMA ... verlässlich, sympathisch, wertvoll für die Region und für die Gesellschaft.“



Foto: DOYMA

Ausgezeichnete Unternehmerinnen des Jahres 2023, bei der Übergabe des Steuerrades mit Michael Kleine (li), Vorsitzender „Die Familienunternehmen“ und Klaus Windheuser, Vorstandsmitglied der Sparkasse Bremen (re)



Marktführendes Familienunternehmen mit Tradition, Innovation und Agilität.

Bremer Unternehmerinnen des Jahres 2023

Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes und Tanja Kraas,
DOYMA GmbH & Co

DIE FAMILIEN
UNTERNEHMER

DIE JUNGEN
UNTERNEHMER

Stark. Fair. Hanseatisch.



Die Sparkasse
Bremen

Zukunft. Willkommen.

Wirtschaftsstark und lebenswert präsentiert sich die Gemeinde Oyten an der Südgrenze Bremens.

von Christina Hartmann

Felder, ausgedehnte Moorflächen, Höfe - die Gemeinde Oyten wirkt weitgehend ländlich, mit viel Natur, viel Platz zum Wohnen, Kindergärten und Schulen und mit einem kleinen, dichter bebauten Ortskern, der verschiedene Nahversorger und ein paar Fachgeschäfte bietet. Ein guter Ort, um zu wohnen und zu leben.

Ein Katzensprung vom Bremer Kreuz, der A1 oder der südlich von Oyten gelegenen Stadt Achim kommend, ergibt sich ein anderes Bild: westlich der

Achimer Straße ländliche Idylle, östlich eine optimale Verkehrsanbindung direkt an der Autobahn, moderne Bürogebäude, große und kleinere Gewerbehallen, Speditionen und Produktionsstätten, LKW-Verkehr und Arbeitsplätze für mehrere tausend Beschäftigte aus Oyten, Bremen und Umgebung. Ein guter Ort vor den Toren Bremens, um zu arbeiten und Unternehmen voran zu bringen.



***Sandra Röse ist seit
2019 hauptamtliche
Bürgermeisterin der
Gemeinde Oyten.***

Foto: Björn Hake



Die Gemeinde Oyten ist eine Einheitsgemeinde, die im Zuge der Gebietsreform 1963 aus den vormals eigenständigen Gemeinden Meyerddamm, Oyten, Oyterddamm und Sagehorn entstand. Seit Mitte 1972 gehört auch die Gemeinde Bassen dazu. Heute umfasst das Gemeindegebiet eine Fläche von 63,43 km² mit 16.044 Einwohnern (2022).

Den Ortskern bildet einerseits das alte Dorf mit dem neuen Rathaus, das mit dem Rathauspark und Heimathaus, einer Hofstelle mit Fachwerkhaus, Scheune und Backhaus, unter großen Bäumen ein hübsches Ensemble bildet, andererseits natürlich auch die Geschäfte entlang der Hauptstraße, wie die L168 in diesem Abschnitt genannt wird.

Ausreichend Parkmöglichkeiten neben der Straße und hinter den Geschäften machen es den Kunden leicht, hier ihre täglichen Einkäufe zu erledigen. Fürs ausgedehnte Shopping bieten sich die Einkaufszentren Weserpark in Bremen-Mahndorf und dodenhof in Posthausen an, die von Oyten bequem zu erreichen sind.

Direkt. Anbindung an die A1.

Dieser Slogan der Wirtschaftsförderung bringt den logistischen Standortvorteil der Gemeinde Oyten auf den Punkt. Die Gemeinde stellt ortsansässigen Unternehmen und Neuansiedlungen mit rd. 180 ha Gewerbefläche beste Entfaltungsmöglichkeiten im südlichen Speckgürtel Bremens direkt an der Autobahn A1 zur Verfügung.

Die vier großen Gewerbegebiete der Gemeinde sind über die Autobahnabfahrt Oyten an der A1 zwischen Bremen und Hamburg oder das nur 3 km nahe Bremer Kreuz schnell zu erreichen. Wenige Kilometer entfernt hat man über die Autobahnabfahrt Achim Nord den Anschluss an die A27 zwischen Hannover und Bremen.

Die L168 (ehemals B75) von Rotenburg nach Bremen führt direkt durch den Ortskern Oyten, verbindet die Ortsteile Bassen, Scharphusen, Oyten und Oyterddamm und liegt nur wenige hundert Meter von den Gewerbegebieten entfernt.

Es gibt drei internationale Flughäfen in der näheren und weiteren Umgebung. Nach Bremen sind es keine 20 km, die Flughäfen in Hannover-Langenhagen und Hamburg sind 98 km und 111 km entfernt. Ähnlich nah liegen die Güterverkehrszentren dieser Städte.

Wer seine Waren verschiffen möchte, kann die rund 80 km und 90 km entfernten Seehäfen Bremerhaven und Hamburg oder den Bremer Binnenhafen ansteuern.

Per Bahn kann Oyten über die Haltestelle Sagehorn und den Bahnhof in Achim erreicht werden. Die jeweils rund 5 km zu den Gewerbegebieten an der A1 werden durch die Buslinie 745 des VBN gut abgedeckt, die zwischen den Bahnhöfen pendelt. Ein Bürgerbus sorgt seit 2015 innerorts für die nötige Mobilität.

Andersherum ist man vom Bahnhof Sagehorn in nur 12 Minuten am Bremer Hauptbahnhof. Dieses Pendlerangebot wird von den Oytenern genutzt, die im Grünen leben und in der City arbeiten, ausgehen oder feiern möchten. Mit dem Zusammen-

schluss zur Mobilitätsregion „AzweiO“ verfolgen die Achim, Oyten und Ottersberg innovative Konzepte rund um das Rad als Verkehrsmittel.

„Eine Schlaf- und Arbeitsstadt vor den Toren Bremens ist Oyten keineswegs“, so Bürgermeisterin Sandra Röse, „wir haben hier in Oyten das Beste aus allen Welten und profitieren von der Randlage bei Bremen. Die Wohnqualität ist in Oyten sehr hoch, Dinge des täglichen Bedarfs sind hier verfügbar, alle Schulabschlüsse sind durch die IGS Oyten abgedeckt und wir haben viele attraktive Arbeitsplätze vor Ort. Am Oyter See, an der Wümmeniederung und den naturnahen Moorflächen kann man wunderbar entspannen. Gleichzeitig ist Bremen so nah, dass man problemlos das große Kultur- und Freizeit und Einkaufsangebot der Hansestadt nutzen kann.“

Gleichwohl ist es ein großes Ziel es ist, den Ortskern Oytens zu gestalten und ein lebendiges Zentrum für die Oytener zu schaffen. Dafür hat die Bürgermeisterin ganz konkrete Pläne. Mit „Markt und mehr“ findet seit Juni 2022 jeden Donnerstag Nachmittag von 14:30 bis 18:30 Uhr ein Wochenmarkt am historischen Heimathaus statt. Am Rande des idyllischen Rathausparks werden nicht nur frisches Obst und Gemüse von Direktvermarktern, Käse, Fisch, Wurst- und Fleischwaren und Brot angeboten. Stände mit Blumen und Pflanzen, wie auch Markthändler, die Spezialitäten wie Nüsse, Kräuter, Wein und Wild verkaufen, konnte Marktmeister Manfred Masanek gewinnen.

Tische und Bänke laden zum Klönen und Verweilen ein, eine mobile Kaffeebar und wechselnde kulinarische wie Unterhaltungsangebote bieten

den Oytener Bürgern einen wöchentlichen Treffpunkt mit Mehrwert. Bürgernähe und kurze Wege zeigt die Bürgermeisterin Sandra Röse, die ihre Bürgersprechstunde bei gutem Wetter vom nahen Rathaus auf den Markt verlegt.

Wichtig als Treffpunkt und für das Gemeinschaftsgefühl an einem Ort ist auch ein Gasthof. Jahrzehntelang war dies „Zum Alten Krug“ an der Hauptstraße. In den Gasträumen wurden alle Familienfeste gefeiert, versammelten sich Vereine und Freundeskreise. Im Saal fanden Hochzeiten und Bälle statt und im Sommer traf man sich im

Biergarten. Seit Ende 2021 wird ein Nachfolger gesucht. In diesem Prozess ist auch die Gemeindeverwaltung engagiert, so weit, dass sie Ende 2022 das Gebäude kaufte. Bürgermeisterin Sandra Röse: „Ich kann mir nicht vorstellen, dass Oyten ohne so einen Treffpunkt auskommt.“

Ein Treffpunkt für alle ist auch immer das Rathaus, respektive der Ratssaal. Ob Versamm-

lungen, Ausstellungen, Konzerte, Musikproben der Vereine oder Bücherbazar, feierliche Festakte wie das 125jährige Jubiläum der Freiwilligen Feuerwehr im Mai 2022 oder lockere Big Band Abende – der Ratssaal der Gemeinde Oyten steht als Veranstaltungsraum allen offen.

Eine weitere Steigerung der Attraktivität der Hauptstraße ist mit der Umsiedlung eines Discounter in der Umsetzung. „Sichern, was da ist“ ist die realistische Devise angesichts des nahen Weserparks.

„Eine Schlaf- und Arbeitsstadt vor den Toren Bremens ist Oyten keineswegs. Wir haben hier in Oyten das Beste aus allen Welten und profitieren von der Randlage bei Bremen.“

Sandra Röse

Die Hauptstraße ist die Einkaufsstraße



Fotos: Björn Hake

**Oyten bietet Abwechslung:
Naherholung am Oyter See oder
legendäres Lanz-Bulldog-Club Treffen am Backsberg.
historische St. Petri-Kirche**



Lieber miteinander

Zwei große Sportvereine in Oyten und Bassen, die einen gesunden Wettbewerb miteinander pflegen, ein Tennisclub in Sagehorn, zwei freiwillige Feuerwehren, die gut zusammenarbeiten, eine lebendige Vereinigung von Selbständigen, die mit verschiedenen jahreszeitlichen Festen die Hauptstraße in eine Vergnügungsmeile verwandeln und ein Heimatverein, der nicht nur mit leckerem Butterkuchen alte und junge Oytener lockt, zeugen davon, dass man in Oyten Wert auf ein gutes Miteinander legt. Traditionen werden auch ausgiebig von der Dorfgemeinschaft Bassen gepflegt und so zieht es alle Ortsteile zum jährlichen Erntefest mit großem Festumzug, zum Osterfeuer oder Weihnachtsmarkt nach Bassen.

Am Backsberg, einem Veranstaltungsgelände auf der Straße nach Fischerhude, kommen seit 1975 alle zwei Jahre zu Pfingsten Oldtimer-Fans von nah und fern auf dem vom Lanz-Bulldog-Club Oyten-Backsberg e.V. ausgerichteten Event zusammen. Das junge MoynMoyn Festival, welches nach 2018 und 2019 Corona bedingt pausieren musste, wird im August, veranstaltungsrechtlich abgesichert, wieder stattfinden.

Ein neues Angebot in Sachen Freizeitgestaltung ist am Oyter See mit dem 2019 eröffneten Wakegarden entstanden. Ob Wasserski, Wakeboard, Stand up Paddeling, Kajak fahren oder das Trainieren des Gleichgewichtssinns im Aquapark, hier wird an junge Menschen gedacht.

Der Oyter See ist ein Baggersee mit Naherholungsgebiet, der beim Ausbau der A1 in den 1960er-Jahren entstanden ist. Unter Anglern und Campern ist der Campingplatz mit Einzelparzellen und Gruppenzeltplatz schon lange etabliert und wird von Dauercampern und Touristen, von Vereinen, und Schulgruppen gut genutzt.

Wohnen in Oyten

Wie in anderen Gemeinden auch, wird in Oyten das Bauland teurer. Mehr als 300 € müssen im Durchschnitt pro Quadratmeter bezahlt werden, ein Reihnhaus liegt bei rund 400.000 €. Deshalb steht bei der Gemeinde bezahlbares Wohnen im Fokus. Gemäß der Nachfrage wurden beispielsweise im Neubaugebiet Rosengarten 50% Einfamilienhäuser und 50% Mietwohnungen, davon 20% als bezahlbarer Wohnraum für Alleinerziehende oder junge Leute, geplant. Einen Trend zur Miete und kleineren Einheiten ist auch bei älteren Ehepaaren zu beobachten, die ihre Häuser verkaufen und in komfortable, barrierefreie Wohnungen ziehen. Diesem Trend folgend, richten Gemeindeverwaltung und Politik ihre Planungen

aus. Es sollen mehr barrierefreie Wohnungen entstehen und neue Konzepte wie „Alten-WG's“ gefördert werden.

**„Man achtet aufeinander
und schaut, dass es auch dem
Nachbarn gut geht“**

Claus Marx

**„Wir freuen uns. Schön, dass
Sie da sind.“**

So freundlich wird man in Oyten begrüßt. Ganz gleich, ob man sich neu als Unternehmer ansiedelt, als Neubürger in die Gemeinde zieht oder einfach nur bleibt. Ein besonderes Begrüßungspaket gibt es für die Neugeborenen und in Sagehorn besuchen Ratsmitglieder Hinzugezogene. An die hochbetagten Jubilare wird mit Blumensträußen gedacht. „Man achtet aufeinander und schaut, dass es auch dem Nachbarn gut geht“, hat Claus Marx festgestellt, der seit Ende 2021 das neue Ressort „Bildungs- und Gebäudemanagement“ leitet und die Planungen für die künftigen Bedarfe im Blick hat. Die Bevölkerung Oyten wächst langsam, aber stetig, von 11.801 im Jahr 1982 bis auf 16.044 Anfang 2022. Claus Marx: „Bei dieser moderaten Entwicklung kann die Gemeinde solide planen, so dass es mit sieben Kita's ein sehr gutes Krippen- und Kindergarten-Angebot mit einem zusätzlichen Betreuungsschlüssel gibt.“ 65% aller Kinder besuchen eine Krippe und damit liegt Oyten deutlich über dem Landesschnitt von 32,9 % in 2020. Drei Grundschulen in Oyten, Bassen und Sagehorn und seit 2012 eine Integrierte Gesamtschule in Trägerschaft der Gemeinde Oyten ermöglichen vor Ort Schulkarrieren bis zum Abitur. „Mit den Erweiterungsbauten bei zwei der drei Grundschulen und dem Bau einer achten KiTa gehen wir weiter den Weg einer planvollen Entwicklung Oyten's“, freut sich Claus Marx auf die kommenden Aufgaben.

Die Bevölkerungsstruktur in Oyten ist nahezu gleichmäßig auf die Altersklassen 0-30 Jahre (rd. 5.000 Einwohner), 30-60 (rd. 6.000) und 60-110 (rd. 5.000) aufgeteilt. Der vergleichsweise hohe Anteil der über 60jährigen mit 30% gegenüber 24% im Bundesdurchschnitt erklärt sich aus den vielen Alters- und Pflegeheimen, die es in Oyten gibt. Entstanden sind sie oftmals auf Bauernhöfen, wohin die Bremer Bevölkerung ihre Alten zur Pflege brachte. Heute gibt es 14 Alten- und Pflegeheime und zwei mobile Pflegedienste und entsprechend groß ist das Betätigungsfeld für Pflegekräfte.



alle Fotos: Björn Hake



Wirtschaftsförderer und Jurist Frank Holle



Claus Marx, Bildungs- & Gebäudemanagement

Wirtschaftskraft in Oyten

Bürgermeisterin Sandra Röse: „Im Ansiedlungskonzept unserer Wirtschaftsförderung haben wir uns ganz bewusst für einen breit aufgestellten Branchenmix entschieden. Diese Vielfalt macht Oyten zu einem Wirtschaftsstandort mit Zukunftsperspektiven. Einige der Oytener Unternehmen sind echte Hidden Champions und zählen auf ihrem Gebiet zu den Marktführern. Es gibt produzierende Betriebe ebenso wie Handelsbetriebe aus der Lebensmittelbranche. Konkurrenz gibt es

vor Ort kaum, denn unsere Unternehmen haben ihre Nischen gefunden.“ Wichtig ist Sandra Röse auch der Mix zwischen großen und kleinen, altingesessenen und neuen Betrieben. Im Gewerbepark A1 Süd gibt es Möglichkeiten, vorne eher kleine Betriebe, im rückwärtigen Bereich größere Unternehmen anzusiedeln. „Priorität haben bestehende Betriebe, die sich vergrößern möchten und Unternehmen, die qualifizierte Arbeitsplätze schaffen“, erläutert die Bürgermeisterin das Konzept der Gemeinde.

Seit Oktober 2022 ist der Jurist Frank Holle Wirtschaftsförderer. Als ehemaliger Bürgermeister, Geschäftsführer der Tarmstedter Ausstellung und Rechtsanwalt kann er Unternehmern auf Augenhöhe begegnen. „Ich bin gekommen, um zu bleiben.“ Als Ansprechpartner und Kümmerer für Unternehmen ist es Frank Holle wichtig, für Kontinuität und Beständigkeit zu stehen und Unternehmen etwas zurück zu geben.“

In Oyten gibt es 5.276 sozialversicherungspflichtige Arbeitsstellen (alle Zahlen aus 2021), wovon

viele sehr gut bezahlt und qualifiziert sind. Von den über 15.000 Einwohnern Oytens sind 6.605 sozialversicherungspflichtig beschäftigt, d.h. es gibt einen Saldo zugunsten der Auspendler.

Das fast ausgewogene Verhältnis zwischen Männern mit 3.533 Beschäftigten und Frauen mit 3.072 lässt auf eine hohe Beschäftigungsquote bei den Frauen schließen. Hinzu kommen 1.238 Beschäftigte in Minijobs, wobei 740 diesen als Nebenjob ausführen.

Hier kommen noch Zahlen zum durchschnittlichen Bruttolohn oder BIP. Diese guten Zahlen zeigen: „Es geht Dir gut, wenn Du in Oyten lebst.“

„Ich bin ein Kümmerer und möchte den Unternehmen etwas zurückgeben.“

Frank Holle

Die Finanzen – solide investiert

Die Steuereinnahmen der Gemeinde sind in dem zurückliegenden Jahrzehnt um über 50 % gestiegen (13,4 Mio. € in 2010 auf fast 24 Mio. € in 2021), gleichzeitig hat die Gemeinde auch überdurchschnittlich viel investiert.

Über die letzten Jahre wurde in die Erschließung und den Ausbau der Gewerbegebiete, den Umbau des Busbahnhofs im Ortskern, in den Straßenausbau, in den Bau und Etablierung der IGS, Erweiterungen und Neubau von Kindertagesstätten, Umbauten zu Ganztagschulen, in die Feuerwehr und den Umbau der Bahnhaltestelle Sagehorn investiert.

Den hohen Investitionsanteil begründet Cordula Schröder, Leiterin des Fachbereich 1, Organisation und Finanzservice und erste Gemeinderätin so: „Öffentliche Investitionen, das sind Vertrauensvorschüsse in die Zukunft, darauf, dass durch beste Rahmenbedingungen Unternehmen wachsen,

„Öffentliche Investitionen,
das sind Vertrauens-
vorschüsse in die Zukunft.“

Cordula Schröder



Fotos: Björn Hake

Cordula Schröder, erste Gemeinderätin, hat die Finanzen im Griff

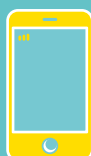
Arbeitsplätze gesichert und damit Beschäftigung, Wohlstand, Lebensqualität steigen und natürlich auch Steuereinnahmen in die Gemeinde fließen.“ Ein kritisches Signal ist der negative Ergebnishaushalt 2022, auch wenn dieser durch Rücklagen vergangener Jahresüberschüsse gut verkraftet werden kann. Hauptursachen dieses Defizits sind

steigende Personal- und Energieaufwendungen; aber auch dringende, umfangreiche Unterhaltungsaufwendungen, u. a. zum Abbau des Sanierungsstaus. Deshalb prüft die Gemeindeverwaltung vorausschauend bei den anstehenden Investitionen ebenso die möglichen Folgekosten. So geht solide Finanzierung in Oyten.

Stadtwerke Achim



Aktiv: Wir sponsern regelmäßig Vereine, Aktionen und Stationsbemalungen.



Verantwortungsvoll:

Unsere Planauskünfte können Sie jederzeit online einholen.

Das,
worauf es
ankommt

Bestens vernetzt in

OYTEN



Verbunden:

Wir sind Ihr Ansprechpartner für Anschlüsse von Häusern und Erneuerbare-Energien-Anlagen.



Zuverlässig:

Wir beliefern Sie mit Strom und Gas.



Verknüpft: Gemeinsam mit der Gemeinde Oyten gehört uns das örtliche Stromnetz.

Zukunftsorientiert:

Wir bieten Ihnen Energiedienstleistungen wie Photovoltaik und E-Mobilität.



Zeitgemäß:

Unser Entstördienst ist rund um die Uhr für Sie da.

Die Gewerbeparks in Oyten

Die Nachfrage nach Gewerbegebieten in einer logistisch so hervorragenden Lage, wie die Gemeinde Oyten sie bieten kann, ist generell groß. Zusätzliche Nachfrage kommt von Unternehmen, die aufgrund der begrenzten Kapazitäten im Land Bremen nicht erweitern können und von bereits ortsansässigen Unternehmen, die expandieren möchten. So sind die Gewerbegebiete organisch, aber stetig mit der Gemeinde Oyten gewachsen. Einen Schub gab es besonders in den letzten Jahren. Der Anteil der Gewerbefläche an der Bodenfläche Oytens wuchs von 1,67% auf 2,83%. (von 106 ha auf 179,5 ha). Gemessen am Flächenverbrauch des gesamten Landkreises Verden mit 0,87 % ist der Anteil der Gewerbeflächen in Oyten mehr als dreimal so hoch.

Die Bezeichnungen der Gewerbeparks hielten nicht immer mit deren Wachstum mit. So ist das vormalige Gewerbegebiet Süd nun Mitte, da zur A1 und darüber hinaus weitere Gewerbeflächen entwickelt wurden, die dann südlicher lagen. Für das Gewerbegebiet Nord gilt der Bebauungsplan „Oyten Ost“, denn theoretisch könnte Richtung Bremer Kreuz noch ein weiteres Gewerbegebiet „Oyten West“ entstehen. Neben den großen Gewerbegebieten gibt es in den Ortsteilen Bassen und Sagehorn kleinere Gewerbeflächen.

■ Gewerbepark beiderseits der L168 an der Hamburger Straße

Die beiden Gewerbegebiete Oyten Nord und „(Südlich der) Hamburger Straße“ liegen am östlichen Ortsausgang der Ortschaft Oyten.

① ■ Oyten-Nord

Als Gewerbepark Nord werden die Gewerbeflächen entlang der „Rudolf-Diesel-Straße“ bezeichnet, die von der L168 nach Norden abzweigt. Auf ca. 17,6 ha befinden sich 22 Gewerbegrundstücke, die ersten Unternehmen siedelten sich ab 1968 an. Entsprechend gewachsen und vielfältig stellt sich der Branchenmix dar. Vom weltweit agierenden Chemieunternehmen CHT bis zum Familienunternehmen des Autohauses Wiegmann & Duhn, vom Hersteller für Jagd- und Outdoor Bekleidung Overhues & Schüssler, dem großen Fritz Brand Landmaschinen Händler bis zum Online Großhändler Medi-King, der Rettungsdienste und Arztpraxen über seinen Online-Shop betreut – diese und mehr sorgen für eine stabile Wirtschaftslage der Gemeinde Oyten.

② ■ Gewerbepark Hamburger Straße

2008 entstand das Gebiet „(Südlich der) Hamburger Straße“ (L 168) mit 34,5 ha. Es liegt fast vis à vis zum Gewerbepark Nord. Die Straße „An der Autobahn“ begrenzt den kleinen Gewerbepark um die Kurt-Nagel-Straße. Passend zum Straßennamen befinden sich hier Logistik-Standorte der Speditionen Nagel Group und Heinrich Hoppe. Dieser Gewerbepark schließt sich nahtlos an den Gewerbepark A1 an.



■ Gewerbeparks an der A1

Beiderseitig der A1 direkt an der Autobahnabfahrt Oyten liegen mit insgesamt 127,4 ha die größten Gewerbeflächen der Gemeinde.

In Analogie zur strategisch günstigen Lage teilen sich in die Bereiche Oyten Süd und A1 Oyten auf.

③ ■ Gewerbepark Oyten Süd

Seit der ersten Unternehmensansiedlung 1963 wurden die Gewerbeflächen kontinuierlich entwickelt. 1988-1993 kamen zwei weitere Bauabschnitte hinzu.

Die L168 markiert die nördliche Grenze, die A1 die südliche. Die Straße „An der Autobahn“ führt um das Gebiet, in dem sich entlang der Industriestraße und der Lübemannstraße 83 Gewerbegrundstücke mit rund 127 ansässigen Betrieben befinden.

Auf heute 87,4 ha garantiert ein gelungener Branchenmix von Industrie, Handel, metallverarbeitendem Gewerbe, Handwerk und Dienstleistungen eine krisenfesten Wirtschaftsstruktur.

Unter den mehr als 140 Betrieben mit rund 3.000 Arbeitenden sind viele erfolgreich international tätig, wie DOYMA, einer der führenden Hersteller für Dichtungsprodukte, Ege-Sun oder Kreyenhop und Kluge, die Spezialitäten aus fernen Ländern einführen.

Möglichkeiten für Neuansiedlungen oder Erweiterungen gibt es vereinzelt durch die Nachnutzung vorhandener Gewerbeimmobilien. Die Bebauungspläne Nr. 50 und 51 kommen hier zum Tragen.

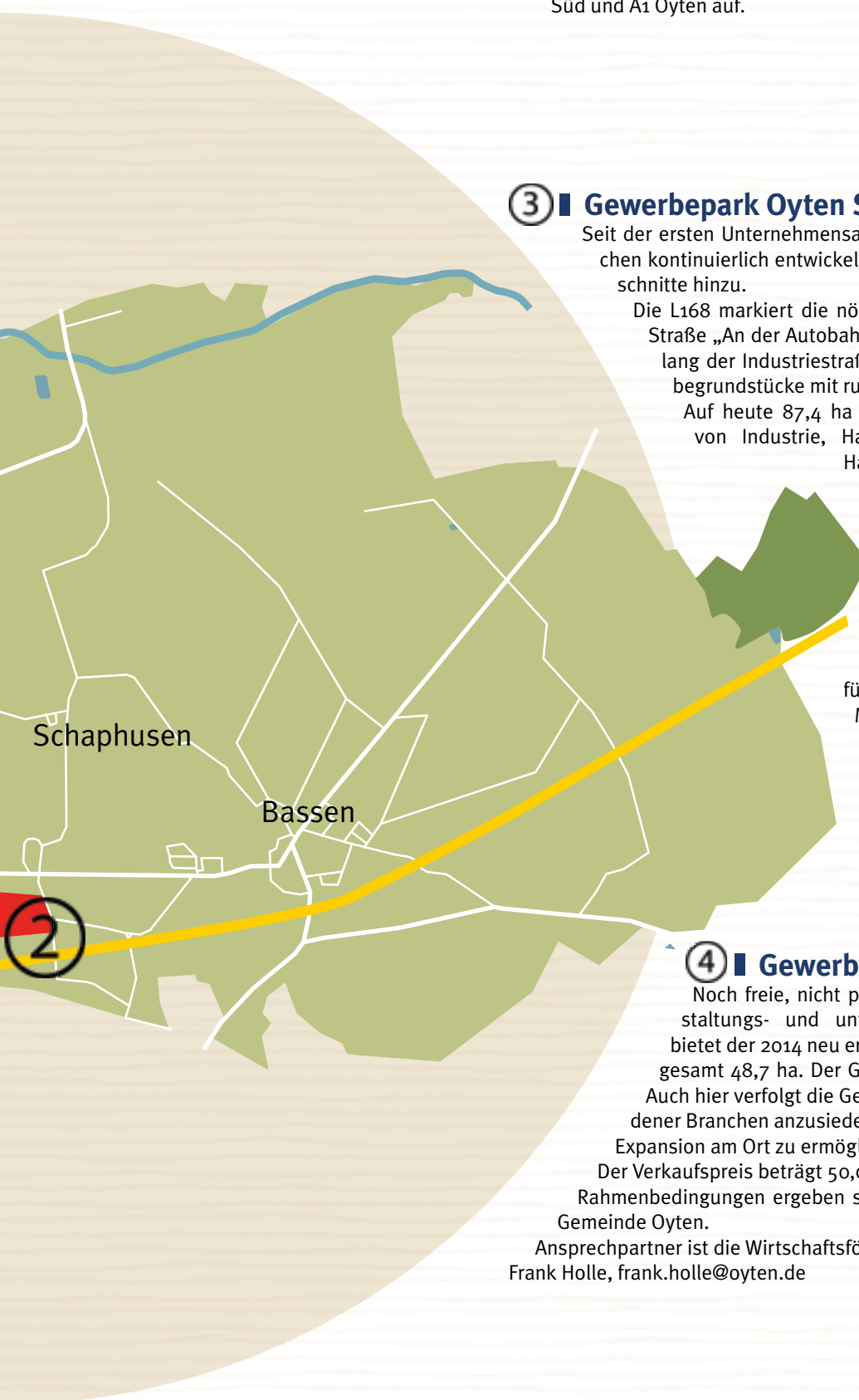
④ ■ Gewerbepark A1 Oyten

Noch freie, nicht parzellierte Flächen mit individuellen Gestaltungs- und unterschiedlichen Nutzungsmöglichkeiten bietet der 2014 neu erschlossene Gewerbepark A1 Süd auf insgesamt 48,7 ha. Der Gewerbepark A1 Süd liegt südlich der A1.

Auch hier verfolgt die Gemeinde das Ziel, Unternehmen verschiedener Branchen anzusiedeln und vorhandenen Betrieben Raum zur Expansion am Ort zu ermöglichen.

Der Verkaufspreis beträgt 50,00 Euro pro qm. Information zur Lage und Rahmenbedingungen ergeben sich aus dem Bebauungsplan Nr. 75 der Gemeinde Oyten.

Ansprechpartner ist die Wirtschaftsförderung der Gemeinde Oyten:
Frank Holle, frank.holle@oyten.de



Gemeinsam für Oyten

Wie Unternehmer und Selbständige den Gemein(de)sinn stärken

Text: Christina Hartmann

Gemeinsam helfen: Günter Hoppe (links) und Werner Gerken (rechts) vom Heimatverein und die VdS Oyten mit Hans-Joachim Blohme konnten die Erlöse vom Oytener Frühlingsfest 2022 für die Ukraine-Hilfe in Oyten spenden.



Foto: Björn Hake



Foto: Jana Carspecken

Das Frühlingsfest wird von den Oytenern gut angenommen, besonders, wenn das Wetter mitspielt.

Der VdS, der Vereinigung der Selbständigen in Oyten e.V., sieht sich als „ein Zusammenschluss von kleinen und mittleren Einzelhandels-, Dienstleistungs- und Handwerksbetrieben in Oyten“. Doch allein der Beruf des ersten Vorsitzenden, Hans-Joachim Blohme ist Rechtsanwalt, zeigt, dass diese Bezeichnung kein Ausschlusskriterium für andere Berufe ist. Quer über alle Branchen hinweg möchte der Verein für die Oytener Betriebe und Bürger da sein. „Es ist uns nicht wurscht, was mit unserem Ort passiert“, so Hans-Joachim Blohme, „wir möchten hier leben und den Ort bürgernah gestalten.“ Als großes Oberziel kann man ein „lebendiges Miteinander“ ansehen und dafür tun die fast 140 Mitglieder des Vereins, den es schon seit dem 25.

August 1976 gibt, eine ganze Menge.

Der VdS ist deshalb kein Unternehmernetzwerk, welches die rein wirtschaftlichen Belange seiner Mitglieder im Blick hat. Eine Stärkung des örtli-

chen Mittelstands wie auch ein aktives Gemeindeleben sind beides gleich starke Ziele, die die ehrenamtlich tätigen Mitglieder der VdS verfolgen.

Ein starker Mittelstand ist für die Vereinigung Voraussetzung, dass es auch der Gemeinde und ihren Bürgern gut geht. Der VdS bietet dafür ein Netzwerk, in dem sich Unternehmer austauschen können. Das gilt ganz besonders für die Unternehmer der kleinen und mittelständischen Betriebe, die oftmals in Oyten verwurzelt sind. „Als Mitglied im VdS“, sagt Hans-Joachim Blohme, „sollte man auch ein Interesse haben, sich in das Ortsgeschehen einzubinden und an Projekten und Veranstaltungen teilzunehmen.“ Die großen internationalen Unternehmen, die Oyten nur als logistisch günstigen Standort sehen, bleiben da eher außen vor. Hans-Joachim Blohme hat dafür durchaus Verständnis, denn je größer ein Unternehmen, umso distanzierter ist der persönliche Kontakt und umso eher wechseln Geschäftsführer und Manager. „Der Zusammenhalt der Inhaber und der direkte Draht, das ist unsere Stärke.“



„Der Zusammenhalt der Inhaber und der direkte Draht, das ist unsere Stärke.“

Hans-Joachim Blohme

**Bestens etabliert hat sich die jährliche Berufs-
informationsbörse der Oytener Unternehmen.
36 Aussteller präsentierten sich im Februar
2023 in in der IGS Oyten.**

Der direkte Draht, die kurzen Informationswege, diesen Austausch pflegen die Mitglieder der VdS nicht nur untereinander, sondern auch zur Gemeindeverwaltung. Erreichen Anfragen von Interessenten den Verein oder möchten Vereinsmitglieder expandieren, dann werden diese über den Verein an die Gemeindeverwaltung weitergegeben. Andersherum informiert die Gemeindeverwaltung die Vereinigung der Selbständigen über leerstehende Gewerbeimmobilien, freie Gewerbegrundstücke und Betriebsgebäude.

„Unsere ehrenamtliche Arbeit ist nie eine Einbahnstraße“, das ist dem Vorstand der VdS wichtig. Gerade im Zuge der Corona-Krise oder mit der Einführung der Datenschutzgrundverordnung fand ein reger Informationsaustausch statt. Für alle gültige und wichtige Regelungen wurden dann auf der Website www.vds-oyten.de veröffentlicht.

Gemeinsam durch das Jahr feiern

Die Vernetzung der VdS für das Gemein(de)wohl zeigt sich auch in der Organisation der Gemeindefeste. Man steht in Kontakt mit den Kirchen und anderen Vereinen, wie dem Heimatverein und stimmt sich ab über die Termine der Ortsfeste, um den Oytenern rund ums Jahr abwechslungsreiche Gelegenheiten zum gemeinsamen Feiern und Begegnen zu bieten. So organisiert die VdS rund um die verkaufsoffenen Sonntage an der Hauptstraße im April ein Frühlingsfest, dann folgt die Aufstellung des Maibaumes, im Juli gibt es ein Sommerfest mit Konzert und im November das Martinsfest mit Laternenumzug. Für den Heimatverein wiederum ist das Heimathaus Dreh- und Angelpunkt aller Aktivitäten. Hier gibt es vierteljährlich Backfeste und im Dezember einen Weihnachtsmarkt. Schnittstellen zu den anderen Organisatoren ist das Martinsfest, da der Laternenumzug am Heimathaus endet oder der Gottesdienst am Heimathaus an Himmelfahrt.

Berufsinformationstag

Als Gewerbevereinigung organisiert der VdS zusammen mit dem Lehrerkollegium und der Gemeinde seit 2011 den Berufsinformationstag, die im Schulzentrum Oyten durchgeführt werden. Die Messe ist ein wichtiges Medium zur ersten persönlichen Kontaktaufnahme zwischen Betrieben und angehenden Auszubildenden, denn ein



Entgegenwirken des Fachkräftemangels durch die Ausbildung des Nachwuchses ist ein Thema. Der Fachkräftemangel ist heute der Faktor, der die Unternehmensentwicklung maßgeblich beeinflusst. Für die achten bis zehnten Klassen der örtlichen Integrierten Gesamtschule präsentieren sich Handwerksbetriebe, Unternehmen und öffentliche Institutionen aus Oyten und den Städten im Umkreis, aber auch große Player aus dem nahen Bremen. Ebenso haben Unternehmen aus den Oytener Gewerbegebieten ein reges Interesse. So hat beispielsweise Ralf Köster (Oelkers Elektrotechnik), Schriftführer bei der VdS und seit Anfang an auf der BIT, darüber regelmäßig seine Ausbildungsstellen besetzen können.



Das Maibaumfest zum 1. Mai: Wurde der Maibaum früher am Alten Krug aufgestellt, so fand er nach der coronabedingten Pause ab 2023 vor dem Heimathaus einen perfekten neuen Standort.

Tue Gutes und rede darüber

So könnte man das Ort-Marketing beschreiben, das die VdS betreibt. Flankierend zu den Aktionen in Oyten wird die Presse kontinuierlich informiert und man sorgt dafür, dass man im Vergleich zu den einwohnerstarken Städten Achim und Verden oder der großen Hansestadt Bremen medial sichtbar bleibt. Fest gebuchte Seiten im Weser-Kurier garantieren darüber hinaus eine regelmäßige Präsenz in der auflagenstärksten Zeitung der Region.

Entscheidet man sich für eine Mitgliedschaft in der VdS, dann hat das für Einzelunternehmen den Vorteil, zu Vorzugspreisen Anzeigen und PR-Berichte zu platzieren.

Es gibt also viele gute Gründe für Unternehmer und leitende Angestellte großer Unternehmen, sich in der Vereinigung der Selbständigen für Oyten zu engagieren. Und wie in jedem ehrenamtlichen Verein sind aktive Mitglieder herzlich willkommen.



Mit dem Martinsfest im November enden die Veranstaltungen des VdS Oyten.

Die Organisation des Weihnachtsmarktes liegt in den Händen des Heimatvereins.

Unternehmerstammtisch der Bürgermeisterin

Nicht unter der Ägide der VdS, sondern auf Initiative der Bürgermeisterin Sandra Röse, startete im Frühjahr 2022 der Unternehmerstammtisch, an dem Vertreter des Handwerks, Bankenwesens, Altenpflege, Produktion, Einzel- und Großhandel, der Landwirtschaft und verschiedener Dienstleistungsbereiche teilnahmen. Ziel ist ein offener Austausch der Unternehmer untereinander und zur Gemeindeverwaltung, um Ideen zu entwickeln und die Gemeindefarbeit effizient an den Bedürfnissen und Nöten der Betriebe auszurichten.

Service-Clubs in Oyten

Der Rotary Club (oyten.rotary.de) wie auch die Lions (bremen-wuemme.lions.de) sind lokale Service-Clubs, in denen Oytener Unternehmer ein Ehrenamt mit Netzwerkeffekt ausüben können.

Im Vordergrund steht die gemeinnützige Arbeit, wie Spendensammlungen für verschiedene soziale Zwecke, die regelmäßigen Treffen und gemeinsamen Aktionen bieten den äußerst vielfältig ausgerichteten Mitgliedern quer durch alle Branchen und Berufsrichtungen eine perfekte Möglichkeit zum interdisziplinären Austausch.

Kontakt:
Christian Kluge
Mobil: 0171 27 44 734
E-Mail: ck@kluge-kom.de



Bremen-Wümmen



Rotary Amtsübergabe 2023

IHR PARTNER FÜR SICHER- HEITS- TECHNIK

Unsere Dienstleistungen

Dräger - Mess- & Warngeräte,
Freimessen, Unterweisungen,
Kalibrierung, Reparatur, Leihgeräte,
DGUV Prüfungen.



GfMM 
Gesellschaft für Messungen & Messtechnik

Christian Fleck

📍 Steinkampweg 8, 28876 Oyten
☎ 04203 / 44 71 28 1
✉ info@gfmm.de

GfMM versteht sich im Thema
Gasesstechnik & Freimessung als
idealer Partner für Ihr Unternehmen.

Das wird schon wieder!

Brexit, Ukrainekrieg, Energiepreise, Inflation – und die Nachwirkungen von Corona: Während eine Krise auch eine Chance sein kann, wie gehen Unternehmer und Unternehmerinnen aus Oyten mit einem ganzen Bündel schnell getakteter Krisen um, die ihre Betriebe in unruhiges Fahrwasser bringen?

Interview: Christina Hartmann, Text: Henrik Bruns







Gesprächsteilnehmer von links nach rechts: Siegfried Deutsch (Geschäftsführer IHK Verden), Martin Delion (Geschäftsführer Spedition Hoppe), Stephan Hildebrandt (Direktor Firmenkunden KSK Verden), Bianca Wallerstein (Geschäftsführerin Grammer Systems), Rüdiger Klein (Inhaber Klein & Partner Steuerberater), Christina Hartmann (Projektleitung HDW Verden).

Von der 2008 in den USA mit der Lehman-Pleite begonnenen weltweiten Finanzkrise und ihren Folgen für den Euroraum hatte sich die globale Wirtschaft nach dem ersten Schreck noch rasch erholt. Der Bankenrettungsschirm, der den deutschen Staat und damit die Steuerzahler Experten zufolge mindestens 68 Milliarden Euro kosten soll, erhielt das Finanzsystem, das auch Bürgern wie Unternehmen Sicherheit bietet. Für die deutsche Wirtschaft folgte eine zehnjährige Wachstumsphase.

„Noch geht es den heimischen Unternehmen nicht schlecht. Allerdings: Die Erwartungen gehen in den Keller.“

Siegfried Deutsch

Doch schon 2019 war kein so leichtes Jahr mehr für die Unternehmen im Land, denn die Zeichen standen da bereits auf Stagnation: Internationale Handelskonflikte und der Brexit hatten dafür ge-

sorgt. Dann aber kam Corona, und eine weltweite Krise nie dagewesenen Ausmaßes auf allen Ebenen nahm ihren Lauf. In die sich nach zwei Jahren Pandemieerfahrung langsam wieder aufbauende optimistische Stimmung kippte dann plötzlich

alles durch den Angriff Russlands auf die Ukraine. Auch heimische Unternehmen sind derzeit insbesondere in ihren gewohnten Lieferketten beeinträchtigt und von den exponentiell steigenden Energiepreisen betroffen. Und die Wirtschaft steht vor einer für 2023 erwarteten Rezession.

Wie sich das für die heimischen Betriebe anfühlt, fragt Made in Oyten Siegfried Deutsch, Leiter der Geschäftsstelle Verden der Industrie- und Handelskammer (IHK) Stade für den Elbe-Weser-Raum; Stephan Hildebrandt, Direktor Firmenkunden bei der Kreissparkasse Verden; Rüdiger Klein, Inhaber der Steuerberater-Kanzlei Klein und Partner aus Oyten; Martin Delion, Geschäftsführer der Spedition Hoppe aus Oyten; Bianca Wallerstein, Geschäftsführerin des Oyten Standort des Automobilzulieferers Grammer System.

Herr Deutsch, welche Stimmung herrscht derzeit vor bei den Betrieben im Elbe-Weser-Raum?

Siegfried Deutsch: Ein Vorteil bei uns in der Region ist: Wir haben viele inhaber- und familiengeführte Unternehmen, in denen es kurze Entscheidungswege gibt. Hier kann man schnell entscheiden und reagieren. Unsere regelmäßige Volkswirtschaftsumfrage hat ergeben: Noch geht

Siegfried Deutsch ist Leiter der Geschäftsstelle Verden der Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum (IHK Stade).

Unter anderem begleitet er die der IHK angeschlossenen Unternehmen mit seinem Team in Sachen Bürgschaften, EU-Politik und Regionalförderung, Existenzgründung und Finanzierungshilfen.

Deutsch ist zudem ein Kenner der hiesigen Unternehmenslandschaft, die die IHK mit regelmäßigen Strukturumfragen näher beleuchtet.

es den heimischen Unternehmen im Landkreis Verden gar nicht so schlecht. Allerdings: Die Erwartungen gehen in den Keller. Die Vielzahl der Unwägbarkeiten ist es, die Unternehmer denken lässt: Wenn das so weitergeht, weiß ich nicht, wie mein Geschäft noch funktionieren soll.

Was sind die Gründe dafür?

Siegfried Deutsch: Auftragslagen verändern sich, zum Beispiel weil Kunden abspringen und Investitionen nicht mehr wagen. Die hohen Energiepreise wirken sich in den Gesamtkosten von Betrieben deutlich aus – selbst bei solchen, in denen sie vorher eher ein kleinerer Posten waren. Daher können sie im Augenblick recht schwer kalkulieren, zu welchem Preis sie eigentlich Leistungen für zukünftige Aufträge anbieten sollten.

Gilt das auch für die Kreisverdener Wirtschaft?

Siegfried Deutsch: Die Wirtschaft im Landkreis Verden war bislang weniger stark von Ereignissen wie der Finanzkrise oder der Corona-Krise betroffen. Das liegt an dem großen, breiten Branchenmix in dieser Region. Wenn eine Branche mal etwas schwächelte, hat es die andere aufgefangen. Das verarbeitende Gewerbe, die Industrie, war auch in den vergangenen Jahren immer noch relativ stark. Im Moment verändert sich durch die unsichere Lage aber auch das Konsumverhalten der Kunden, was natürlich der Handel zuerst merkt. Doch auf das verarbeitende Gewerbe wird sich so eine Entwicklung irgendwann auch auswirken, wenn sie länger anhält. Dann werden sich Industrieunternehmen genau überlegen, ob sie eigentlich fest geplante Investitionen unter den aktuellen Rahmenbedingungen noch durchführen wollen.

Bei Hoppe aber hat man gerade groß investiert, Herr Delion.

Martin Delion: Zu Beginn der Corona-Krise hatten wir gerade den Schlüssel für unseren Neubau bekommen. Drei Monate haben wir erst einmal alles Finanzielle auf Halde gelegt, sind dann aber von logistischen Prozessen förmlich überrannt worden. Das hält tatsächlich bis jetzt an. In Oyten ist der zweite Standort dazugekommen, ein weiterer in Achim und einer in Bremen. Wir können der Nachfrage kaum schnell genug hinterher kommen.



Foto: Jana Carspecken

Woran liegt das?

Martin Delion: Wir haben einen guten Kundenmix: Lebensmittel, Industrie, Verbrauchs- und Rohstoffe, Tiernahrung – das ist ein ziemlich breites Spektrum an Gütern für verschiedene Kunden. Wir sind aber auch weltweit mit See- und Luftfracht tätig. Von der ersten Finanzkrise waren die Logistiker noch stärker betroffen als von Corona, da waren wir stark Lkw- und Lager-lastig. Dagegen gehören wir jetzt zu den Gewinnern der Corona-Krise, das muss man so sagen.



Foto: Jana Carspecken

Martin Delion lenkt als Geschäftsführer gemeinsam mit seiner Mutter Elke den Familienbetrieb Heinrich Hoppe Spedition und Logistik mit 85 Mitarbeitenden.

1925 gründete sein Urgroßvater Heinrich Hoppe senior einst die Firma, als er mit Pferd und Wagen Lieferdienste für den damaligen Posthausener Gemischtwarenladen Dodenhof und für die Simons Brotfabrik in Achim anzubieten begann.

Heute übernimmt die Firma Hoppe Container von Schiffen in Bremen und Bremerhaven, Wilhelmshafen und Hamburg – bis zu 3000 Überseecontainer pro Jahr werden abgefertigt und in Oyten, Achim und Bremen für Großkunden eingelagert.

Wie stehen Sie jetzt der Energiekrise und den hohen Spritpreisen gegenüber?

Martin Delion: Recht entspannt. Wir haben eher geringere Verbrauchskosten, arbeiten in Oyten schon mit Wärmepumpen. Die Kundschaft ist extrem gesprächsbereit, auch, was etwa einen 15- bis 20-prozentigen Dieselmehrschlag angeht, der stillschweigend akzeptiert wird. Einzelne Geschäfte fallen aber schon mal weg, weil die Transportkosten ab und zu bereits den Wert der Ware, wenn sie beispielsweise in China produziert wird, übersteigen. Aber zum Glück haben wir genug andere Aufträge.

Frau Wallerstein, wie geht man in einem Großkonzern mit den gegenwärtigen Krisen um?

Bianca Wallerstein: Dazu muss ich erst etwas zu unserem Standort in Oyten erklären. Grammer hat ihn 2012 aufgebaut, vorher hatten wir keinen produzierenden Standort in Norddeutschland. Unsere Kunden sind die großen Automobilhersteller wie auch die kleinen. In Oyten stellen wir ausschließlich Konsolen und Armlehnen her, die wir allerdings weltweit ausliefern. Wir liefern nach Bremen und Bremerhaven, aber haben auch sehr starke Beziehungen nach China und Südafrika. Der Schiffsverkehr und die Situation in China sind daher für uns wichtig.

Unser Vorstand hat sehr schnell nach Ausbruch der Pandemie einen Plan dafür gemacht, wie wir die Krise überstehen können. Technisch sind auch wir am Oytener Standort sehr gut ausgestattet und konnten zu Anfang der Pandemie im Homeoffice arbeiten. Aber das betraf nur wenige Wochen, in einem Industriebetrieb können Sie natürlich grundsätzlich nicht im Homeoffice arbeiten. Das Instrument der Kurzarbeit haben wir auch genutzt.

Wie steht es mit dem teuren Strom und Gas?

Bianca Wallerstein: Gas benötigen wir für unsere Produktion nicht so stark, aber unsere Anlagen sind sehr stromlastig, auch wenn sie laufend auf den neusten Stand gebracht werden. Die Energiekrise ist daher auch für uns eine große Herausforderung und die Auswirkungen sind aktuell nicht komplett überschaubar. Hinzu kommt auch

Doch die Ukraine-Krise macht sich sicher auch bei Ihnen bemerkbar?

„Von der ersten Finanzkrise wurden die Logistiker stark getroffen, dagegen gehören wir jetzt zu den Gewinnern der Corona-Krise.“

Martin Delion

Martin Delion: Das stimmt. Wir würden gerne noch mehr investieren, können es jedoch nicht. Es gibt keine Lkws, keine Stapler und keine Hallen zu kaufen. Wir hätten noch deutlich mehr wachsen können, wenn wir mehr Lkws hätten bestellen können. Der Hersteller Scania beispielsweise

lässt den Kabelbaum für die Fahrzeuge in der Ukraine produzieren. So kam es, dass Fahrzeuge, die wir im September 2021 bestellt haben, erst in diesem Herbst geliefert wurden.

der finanzielle Druck seitens der Autohersteller. Es ist sehr, sehr anspruchsvoll, diesen mitzugehen. Aber wir haben es geschafft, Aufträge für uns zu sichern, mit denen wir unseren Standort in den nächsten zehn Jahren gut auslasten können. Dabei ist die Arbeitsplatzsicherung für uns ein anderes wichtiges Thema. Und, Stichwort vorausschauend: Wir entwickeln auch proaktiv Produkte, die wir den Kunden anbieten.

Preissteigerungen weiterzugeben ist für Sie aber nicht so einfach drin, oder?

Bianca Wallerstein: Das ist wirklich schwierig, weil wir langfristige Verträge schließen, für die die Preise auch von Anfang an festgelegt werden. Aber einen Teil unserer zusätzlichen Kosten müssen wir versuchen, über unsere Produkte wieder reinzuholen. Darüber haben wir auch bereits mit den Kunden verhandelt. Einen Teil dieser Kosten werden wir aber selbst tragen müssen.

Wie betrachtet man die Lage der Unternehmen als Banker, Herr Hildebrandt?

Stephan Hildebrandt: Wie Herr Deutsch sehe auch ich eine hohe Resilienz in der heimischen Wirtschaft, was Krisen betrifft – da ist man wirklich widerstandsfähig. Unsere mittelständische Wirtschaft ist sehr regional organisiert und verankert – das ist ein Wettbewerbspfund. Und: Unternehmen beschäftigen sich jetzt auch damit, ob sie die Produktion von Dingen selbst übernehmen können, die sie vorher dazugekauft haben. Sie wollen ihre Wirtschaftskette gegen Einflüsse, wie Krisen sie bewirken, absichern. Es gibt aber auch Unternehmen, die geplante Investitionen wegen der unsicheren Lage lieber noch nicht in Angriff nehmen. Selbst Firmen mit guter Liquidität sind mitunter vorsichtig. Von Unternehmen zu Unternehmen, mit denen wir zu tun haben, wird das aktuell sehr unterschiedlich gehandhabt.

Ist der aktuelle Zinsanstieg ein Hemmschuh?

Stephan Hildebrandt: Auf den ersten Blick ja, denn eine ganze Weile kannte die Zinsentwicklung in den letzten Jahren ja nur die Richtung nach unten. Die Zinswende nach oben ist aber nicht das eigentliche Schockerlebnis, sondern nur die Geschwindigkeit, mit der sie eingetreten ist. Aber langfristig betrachtet sind die Zinsen natürlich immer noch niedrig. Wir sind jetzt in etwa auf dem Niveau von 2013. Und dass jemand zinsbedingt eine Investition zurückstellt, erleben wir im Moment auch nicht.

Und was sagt der Steuerberater als guter Partner der Unternehmen, Herr Klein?

Rüdiger Klein: Wir haben einen gesunden Branchenmix in unserer Mandantschaft, in der im Wesentlichen Zuversicht herrscht. Eine wichtige Eigenschaft, um darüber nachzudenken, wie ich



Bianca Wallerstein ist Geschäftsführerin von Grammer System Oyten, einem produzierenden Betrieb von Automobilkomponenten mit 120 Mitarbeitenden.

Die im Jahr 1880 von Willibald Grammer als Sattlerei in Amberg gegründete Firma Grammer agiert als Konzernmutter im Hintergrund. Sie ist heute ein börsennotiertes Unternehmen, das sich auf die Entwicklung und Herstellung von Komponenten für die Innenausstattung von Pkws, Offroad-Nutzfahrzeugen, Lkws, Bussen und Bahnen spezialisiert hat.

Weltweit sind Tochterunternehmen in 20 Ländern mit mehr als 50 Standorten vertreten.

„Die Energiekrise ist ... auch für uns eine große Herausforderung und die Auswirkungen sind aktuell nicht komplett überschaubar.“

Bianca Wallerstein

mich einer Situation anpassen kann. Natürlich gibt es Branchen, die sich schwer anpassen können. Aber diejenigen, die es können, sollten es auf jeden Fall tun. Rechtzeitig sollte man sich als Firma ein gutes Netzwerk aufbauen, in dem man Abhängigkeiten vermeidet. Das ist etwas Grundsätzliches, das dann in schwierigen Zeiten hilft. Diese Krise kann daher auch neue Gedankengänge anstoßen, und sie führt daher hoffentlich auch zu Verbesserungen in bestimmten Bereichen.



Stephan Hildebrandt ist Direktor Firmenkunden bei der Kreissparkasse Verden.

Als solcher leitet er ein Team aus Mitarbeitenden, das sich bei seiner Bank unter anderem um die Vergabe von Geschäftskrediten kümmert.

Neben dem unternehmerischen Denken, das er für sein eigenes Haus einsetzen muss, kennt sich Hildebrandt damit aus, Potenziale der betreuten Firmen auszuloten und ihnen als Partner für alle Finanzierungsfragen zur Seite zu stehen.

Nachzahlung zu. Und auch auf die Corona-Hilfen fallen ja Steuern an. Vorausschauendes Handeln haben wir also auch in dieser Sache empfohlen.

Was würden Sie sich aktuell besonders wünschen?

Rüdiger Klein: Vereinfachung des Steuerrechts wäre eine gute Idee. Der viel zitierte Bierdeckel ist natürlich völlig unrealistisch und führt zu völlig falschen Vorstellungen. Aber auch wir Steuerberater hätten überhaupt nichts gegen Vereinfachungen des ganzen Systems, denn das Steuerrecht ist derartig komplex, dass für uns immer noch genug zu tun übrig bleiben wird.

Gibt es in Ihrem Unternehmen eigentlich selbst Probleme durch Abhängigkeiten von Lieferketten, Herr Delion?

Martin Delion: Ja, manche Geschäfte haben auch wir nicht in der Hand. Große Einkaufsketten sagen zum Beispiel: Ihr habt nicht pünktlich geliefert, also nehmen wir die Ware nicht mehr jetzt, sondern erst nächstes Jahr ab. Pools aus Asien beispielsweise braucht man im September nicht mehr. Und in so

einem Moment können auch wir kein Geld mehr verdienen.

Und wie sieht es da bei Grammer aus?

Bianca Wallerstein: Wir sind von unseren Lieferketten abhängig, jede Woche gehen bei uns bis zu zehn Container für Seeschiffe raus. Und wir verdienen auch nur, wenn wir ausliefern. Wenn der Kunde seine Fahrzeugproduktion drosselt, benötigt er auch nicht mehr unsere Produkte in der ursprünglich geplanten Menge. In den letzten zwei Jahren haben auch wir dadurch massive Umsatzeinbrüche gehabt. In unserer Branche plant man stets langfristiger: Haben wir neue Aufträge, dann investieren wir immer – in Werkzeuge,

Ist Ihre eigene Kanzlei gut durch die Corona-Krise gekommen?

Rüdiger Klein: Wir selbst waren in unserer Kanzlei schon vor der Krise digital sehr gut aufgestellt. Dadurch konnten wir in kürzester Zeit alle Mitarbeiter ins Homeoffice schicken. Da kam es uns zugute, dass wir diese technischen Voraussetzungen dafür schon vorher geschaffen hatten. Es gibt auch andere Betriebe, die die Digitalisierung erst jetzt für sich entdeckt haben.

Sie hatten sicher viele mit den Corona-Hilfen für Ihre Mandanten zu tun – wie lief das?

Rüdiger Klein: Insgesamt wurde in Deutschland schnell reagiert, auch im europäischen Kontext. Das erste Corona-Hilfspaket sorgte für ein schnelles Abrufen von Geld, was aber auch zu Missbrauch geführt hat. Im zweiten Step wurde dann doch eine fachliche Stelle dazwischengeschaltet, und seitdem dürfte es ganz gut laufen. Wir haben für unsere Mandanten in der Tat viele Corona-Hilfsanträge gestellt. Kompliziert ist das, auch weil sich Regeln dafür schnell ändern. Im Großen und Ganzen, als wir die Grundregeln dann kannten, hat es aber gut funktioniert. Man muss aber vorausschauend einiges einplanen. Wer alle Steuervorauszahlungen coronabedingt auf Null gesetzt hat, auf den kommt jetzt zumeist eine

„Unsere mittelständische Wirtschaft ist sehr regional organisiert und verankert – das ist ein Wettbewerbspfund!“

Stephan Hildebrandt

Maschinen und Anlagen, und zwar sehr intensiv. In den ersten Jahren danach sind die Ergebnisse dann noch nicht positiv, aber das holen wir in den Folgejahren wieder auf. Wir denken in Wellen, was die wirtschaftliche Entwicklung angeht. Denn wir planen immer vorausschauend für die nächsten zehn Jahre.

Aber unabhängig von Corona stehen wir in der Automobilbranche noch vor einer ganz anderen Herausforderung: Nämlich vor der, dass kraftstoffbetriebene Fahrzeuge langfristig keine Zukunft mehr haben.

Wenn der eigentliche Strukturplan laufend von Krisen unterbrochen wird, bleiben dann eigentlich viele Dinge auf der Strecke, die das Unternehmen sich vorgenommen hatte?

Bianca Wallerstein: Es bleibt eigentlich nichts liegen, sondern es kommt immer noch etwas on top. Dazu brauchen Sie auch ein super Team. Mir fällt dabei eine deutliche Belastungssteigerung auf, die der einzelne Mitarbeiter wohl noch viel stärker wahrnehmen dürfte als der Manager, der gewohnt ist, sich den Herausforderungen zu stellen. Für Mitarbeiter, zu deren normalem Arbeitsalltag das nicht gehört, ist es aber eine schwierige Zeit.

Sieht das bei Ihnen ähnlich aus, Herr Delion und Herr Klein?

Martin Delion: Auch unsere Mitarbeiter sind durch Corona an ihre Belastungsgrenze gestoßen, sie stehen seit Tag 1 des Lockdowns unter Strom.

Rüdiger Klein: Die anfallende Arbeit hat sich durch Corona bei uns in der Tat deutlich erhöht. Für die Abgabe von Steuererklärungen haben wir pauschal sechs Monate Verlängerung bekommen, doch das reicht nicht aus, um die hinzugekommene Arbeit zu kompensieren. Aber wir sind ein gutes Team, und es ist mir persönlich wichtig, dass alle auch genügend Zeit haben, ihre Energie wieder aufzutanken und eben auch ihren Urlaub zu nehmen.

Martin Delion: Als Unternehmer muss man gerade jetzt darauf achten, dass Mitarbeitende ihren Urlaub nehmen, oder man kann ihnen auch mehr Urlaub geben, wenn möglich. Kleine zusätzliche Annehmlichkeiten bei der Arbeit zu schaffen ist auch ein Punkt. Da kann man für mehr Mitarbeiterzufriedenheit auch mal kreative Lösungen finden. Außerdem haben wir die Coronaprämie voll ausgezahlt.

Rüdiger Klein: Das haben wir auch getan und konnten darüber hinaus beispielsweise als kleines Dankeschön für die Arbeit in der Krise zusätzliche freie Tage gewähren – das ist sehr gut angekommen.

Martin Delion: Im Übrigen freue ich mich persönlich, dass die Bundesregierung die Freibeträge von 3000 Euro eingeführt hat. Wir werden das als

Arbeitgeber nutzen, um unsere Mitarbeiter nicht in der Krise allein dastehen zu lassen.

Fällt der Umgang mit solchen Krisen jüngeren Mitarbeitenden schwerer?

Bianca Wallerstein:

Diesen Generationsunterschied nehmen wir deutlich wahr! Im Führungsteam, wo wir alle schon etwas älter sind, fangen wir direkt an zu überlegen, was wir tun sollten. Wir fangen an, Dinge in die Hand zu nehmen – das ist einfach die persönliche Einstellung von mir und den Abteilungsleitern. Wir haben Optimismus, nehmen jede Herausforderung an. Die jüngeren Fachkräfte aus der Generation, die ein-



Foto: Jana Carspecken

Rüdiger Klein ist gemeinsam mit seinem Bruder Michael Inhaber der 1972 gegründeten Kanzlei Klein & Partner Steuerberater in Oyten.

Der Steuerberater und Aufsichtsratsvorsitzenden der Volksbank Wümme-Wieste betreut kleine und mittelständische Unternehmen unterschiedlichster Branchen und steht auch Privatpersonen bei der Vertretung ihrer steuerlichen Interessen zur Seite.

Die Kanzlei ist führend in der Digitalisierung und berät ihre Mandanten bei der Implementierung und Nutzung neuer digitaler Möglichkeiten zur vorausschauenden Unternehmenplanung.

„Man sollte sich als Firma rechtzeitig ein gutes Netzwerk aufbauen, um einseitige Abhängigkeiten zu vermeiden.“

Rüdiger Klein



Foto: Jana Carspecken

mal nachrücken wird, haben noch nie eine Krise erlebt. Manche sind noch nicht richtig dazu bereit, den Stress und die Herausforderung in einer Krisensituation anzunehmen. Wir müssen uns heute stark Gedanken darüber machen, wie wir sie motivieren und im Unternehmen halten.

Martin Delion: Mein Team ist sehr jung, das Gros ist Anfang, Mitte 30. Viele haben noch nie eine berufliche Krise miterlebt, diese Mitarbeiter muss man dann mitnehmen. Und eine Nahbarkeit gegenüber den Mitarbeitern ist ebenfalls eine wichtige Sache.

Rüdiger Klein: Gerade jetzt ist das wichtig: die Leute abzuholen, junge Mitarbeiter zu motivieren, auch auf ihre Soft Skills zu achten. Und die Betriebe, die darin stark sind, haben auch einen Vorteil. Teamarbeit, Hilfestellung – darauf legen aber nicht nur jüngere, sondern durchaus auch ältere Mitarbeitende Wert.

„Ein Unternehmer ist von Haus aus Optimist.“

Stephan Hildebrandt

Werden angesichts all solcher Probleme eigentlich die Bemühungen um Nachhaltigkeit in den Unternehmen wieder weiter zurückgeworfen?

Bianca Wallerstein: Das Thema ist in der Automobilindustrie sehr präsent geblieben. Ohne Energiemanagement-System etwa dürften wir gar nicht mehr arbeiten. Für unsere Produkte setzen wir Regranulat, also recyceltes Material ein. Ohne nachhaltig zu arbeiten, würden wir gar keine Aufträge mehr bekommen. Selbst für unsere Aufträge in Südafrika mussten wir beispielsweise nachweisen, dass wir grünen Strom verwenden.

Wir haben in Oytten gerade im Jahr 2020, als Corona noch sehr präsent war, ein Umweltprojekt gestartet, mit dem wir auch im Konzern einen ersten Platz gemacht haben, weil wir eben trotz der Pandemie mit unserem Team Maßnahmen umgesetzt haben, um ‚green‘ zu werden. Insgesamt haben wir da zwar noch viel zu tun, aber das Thema Klimaschutz ist in unserer Branche schon länger sehr präsent.

Stephan Hildebrandt: Verlautbarungen der Europäischen Bankenaufsicht dazu stehen in den Startlöchern. Wir werden künftig Unternehmen auch in Sachen Nachhaltigkeit einschätzen müssen, das wird noch eine spannende Sache. Ob branchenspezifisch oder individueller: Ab dem nächsten Jahr wird so eine Nachhaltigkeitseinschätzung der Banken für Unternehmen kommen. Und das ganz Spannende wird sein, welche Folgen man dann daraus ableitet. Das wird irgendwann zu der Frage führen: Soll ein Unternehmen mit einem ganz schlechten Nachhaltigkeitsscore dann überhaupt noch einen Kredit erhalten oder eventuell zu verteuerten Konditionen? Wird ihm eine Art Strafzins auferlegt? Das alles muss noch feingetunt werden, aber ich sehe da, ehrlich gesagt, schon das nächste bürokratische Monster auf uns zu laufen. Ich gehe davon aus, dass es für das Sustainable Finance auf eine Einzelbewertung aller Unternehmen hinsichtlich ihrer Nachhaltigkeit hinausläuft.

Siegfried Deutsch: Die großen Konzerne haben in der Tat schon sehr früh damit begonnen, sich mit dem Thema Nachhaltigkeit auseinanderzusetzen. Doch demnächst wird das, was Herr Hildebrandt erläutert hat, auch den Kleinsthändler ereilen, für den das Thema vielleicht im Moment noch nicht so präsent ist. Für den einen oder anderen wird das sicherlich herausfordernd, auch weil er die Zeit, die er für solche neuen Prozesse

benötigen wird, nicht unbedingt einplanen konnte.

Eines zumindest ist klar: Die Zahl der Krisen und Herausforderungen wird nicht weniger, weil die Welt immer komplexer und vernetzter wird.

Gibt es ein Patentrezept?

Stephan Hildebrandt: Ein Unternehmer ist von Haus aus Optimist – das ist eine super Grundvoraussetzung. Denn in einer Krise muss man öfter schnelle Entscheidungen treffen und mutig sein. Und in aller Regel kommt etwas Gutes dabei raus, denn die Leute verstehen ja etwas von ihrem Fach.





Lösungen für eine Welt, die in Bewegung ist.

Wir liefern, was zählt.

GRAMMER hat den Anspruch, führender Anbieter von Innenraumlösungen für die Automobilindustrie zu sein. Unsere Produkte setzen Maßstäbe bei Ergonomie, Komfort und Nachhaltigkeit.

- Armlehnen und Mittelkonsolen
- Interieur- und Sitzkomponenten
- Funktionelle Komponenten
- Exzellente Kundenbetreuung

Grammer System GmbH

Industriestr. 31-33
28876 Oyten

grammer.com



Fachkräftemangel: Wo sind sie denn?

Interview: Christina Hartmann und Henrik Bruns

Nach einer Konjunkturumfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertags sehen mehr als 50 Prozent der Unternehmen den Fachkräftemangel als größte Gefahr für ihre Geschäftsentwicklung an¹. Von dem Fachkräftemangel besonders betroffen sind Berufe aus dem Handwerk, der Metall- und Elektroindustrie sowie dem MINT-Bereich. Darüber hinaus gehören auch einige Gesundheitsberufe, wie beispielsweise die Altenpflege, schon sehr lange zu den Engpassberufen und weisen einen flächendeckenden Fachkräfte-

mangel auf². Wie sieht es bei den Unternehmen in Oyten aus? Wir haben mit Firmeninhabern aus der Pflege und dem Handwerk, Arbeitsmarkt-Experten der Bundesagentur für Arbeit und der Handwerkskammer, sowie die Schulleitung der BBS Verden über fehlende Fachkräfte, Nachwuchssorgen und Lösungen gesprochen.



Foto: xxx



Die Bundesagentur für Arbeit hilft arbeitslosen und von Arbeitslosigkeit bedrohten Menschen mit Maßnahmen zur beruflichen Wiedereingliederung und bedarfsgerechter Qualifizierung.

Mit dem EQ-Programm werden Einstiegsqualifikationen gefördert, um (junge) Menschen ausbildungsfähig zu machen. Die Bundesagentur bietet ein Stellenportal und im Arbeitgeberservice werden Arbeitgebern konkrete Vermittlungsvorschläge für mögliche Kandidaten gemacht.

**Christoph Tietje,
Vorsitzender der Geschäftsführung
Agentur für Arbeit Nienburg-Verden**

Foto: Björn Hake

Es gibt einen Mangel an fertig ausgebildeten Fachkräften und aufgrund der demografischen Entwicklung auch einen Mangel an Auszubildenden, also den zukünftigen Fachkräften. Im Juni 2023 gab es im Landkreis Verden noch 444 freie Ausbildungsstellen. Im Jahr 2022 blieb laut Weser-Kurier jede zweite Ausbildungsstelle unbesetzt. Woran liegt das?

Christoph Tietje, Arbeitsagentur: „Dafür gibt es zum einen regionale Gründe, zum anderen aber auch fachlich-inhaltliche Gründe. Auch gibt es bestimmte Berufe, die nicht so gefragt sind. Wir haben im Landkreis zudem eine starke Industrie, die mit dem Handwerk um gute Kräfte wirbt. Oftmals sind die Verdienstmöglichkeiten in der Industrie höher.“

Ante Brekenfeld, Kreishandwerkerschaft: „2019 gab es bundesweit 514.000 Auszubildende im Handwerk, 2020 waren es 465.000. Corona hat wie eine Wirtschaftskrise eingeschlagen. 2020 haben wir 6,6 Prozent weniger Azubis im Handwerk verzeichnet. Bis jetzt haben wir zwar das damalige Level gehalten, aber diese Einschnitte wurden noch nicht wieder aufgeholt. Leider haben wir ein Imageproblem und der Wandel ist ganz langsam, was das Bewusstsein für die Arbeitsbedingungen und Anforderungen betrifft. Wenige wollen im Handwerk tätig sein, dabei schätzen 80-90% der Bevölkerung das Handwerk hoch ein.“

„Bei jungen Leuten sind die Arbeitsbedingungen ein ganz großes Thema.“

Christoph Tietje

Joana Herbst, Altenpension Lueßen: „Alle wollen aufs Gymnasium und studieren. Und wenn man Eltern hört, dann möchten viele für ihre Kinder lieber ein Studium als eine praktische oder handwerkliche Tätigkeit. Diesen Einfluss darf man nicht unterschätzen.“

Ante Brekenfeld: „Ja, aber selbst ein Studium und Handwerk schließen sich nicht aus. Über 125.000 Betriebe in Deutschland sind übernahmefähig, weil die Inhaber auf den Ruhestand zusteuern. Neue Chefs werden gebraucht. Das sind eigentlich gute Voraussetzungen, wenn man sich jetzt für eine Ausbildung im Handwerk entscheidet oder nach einem Studium (zurück) ins Handwerk geht. Aber die Bewerberzahlen gehen eher zurück. Besonders beispielsweise im Metallbau. Wir müssen uns heute also anders auf die Schüler einstellen.“

Stefan Frese, BBS Verden: „Es gibt heute die Tendenz zur Überakademisierung. Es ist aber gar nicht so, dass der Weg über das Gymnasium in jedem Fall der Beste ist. In den Schulen wird sich viel zu spät mit der Berufsbildung beschäftigt. Das müsste schon beim Übergang von der 4. In die 5. Klasse thematisiert werden.“

Die jeweiligen Handwerkskammern bieten kostenfreie Fachkräftebörsen für Betriebe und arbeitssuchende Handwerker. Über Imagekampagnen werben sie für die Ausbildung im Handwerk und unterstützen Betriebe bei der Anerkennung von beruflichen Abschlüssen ausländischer Bewerber.

Ante Brekenfeld,
ehemaliger Geschäftsführer der Kreishandwerkerschaft Verden

Aufgrund der geburtenschwachen Jahrgänge hat sich der Ausbildungsmarkt geändert. Wie erleben Sie die neuen Auszubildenden?

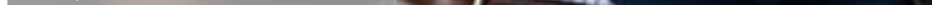
Christoph Tietje: „Bei jungen Leuten sind die Arbeitsbedingungen ein ganz großes Thema. Samstagsarbeit ist da schon schwierig. Wir leben in einer Wohlstandsgesellschaft, es wird so viel vererbt wie nie, so dass oftmals gar nicht die finanzielle Notwendigkeit da ist, schnell in den Beruf zu kommen und eigenes Geld zu verdienen.“

Joana Herbst: „Wir stellen fest, dass die jungen Auszubildende in der Pflege sehr viel krank sind. Aber ich höre das auch aus anderen Branchen. Man mutet sich nicht mehr viel zu.“

„Gerade im Handwerk ist flexibles Arbeiten viel mehr möglich als man denkt.“

Ante Brekenfeld

Foto: Björn Hake



Inwiefern haben Sie in den vergangenen Jahren Ihre Ausbildung verändert, um sich als Ausbildungsbetrieb attraktiv für zukünftige Azubis zu machen?

(in %; Mehrfachantworten möglich)

2022 2023



DIHK-Ausbildungsumfrage 2023



Foto: Björn Hake

Jörg Hustedt,
Geschäftsführer der Harald Hustedt GmbH

1977 als Handwerksbetrieb für Malerarbeiten gegründet, ist die Harald Hustedt GmbH in Oyten heute ein Fachbetrieb mit 160 Mitarbeitern und drei Niederlassungen für den gesamten Innenausbau und die Innendekoration sowie Spezialabteilungen zur Beseitigung von Brand- und Wasserschäden und Gefahrstoffen.

Jörg Hustedt: „Wir testen gerade neue Arbeitszeitmodelle. So versuchen wir, im Betrieb unseren Mitarbeitern jeden zweiten Freitag im Monat frei zu geben. Schwierig wird es da manchmal mit den Beschränkungen durch die Arbeitsschutzgesetze. Auch ist die physische Belastbarkeit bei jüngeren Leuten ist nicht besonders hoch. Als ein Hemmnis für die Ausbildung sehe ich außerdem den schwachen ÖPNV an. Da ist der Weg von der Bushaltestelle zum Betrieb schon weit und viele unserer Azubis sind jung und haben noch keinen Führerschein.“

Stefan Frese: „Betriebe, insbesondere Handwerksbetriebe, haben noch Entwicklungsbedarf, um ihre Arbeitsplätze attraktiver zu gestalten. Das betrifft zum Beispiel das Arbeiten in einem Betrieb im Ausland während der Ausbildung. Wir haben gerade zwei Pflegeschülerinnen, die zurzeit berufliche Erfahrungen in Athen sammeln.“

Ante Brekenfeld: „Im Rahmen des Programms „Erasmus +“, in das EU-weit 27 Milliarden Euro fließen, können wir Auszubildenden solche Auslandsaufenthalte ermöglichen. Doch diese Beweglichkeit wird zu wenig genutzt.“

Stefan Frese: „Das ist alles eine Haltungsfrage. In der Schülerschaft hat sich etwas verändert: Alles ist heute on demand, Bedürfnisse werden sofort befriedigt, alles steht jederzeit zur Verfügung. Die Ausbildung kommt schon irgendwie zu mir, denken wohl viele. Und dann merkt man vielleicht erst zu spät, dass man sich doch kümmern muss.“

Wie kann man die betriebliche Ausbildung für junge Leute attraktiver gestalten?

„Es gibt heute die Tendenz zur Überakademisierung. Es ist aber gar nicht so, dass der Weg über das Gymnasium in jedem Fall der Beste ist.“

Stefan Frese

Ante Brekenfeld: „Was vielen vielleicht gar nicht so bewusst ist: Gerade im Handwerk ist flexibles Arbeiten viel mehr möglich als man denkt. Termine bei Kunden können zum Beispiel ganz individuell abgestimmt werden.“

Stefan Frese: „Ja, viele Betriebe denken nur an sich und stellen die Azubis für solche Aufenthalte nicht frei. Die Bereitschaft zu mehr Mobilität muss noch in den Köpfen der Schülerschaft, Lehrer und Eltern ankommen. Damit gehören die Sprachförderung und ggf. sogar ein Dolmetscher zu dem Programm und werden bezahlt. Unsere Schule hat den Antrag als akkreditierte Erasmus Schule eingereicht, aber ich gebe zu, dass von unseren 175 Lehrkräften dort nicht alle das mit gleicher Priorität betrachten.“

Der Landkreis Verden hat eine Fachkräfteoffensive ins Leben gerufen, die sich als Schnittstelle zwischen potenziellen Azubis und den Unternehmen darstellt. Es gibt Ausbildungsbörsen an den verschiedenen Schulen, Ausbildungsmagazine, unendliche viele Informationen der verschiedensten Träger im Internet und Youtube-Filme – was hilft aus Ihrer Sicht, junge Menschen in die Ausbildung zu bringen?

Stefan Frese: „Die Informationsmöglichkeiten sind heute unbegrenzt, aber ihre Nutzung ist sehr begrenzt. Das Erleben des Berufs findet doch über



Joana Herbst, Geschäftsführerin und Pflegedienstleiterin der Lueßen's Privat-Altenpension GmbH in Oyten

Die Pension bietet 65 Pflegeplätze, davon 32 in Wohngruppen für desorientierte Menschen. Als Arbeitgeber bietet Lueßen's 69 Arbeitsplätze im Bereich der Pflege, Hauswirtschaft und (Kinder-)Betreuung.

Foto: Björn Hake

Praktika statt. Wir setzen jetzt unser Projekt BFS Dual (Berufsfachschule dual) in den Bereichen Wirtschaft, Technik und Metall um. Da werden den Schülern und Schülerinnen mehr Praxis, mehr Beratung in und mit den Betrieben geboten, damit man den passgenauen Beruf und Betrieb findet. Während der Corona-Zeit war das kaum möglich.“

Christoph Tietje: „Wir müssen versuchen, mehr an die Eltern heranzukommen. Zum Beispiel über Schulelternabende zum Thema Ausbildung, über Netzwerke, um Schüler und Schülerinnen mit ihren Eltern in die Beratung zu bekommen. Rein digital funktioniert das nicht.“

Jörg Hustedt: „Die Imagewerbung auf der BBS-Ausbildungsbörse muss auf jeden Fall weitergemacht werden. Das Handwerk muss bekannt bleiben.“

Joana Herbst: „Wichtig ist natürlich auch, wo man sich auf der Messe platzieren kann und dass man mit seiner Branche nicht allein dasteht. Gerade der Pflegebereich ist in Oyten ein starker Arbeitgeber. Das muss man zeigen.“

Ante Brekenfeld: „Diese regionalen Messen sind immer mit viel Aufwand für die Betriebe verbunden. Die Messe kann auch nur ein Startschuss sein, damit das Thema Ausbildung in die Köpfe der Leute kommt.“

Umschulungen: 2. Chance für Fachkräfte

Späte Fachkräfte, also Umschulungen nach der Familienphase oder als zweite Ausbildung – welche Berufe werden erst später entdeckt und kann damit gezielt der Fachkräftemangel in bestimmten Branchen bekämpft werden?

Joana Herbst: „Wir haben inzwischen Pflegeschüler, die aus ganz anderen Berufen kommen, sich umorientieren und oft schon über 40 Jahre alt sind. Die bringen noch eine ganz andere Mentalität und Belastbarkeit mit und bleiben eher bei dem Beruf.“

Stefan Frese: „Bei der Entwicklung von Fachkräften ist es der entscheidende Punkt, dass auf deren Lebensumstände eingegangen wird. Auch in den Erzieher-Berufen sind Auszubildenden oftmals älter, haben z.T. schon Familie. Deshalb fangen wir bei der Fachschule für Erzieherinnen und Erzieher an, diese in Teilzeit durchzuführen, um die berufliche Qualifizierung mit der Familienarbeit zusammen zu bringen.“

„Der Pflegebereich ist in Oyten ein starker Arbeitgeber. Das muss man zeigen.“

Joana Herbst

Stefan Frese, Schulleiter der BBS Verden.

Mit einem breiten schulischen Angebot von der Berufsschule für über 40 verschiedene Ausbildungsberufe aus 11 Berufsfeldern, beruflichem Gymnasium mit vier Fachrichtungen, Fachoberschulen für Gestaltung, Wirtschaft und Technik, schulische Berufsfachschule, berufsqualifizierende Berufsfachschule im Bereich Pflege und Sozialpädagogik, Fachschule und Berufseinstiegsschule, Sprach- und Integrationsklassen ist die BBS mit ca. 170 Lehrkräften und über 3.000 Schülern die größte Bildungseinrichtung im Landkreis Verden.

Die Ausbildungsplatzbörse mit Messeständen der Unternehmen, Führungen und Vorträgen ist seit 2004 ein wichtiger Bestandteil für junge Menschen, um ihren Beruf zu finden.

Wie hält man Fachkräfte im Betrieb und als Arbeitskräfte bis zur Rente?

Joana Herbst: „Viel Personal vorzuhalten ist in der Pflege wichtig. Wir selbst sind personell sehr gut ausgestattet und haben auch eine gute Nachfrage von Pflegekräften. Bei körperlich schweren Arbeiten unterstützt man sich in unserem Team gegenseitig. Es gibt auch immer mehr Hilfsmittel. So vermeiden wir Überlastungen.“

Jörg Hustedt: „Wenn bei Aufträgen schwer gehoben werden muss, stellen wir den Älteren auch immer eine junge Kraft zur Seite. Was wir bei unseren Mitarbeitern beobachten: Fortbildungen werden scheinbar immer sehr gewünscht – aber wenn so ein Termin dann kommt, wird er nur von Wenigen wahrgenommen.“



Foto: Björn Hake

Handwerksbetriebe wurden gefragt:



Joana Herbst: „Bei uns ist auch kein echtes Interesse an Fortbildungen da. Und: Natürlich ist es nicht schön, wenn man zum Beispiel auch zu Weihnachten arbeiten muss. Aber dafür hat man an anderen Tagen frei. Auch die Bezahlung ist nicht schlecht. Es wird leider eher gejammert als zu sagen „ich habe einen guten Arbeitsplatz“. Aber natürlich fehlen in der Pflege Fachkräfte.“

Christoph Tietje: „Das Kurzarbeitergeld war während der Pandemie ein gutes Instrument, um Fachkräfte zu halten. Aber es wurde während der ersten Pandemiejahre nicht neu eingestellt. Nun aber wollen wieder alle einstellen. Deshalb haben wir jetzt einen besonderen Nachholbedarf.“

Jörg Hustedt: „Wir als Arbeitgeber müssen bereit sein, die Arbeitszeiten anzupassen. Mir ist es lieber, eine Fachkraft zu haben, die eine halbe Woche arbeitet als gar keine.“

Christoph Tietje: „Den Menschen wird es immer wichtiger, dass sich die Arbeit an das Lebensumfeld anpassen lässt. Auf der Website der Bundesagentur findet man z.B. viele Informationen, Online-Veranstaltungen, Seminare und Vorträge zu dem Thema der Vereinbarkeit von Beruf und Familie. Auch bei Fortbildungen unterstützt die Bundesagentur finanziell.“
schäftigung (ohne Kurzarbeit)

Arbeits- und Fachkräftemangel trotz Arbeitslosigkeit? Es mangelt an der (Aus-)Bildung

Die Arbeitsmarktzahlen im Berichtsmonat August 2023 für den Landkreis Verden zeigen, dass es rein rechnerisch genug Arbeitnehmer gäbe: 1.465 gemeldete Arbeitsstellen, 3.073 Arbeitslose, davon 1.287 Arbeitslose SGB III und 1.786 Arbeitslose SGB II, 3.976 Unterbeschäftigung (ohne Kurzarbeit)

In einer Studie der Bundesagentur für Arbeit aus dem August 2022 wurde untersucht, warum die offenen gemeldeten Stellen nicht mit den gemeldeten Arbeitslosen besetzt werden können. Hier die wichtigsten Fakten: Das größte Hemmnis ist eine fehlende Qualifikation der

Bundesagentur kommen knapp die Hälfte der Arbeitslosen im SGB II auf mindestens zwei vermittlungshemmende Merkmale. Der Verband der bayrischen Wirtschaft stellt fest: mit jedem Hemmnis halbieren sich die Chancen auf einen Arbeitsplatz (vbw-bayern).

Nach einer Analyse der Wirtschaftswoche tragen eine ungleiche Verteilung von Auszubildenden und Absolventen - es studieren so viele wie nie zuvor, der demografische Wandel und ein steigender Anteil der Schulabgänger ohne Abschluss und Arbeit von mittlerweile 9,4% der 18-24 Jährigen dazu bei, dass sich der Fachkräft-

- **Es gibt keinen allgemeinen Arbeits- und Fachkräftemangel**
- **Fachkräftemangel gibt es „in einer zunehmenden Zahl von Regionen und Berufsfeldern“.**
Das Institut der deutschen Wirtschaft (IW) schätzt, dass mittlerweile 44% aller Branchen betroffen sind.
- **Es werden qualifizierte Fachkräfte gesucht (1:1 Anzahl Suchende zu Anzahl offener Stellen)**
- **Es werden nur wenige Helfer gesucht (6:1 Anzahl Suchende zu Anzahl offener Stellen)**
- **Aber: +50% der arbeitslosen Menschen in Deutschland haben keine Qualifikation**
- **Wer kurze Zeit arbeitslos ist (SGB III Empfänger), der findet schnell wieder eine Beschäftigung**
- **Wer in der Grundsicherung (SGB II) ist, hat es deutlich schwerer**

Arbeitssuchenden. Während Arbeitslose im ersten Arbeitsmarkt schnell wieder eine Stelle finden, rund 2 Mio. in 2022, so verändert sich für Grundsicherungsempfänger in ihrer beruflichen Situation kaum etwas. Laut der

temangel verschärft. Betriebliche Gründe wie eine zu geringe Bezahlung bei zu hoher Arbeitsbelastung sorgen dafür, dass Fachkräfte aus bestimmten Branchen in andere Berufe, Betriebe oder Gebiete abwandern.

Wir danken der Firma DOYMA und der Geschäftsführerin Kerstin Ihlenfeldt-Wulfes für die Betriebsführung, das gemeinsame Essen und die Räumlichkeiten, in denen das Interview stattfinden konnte.



Quellen: Studie der Bundesagentur für Arbeit, Statistik/Arbeitsmarktberichterstattung, August 2022 / www.wiwo.de/politik/deutschland/fachkraeftemangel-in-deutschland-wenn-unternehmen-das-personal-ausgeht-ein-ueberblick-zum-fachkraeftemangel/28936056.html / www.vbw-bayern.de/Redaktion/Frei-zugaengliche-Medien/Abteilungen-GS/Sozialpolitik/2018/Downloads/Endversion-Positionspapier-Langzeitarbeitslosigkeit.pdf

Dann eben die beste Lösung.

Das Leben steckt voller Chancen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie sie auch in schwierigen Zeiten sehen können – mit unserer Beratung.



Sie wollen beruflich wieder einsteigen oder neue Wege einschlagen? Sie stehen im Berufsleben und suchen nach neuen Perspektiven? Wir beraten Sie zu Ihren Möglichkeiten. Entweder online oder direkt vor Ort.



bringt weiter.

**„Sei Du selbst die Veränderung,
die Du Dir wünschst für diese Welt.“**

Mahatma Gandhi



Zwei Generationen Familie Lueßen und Familie Herbst mit Hund Oscar



Lueßen's - immer ein bisschen anders

Wir pflegen, wie wir selbst einmal gepflegt werden möchten

In Lueßen's Privat-Altenpension finden 65 alte und pflegebedürftige Menschen ein Zuhause, in dem sie sich wohl fühlen, darunter auch vier Wohngemeinschaften für Menschen mit Demenz. Um den Bewohnenden einen schönen Lebensabend zu bereiten, beschäftigen Lueßen's inzwischen 75 Mitarbeitende in der Pflege, der Hauswirtschaft, der Küche und der Kinderbetreuung.

Joana Herbst leitet das Haus in dritter Generation und bietet, unter Berücksichtigung aller Professionalität, einen Arbeitsplatz in familiärer Atmosphäre. Um als Arbeitgeber attraktiv zu sein, wurden in den letzten 50 Jahren verschiedenste Konzepte entwickelt, die nicht nur das Wohl der Bewohnenden sicherstellen, sondern auch im besonderen Maße die Zufriedenheit und Gesundheit der Mitarbeitenden.

Als Ausbildungsbetrieb in den Bereichen Pflege, Hauswirtschaft und Kindertagespflege hat sich Lueßen's Privat-Altenpension im Landkreis Verden einen guten Namen gemacht.

Geschäftsführer: Joana Herbst und Margret Lueßen

Gegründet: 1971 | Mitarbeiter: 75

Kernkompetenzen: Alten- und Pflegeheim in der vollstationären Langzeitpflege, Pflege von Menschen mit Demenz



**Lueßen's Privat-Altenpension GmbH | 28876 Oyten
Sagehorner Dorfstr. 83-85 | Telefon: 04207 13 78
www.luessens.de | herbst@luessens.de**



Wo Mitarbeiter zu Freunden werden

Ausgezeichneter Arbeitgeber

Manche machen manches besser - und das gilt bei Elektro Bach schon seit 50 Jahren. Als Martina Hegmann mit Unterstützung ihres Mannes Frank die Firma des Vaters 2012 übernahm, hatte sie nach Jahren in der Industrie bei einem Großkonzern eine klare Vorstellung davon, worauf es in einem Unternehmen ankommt. Deshalb steht die Wertschätzung für die Mitarbeiter und ein vertrauensvolles, freundliches Miteinander bei Elektro Bach an erster Stelle. Persönliche Aufmerksamkeiten, gemeinsame Unternehmungen oder auch die Rücksichtnahme auf besondere Umstände stärken die Verbundenheit zum Betrieb.

Das Arbeitgebersiegel „Ausgezeichneter Arbeitgeber Elektro“ von TECSELECT ist damit „eine tolle Bestätigung, dass vieles im Betrieb richtig gut läuft“, freuen sich Martina und Frank Hegmann. Ihnen ist es wichtig, „dass der Karren läuft, gleichgültig, wer ihn zieht.“

Bei Elektro Bach sehen sich viele Mitarbeiter nicht nur als Kollegen, sondern auch als Freunde und so kommt es, dass der älteste Mitarbeiter das Unternehmen schon seit 46 Jahren begleitet.

Von dem guten Betriebsklima und effizienter Arbeitsorganisation profitieren auch die Kunden. Ob Unternehmen oder Privatleute, Arbeiten in Neu- oder Altbauten, die erfahrenen Elektriker von Elektro Bach kümmern sich um die Installation von Elektro-, TV-, Telefon- und Internetleitungen, beraten bei

der Auswahl geeigneter Lichtquellen und Leuchten, kennen sich bestens in der Sicherheitstechnik zum Einbruchsschutz aus und bauen komplexe Schaltanlagen in Industrie- und Gewerbeimmobilien ein. Ein Kundendienst mit Wartung und Reparaturservice rundet das Angebot ab.

Ihre Erfahrungen geben die Meister und Gesellen gerne an den Nachwuchs weiter. Der Betrieb bildet kontinuierlich aus und setzt auf stetige Weiterbildung.

Auch bei Familie Hegmann sind die Weichen für die Zukunft gestellt. Mit Kevin Hegmann steht die dritte Generationin den Startlöchern, um in guter Tradition bestes Handwerk mit Freunden fortzuführen.

Geschäftsführer: Martina und Frank Hegmann

Gegründet: 1973 | Mitarbeiter: 15

Kernkompetenzen: Elektroinstallation, Licht und Leuchten, Daten- und Netzwerktechnik, Sicherheitstechnik, Schaltanlagenbau



Elektro Bach e.K. | 28876 Oyten
Egypten 21a | Telefon: 04205 / 3173-0
www.bach-elektro.de



Die Geschäftsführer Martin Delion, Elke Delion

Die richtige Adresse für komplette Lager- und Logistiklösungen

In der Welt unterwegs und

Damit der Sesam auf dem Burger Bun einer bekannten internationalen Fast Food Kette rechtzeitig von den Bauern aus Guatemala bei den Großbäckereien in Deutschland ankommt, bedarf es einer ausgeklügelten Logistikplanung und einem zeitgenauen Zusammenspiel verschiedener Akteure. Gleiches gilt für internationale Spezialitäten aus Asien, Tiernahrung, Baumwoll- und Polyesterfaser oder Fairtrade-Rohkaffee. Für eine weltweit nahtlose Lieferkette braucht es Kontakte und Know-How. Die Spedition Heinrich Hoppe hat beides. Sie entwickelt Gesamtlogistikkonzepte aus See- und Luftfracht, Landtransporte und ihren eigenen Lagerkapazitäten.

Martin Delion ist in seinen Dreißigern, Geschäftsführer und in vierter Generation der Kopf des Familienunternehmens Heinrich Hoppe. Dass die Spedition heute breiter aufgestellt ist als in ihrer fast hundertjährigen Unternehmensgeschichte, ist sein Verdienst. Sein Urgroßvater – Heinrich

Hoppe – gründete die Firma 1925 als Fuhrunternehmen. Mit Pferd und Wagen lieferte er Waren im heimischen Raum. Unter der Agide von Martin Delions Großvater, Heinrich Hoppe junior, expandierte das Unternehmen. Sein Onkel und seine Mutter Elke Delion, geborene Hoppe, führten die Spedition durch die Jahrzehnte bis Martin Delion 2012 Prokura erhielt und schließlich 2017 in die Geschäftsleitung eintrat. Fachwissen, ein gutes Gespür fürs Geschäft, eine veränderte Marktlage und ein guter Führungsstil belegen seinen Erfolg: Im Jahr 2017 zählte das Unternehmen 25 Mitarbeiter/innen – heute sind es 95.

„Unser Team besteht aus Freunden und Familie – vor allem aber aus fachkundigen Expert/innen. Meine Mutter hat in der Führung die richtigen Weichen gestellt und bildete mit unserem Prokuristen ein richtiges Dream-Team. Darauf konnte und kann ich aufbauen“, sagt Martin Delion. Er hält Kontakte weltweit. Hongkong, Guatemala – sein Netzwerk



in Oyten zu Hause

von Partner/innen umspannt den gesamten Globus. Sein Steckenpferd sind die See- und Luftfracht. Mit den bereits gut laufenden europaweiten Landtransporten und den ausgebauten Lagerkapazitäten, kann die Spedition weltweite Logistikkonzepte entwickeln. Hinzukommen Serviceleistungen wie die Zollabwicklung oder die Dokumentenerstellung. 50 Prozent der zu liefernden Waren sind Lebensmittel. Dafür hat die Spedition Heinrich Hoppe 20.000 Quadratmeter eigene Lagerflächen – zertifiziert nach ÖKO 039, um auch Bio-Produkte in Empfang nehmen und lagern zu dürfen. Sie arbeiten nach dem International Featured Standard, ihr Fuhrpark umfasst 40 eigene LKW. Und: Sie sind angekommen. In Oyten. Nach über 90 Jahren in Achim verlegten sie ihren Hauptsitz 2020 nach Oyten. Heute wird auf insgesamt 45.000 Quadratmetern und an fünf Standorten dafür gesorgt, dass Container Thunfisch-Dosen aus Papua-Neuguinea nach Europa kommen und deutsche Kartoffelstärke Brasilien erreicht.

Geschäftsführer: Martin und Elke Delion | Gegründet:
1925 Mitarbeiter: 95 | Kernkompetenzen: weltweite
Logistiklösungen und Warentransport über Land, Luft und
See, Lager und Just-in-time Lieferungen

HEINRICH HOPPE
INTERNATIONALE SPEDITION & LOGISTIK

Heinrich Hoppe GmbH Spedition & Logistik | 28876 Oyten
An der Autobahn 62 | Telefon: 04207 697760
www.spedition-hoppe.de



Meisterhaftes Handwerk auf der Baustelle

Der beste Ort der Welt

Der beste Ort der Welt ist für den Zimmerer und Dachdeckermeister Philip Warnke definitiv die Baustelle! Deshalb lässt er es sich auch nicht nehmen, von Montag bis Donnerstag selbst unterwegs zu sein, um als Meister sein Team zu unterstützen und so manche kniffligen Fragen und Entscheidungen auf den Baustellen direkt, kompetent und schnell zu lösen. Damit kann er seinen Kunden einen unschätzbaren Mehrwert bieten und Zeitverzögerungen vermeiden.

2017 wurde die Warnke Holzbau GmbH von Philip Warnke gegründet. Der Meisterbetrieb für das Zimmerer- und Dachdeckerhandwerk ist ein junger Betrieb mit doch einer längeren Tradition, war doch schon sein Vater in dem Gewerk als Selbständiger aktiv.

Die zehn gewerblichen Mitarbeiter arbeiten hochmotiviert in einer 4-Tage-Woche. Das verlängerte Wochenende wissen die jungen Auszubildenden und Gesellen durchaus zu schätzen, ermöglicht es doch eine gute Work-Life-Balance.

Auf die Ausbildung von Fachkräften legt Philip Warnke großen Wert und noch mehr auf die Qualität der Lehre. Zur Zeit erlernen vier junge Menschen das Handwerk der Dachdeckerie und Zimmerei. Frühere Auszubildende haben mit

Bestleistungen bestanden. Philip selbst schloss sowohl seine Ausbildung als Innungsbester ab, so wie den Dachdeckermeisterkurs als Jahrgangsbester.

Ob moderne Aufstockungen und Anbauten über Carports, Dachdämmung, Klempnerarbeiten, Dachfenster oder Holzelemente für den Garten, die Kunden der Warnke Holzbau GmbH können darauf vertrauen, vom Kostenvoranschlag bis zur Fertigstellung fachgerecht und verlässlich meisterlich betreut zu werden.

Geschäftsführer: Philip Warnke

Gegründet: 2017 | Mitarbeiter: 13

Kernkompetenzen: Energetische Sanierung, Holzrahmenbau, Dachkonstruktionen, Carports- und Terrassendächer

Warnke Holzbau GmbH

Warnke Holzbau GmbH | 28876 Oyten
Zur Tiefen Wiese 1 | Telefon: 04207 4260
www.warnke-holzbau.de



Elektromeister Frank Wiesenmüller



Für Sie auf Draht

„Bei mir kommt kein anderer ins Haus“ - eine bessere Kundenbewertung kann man sich kaum wünschen und der Elektromeister Frank Wiesenmüller freut sich über die Wertschätzung seiner Arbeit. Echtes Handwerk, eine fachliche Kompetenz und eine jahrzehntelange Erfahrung machen sich für seine Kunden bezahlt.

Geht nicht, gibt's nicht - im Bereich rund um alle Elektroinstallationen in Haus und Garten bei Neubauten, Modernisierungen und Sanierungen oder Beleuchtungsanlagen ist Frank Wiesenmüller für seine Kunden „ständig auf Draht“ und schreckt selbst vor riesigen Luxus-Kronleuchtern nicht zurück.

Gleichgültig, ob für Gewerbekunden oder Privathaushalte - wenn der Strom ausfällt, ist Frank Wiesenmüller der Richtige, der jede Fehlerquelle bei Kurzschlüssen entdeckt und für jede Anforderung eine sichere Verbindung findet. Kundenservice wie er sein soll - bei Frank Wiesenmüller eine Selbstverständlichkeit.

Geschäftsführer: Frank Wiesenmüller | Gegründet: 1995
Kernkompetenzen: Elektroinstallationen, Beleuchtungen



Wiesenmüller Elektrotechnik | 28876 Oyten
Marie-Curie Straße 4 | Telefon: 04207 26 66
www.wiesenmueller-elektrotechnik.de



Detlef Barnstedt

Die Spezialisten für Zäune & Tore

Gärten und Terrassen sind private Oasen für entspannte und gemütliche Momente. Das Zaunteam bietet eine große Palette an klassischen Zäunen aber auch individuellen Lifestyle Zaunsystemen, die Outdoor-Lieblingsplätze vor neugierigen Blicken und ungebetenen Gästen schützen. Dazu bietet das Zaunteam Weser-Wümme alles rund um Zaun und Tor.

Mit über 15 Jahren Erfahrung und Qualitätsarbeit steht das Zaunteam Weser-Wümme für jedes Zaunprojekt gerne zur Seite. Das Team um Detlef Barnstedt bietet alles rund um Zaun- und Torsysteme, von der Beratung bis zur Montage.

Wer sich vollumfassend über Zäune, Tore und Sichtschutz informieren will, der findet bei Zaunteam die größte Auswahl auf dem Markt. Mit über 500 verschiedenen Varianten vom klassischen Drahtgeflecht bis zum besonderen Blickfang im Garten oder dem Solarstrom produzierenden Sichtschutzzaun, wird jeder Wunsch erfüllt. In der Zaunausstellung in Oyten erhält jeder Besucher einen ersten Eindruck zur Vielfalt des Angebotes. Und wenn es um die öffentlichen Hand, Werka-reale oder auch die Tierhaltung geht, steht das Team mit Know-how und passendem Werkzeug, wie unter anderem dem Ramm- und Erdbohrservice zur Verfügung.

Geschäftsführer: Detlef Barnstedt | Eröffnet: 2006
Mitarbeiter: 9 | Kernkompetenzen: Beratung, Standardzaunsysteme, Maßanfertigungen und Montage von Zaun- und Torsystemen für Privatkunden, Industrie und Landwirtschaft



Zaunteam Weser-Wümme | 28876 Oyten
Marie-Curie Straße 6 | Telefon: 04207 90 99 500
www.zaunteam.de



Richtig stark: Vertriebsleiter Markus Otten

Mit Manitou hoch hinaus

MC Nord West ist exklusiver Vertragspartner mit Auszeichnung ★★★★★



Als fester Bestandteil der Firmengruppe Bruns ist MC Nord West seit 2019 ein erfolgreicher Händler und Servicepartner für Spezialfahrzeuge und steuert von Oytten aus die elf Standorte im gesamten norddeutschen Raum. Mit der Übernahme der Vertriebsrechte der Firma Rebo begann eine Vertragspartnerschaft mit Manitou, dem weltweit ältesten Hersteller für geländegängige Gabelstapler, die sich für beide Seiten als großer Glücksfall herausstellte.

Innerhalb weniger Jahre entwickelte sich MC Nord West zu einem der Top Ten Händler von Manitou und erhielt die Manitouauszeichnung zum 4 Sterne Händler in Deutschland. „Hoch hinaus“ entwickelt sich nicht nur das Unternehmen, das anstrebt, Deutschlands Nummer 1 für Manitou Produkte zu werden, „hoch hinaus“ arbeiten auch die als Neu- und Gebrauchtmaschinen erhältlichen Teleskopler, Gelände- und Frontstapler, Arbeitsbühnen und Hoflader, die schweres Stück- und Schüttgut oder Arbeitskräfte in ungeahnte Höhen befördern.

Zum Einsatz kommen die Maschinen in der Land- und Bauwirtschaft, in der Industrie oder zur ganz speziellen Verwendung wie der Ausrüstung des Hafens in Bremerhaven oder bei der Bergung eines auf Grund gelaufenen Schiffes. Die Manitou Maschinen eignen sich perfekt für unebenes Außengelände wie auch für Produktions- und Lagerhallen. Da zählen das Volkswagenwerk in Emden oder die Rheinmetall-Gruppen zum festen Kundenstamm.

An allen Standorten werden neben dem Kauf von Neu- und Gebrauchtmaschinen auch Service und die Ersatzteilversorgung angeboten. Vor der vollständigen



Der Profi in der Werkstatt: Werkstattleiter Gerd Wiltfang

Übergabe an den Endkunden kümmert sich MC Nord West um die Erstinspektion und Qualitätskontrolle. Professionelle Fahreinweisungen, Bedienerschulungen und zertifizierte Führerscheine für die einzelnen Spezialfahrzeuge gehören dazu, um den Kunden einen sicheren und effizienten Einsatz vor Ort zu ermöglichen. Die geschulten Manitou Spezialisten nehmen auch checkheftgeprüfte Wartungen vor und um UVV Prüfungen wird sich bei MC Nord West genauso zuverlässig und kompetent gekümmert, wie für jegliche Reparaturen, entweder beim Kunden vor Ort oder bei größeren Reparaturen in einer der elf Servicestellen.

Die Niederlassung in Oyten besteht aus einem jungen Team von drei Manitou Serviceexperten. Ergänzt wird das Team von zwei Bürokräften und zwei Vertriebsmitarbeitern. Regelmäßige Fortbildungen halten den Wissensstand up-to-date. Als ausgebildete Fachkraft für Land- und Baumaschinenmechanik kann man gerne in das motivierte, freundliche und technisch versierte Team einsteigen und erhält einen der Servicewagen, welcher mit Spezialwerkzeug ausgerüstet ist und so als mobile Werkstatt fungiert.

Geschäftsführer: Alexander Bruns, Walter Bruns
Gegründet: 2019 | Mitarbeiter: 7
Kernkompetenzen: Verkauf, Reparatur, Wartung und Instandhaltung, Schulungen, UVV Prüfungen von Teleskopladern und Arbeitsbühnen aller Marken.



**MC Nord West GmbH | Lübkeermannstraße 27
28876 Oyten | 04207 987620 | www.mcnw.de**



Am Anfang stand die Liebe zur Natur

Henning Cordes wollte schon seit Kindertagen Gärtner werden und startete mit einer Ausbildung als Zierpflanzengärtner, vielen Wanderjahren in diversen Unternehmen rund um die Welt, besuchte die Meister- und Wirtschaftsschule, bildete sich laufend fort bis hin zum Bewässerungstechniker und Elektrofachkraft BGV. Von Oyten aus verwirklicht er mit Flora Botanika grüne Lebens- träume im norddeutschen Raum.

Für Leon Knobelsdorf begann alles mit einem Schulpraktikum bei Flora Botanika, welches seine Leidenschaft für die grüne Branche weckte. Nach Lehrjahren bei Henning Cordes mit Abschluss als Garten- und Landschaftsbauer und Bewässerungstechniker, folgte die Selbständigkeit mit der Gründung der Fachfirma Aqua Botanika.

Die Schwerpunkte beider Unternehmen liegen im Bau von Design- und Wellness-Gärten, der Installation von vollautomatischen Bewässerungsanlagen für Haus-, Park- und Reitanlagen, der Installation von Beleuchtungsanlagen, der Bau von Teich-, Wasser- und Poolanlagen sowie der Büro- und Innenraumbegrünung.

Das vielfältige Angebot der beiden Oytener Unternehmen lässt keine Wünsche offen. Als Mitglied des Fachverbandes Garten-Landschaft- und Sportplatzbau gilt das Signum als Erkennungszeichen eines qualifizierten Fachunternehmens.

Geschäftsführer: Henning Cordes
Gegründet: 1995 | Kernkompetenzen: Gartengestaltung, Gartentechnik, Teichbau, Gartenbeleuchtung

Geschäftsführer: Leon Knobelsdorf
Gegründet: 2022 | Kernkompetenzen: Bewässerungsanlagen, Bewässerungstechnik



Flora-Botanika | Aqua-Botanika | 28876 Oyten-Bassen
Sonnenblumenweg 1 | Telefon: 0 42 07 - 66 96 293
www.flora-botanika.de | www.aqua-botanika.de



Erdbeer-Glück, Tannengrün und Eier

Der Erdbeerhof Bruns ist ein familiengeführter Landwirtschaftsbetrieb in Bassen, der sich auf den Anbau und Verkauf von Erdbeeren, Him- und Johannisbeeren spezialisiert hat. Verschiedene Obst- und Gemüsesorten, Kartoffeln, Honig, selbstgemachte Marmeladen, Eier und Geflügelfleisch von den eigenen Hühnern werden ebenso lokal produziert und am Erdbeerfeld „Zur Wiemark“ oder im Hofladen in der Dohmstraße 80B verkauft. Die Selbstpflücker, die während der Saison zu günstigen Preisen auf dem Erdbeerfeld ihren Eigenbedarf decken können, machen das Kerngeschäft des Betriebes aus. Desweiteren werden Getreide für die Vermarktung und Mais als Futter für Milchvieh und Substrat für Biogasanlagen angebaut. Hofinhaber Reiner Bruns führt den Betrieb seit 1986 und bewirtschaftet 35 ha Anbaufläche. Als Familienbetrieb mit langer Tradition leistet der Erdbeerhof Bruns, einen wesentlichen Beitrag zur gesunden Ernährung mit regionalen Lebensmitteln.

Geschäftsführer: Reiner Bruns

Gegründet: Erdbeeren seit 1998 | Kernkompetenzen: Anbau und Vermarktung von Erdbeeren und anderen landwirtschaftlichen Produkten

Erdbeerhof Bruns

Erdbeerhof Bruns | 28876 Oyten
Zur Wiemark / Ecke L 168 | Telefon: 0172-5157201
www.erdbeerhof-bruns.business.site

Über das ganze Jahr sind Carsten Mattfeld und sein Team mit der Planung, dem Anbau, der Pflege und der Ernte von Weihnachtsbäumen beschäftigt. Auf 6,5 ha Ackerfläche bauen sie Nordmantannen, Edeltannen und Rotfichten an. Jungpflanzen werden von den Baumschulen Priebe und Pein bezogen. Saisonbeginn ist das zweite Novemberwochenende mit dem Verkauf von Tannengrün. Ab dem ersten Advent werden die ersten Bäume geschlagen. An den Adventswochenenden öffnen die Scheunentore und laden zum Kunsthandwerkermarkt. Wer mag, kann selbst auf den Feldern nach einem passenden Weihnachtsbaum suchen und diesen vor Ort fällen. Neben dem Weihnachtsbaumverkauf gibt es auf dem Hof Hühner in Freilandhaltung. Die Schweinemast und der Anbau von Feldfrüchten als Futter und Input für eine Biogasanlage runden das Portfolio des Betriebes ab.

Geschäftsführer: Carsten Mattfeld

Gegründet: 2012 | Kernkompetenzen: Weihnachtsbaumproduktion und Verkauf



Hof Mattfeld GbR | 28876 Oyten
Klein Hollen 12 - 14 | Telefon: 0160 - 96693027
Carsten Mattfeld 0171 - 4836786
www.hof-mattfeld.de



Drei, die sich gut ergänzen: Rechtsanwalt und Notar Sascha Erbacher und die Steuerberater Michael und Rüdiger Klein

Ein Haus voller Kompetenz

Sinnvolle Nachbarschaft zweier Kanzleien

Neue Räume schaffen neue Möglichkeiten und so schuf der Umzug in die Rosa-Luxemburg-Straße 3 für die Steuerberater Michael und Rüdiger Klein und den Rechtsanwalt Sascha Erbacher nicht nur ein modernes Arbeitsumfeld, sondern bot für die jeweiligen Mandanten gleichzeitig die gute Möglichkeit, kompetente Beratung aus beiden unmittelbar nebeneinanderliegenden Kanzleien zu erhalten.

Das Bürogebäude liegt gut erreichbar und bestens sichtbar direkt an der Autobahnabfahrt der A1, am Eingang zum Gewerbegebiet Oyten Süd. Es zeichnet sich durch seine klare Fassade aus. Die Modernität im Äußeren spiegelt perfekt die erfolgreiche Arbeitsweise im Inneren der Kanzlei Erbacher und der Kanzlei Klein und Partner wieder. Neben der guten Erreichbarkeit sorgen ausreichend kostenlose Parkplätze vor der Tür, dass sich Mandanten entspannt und ohne Zeitdruck auf die Beratung konzentrieren können.

KLEIN & PARTNER mbB Steuerberater

Das „Steuerbüro Klein“ wurde von Günther Klein gegründet und befand sich seit 1972 in Oyten in der Schulstraße. Die dort vorhandenen Kapazitäten genügten aber irgendwann nicht

mehr den gestiegenen Anforderungen der Kanzlei, so dass die Söhne Rüdiger und Michael Klein, beide seit 1999 Steuerberater und Kanzleihinhaber, im Jahr 2015 mit ihrer Kanzlei „KLEIN & PARTNER“ Büroflächen in den prägnanten Neubau in der Rosa-Luxemburg-Straße zogen.

Die Kanzleihinhaber Rüdiger und Michael Klein bieten zusammen mit ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern das gesamte Spektrum der Steuerberatung für Unternehmen und Privatpersonen sowie die betriebswirtschaftliche Beratung für klein- und mittelständische Betriebe an. Das Team besteht neben den Inhabern aus derzeit 17 angestellten Fachkräften, darunter einem Auszubildenden. Zu den Tätigkeitsfeldern zählen neben der allgemeinen Steuer- und Wirtschaftsberatung u.a. die Bearbeitung von Buchführungen sowie die Erstellung von Jahresabschlüssen und Steuererklärungen. Steuerberater Michael Klein berät Mandanten u.a. als zertifizierter „Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)“ in Fragen der optimalen Steuergestaltung und bei der vorausschauenden Unternehmensplanung.



Rechtsanwältin Celia Koss und Rechtsanwalt und Notar Sascha Erbacher aus der Kanzlei Erbacher

Besondere Bedeutung kommt im Bereich Finanzbuchhaltung dem Thema „Digitalisierung“ zu. Die Kanzlei KLEIN & PARTNER erlangte dabei die Bezeichnung „DATEV-Kooperationskanzlei“ - die bundesweit jeweils nur rund 30 Steuerberatungskanzleien pro Jahr führen - und zählt aktuell zu dem exklusiven Kreis der Kanzleien, die sich an den Veranstaltungen der DATEV eXpert4future-Reihe beteiligen und sich durch besondere Kompetenzen im Bereich Digitalisierung auszeichnen. Steuerberater Rüdiger Klein begleitet mit seinem Spezialwissen Mandanten in die Digitalisierung und ist zudem als Dozent auf diesem Fachgebiet aktiv.

Aus dieser Arbeitsweise ergibt sich auch das übergeordnete Motto der Kanzlei - „Moderne Steuerberatung“.

Kanzlei Erbacher - Rechtsanwalt & Notar

Rechtsanwalt und Notar Sascha Erbacher führt seit 2002 seine eigene Kanzlei. Die angestellte Rechtsanwältin Celia Koss sowie zwei Notar- und Rechts-Fachwirtinnen und vier Rechtsanwalts- und Notarfachangestellten komplettieren das Team. Sascha Erbacher und Celia Koss haben sich auf das Familien- und Erbrecht, Arbeitsrecht, Grundstücks- und

Inhaber: Sascha Erbacher | Gegründet: 2002
Mitarbeiter: 7 | Kernkompetenzen: Notar & Rechtsanwalt für Erbrecht, Verkehrsrecht, Arbeitsrecht & Familienrecht, Grundstücks- und Immobilienrecht



Kanzlei Erbacher | 28876 Oyten
Rosa-Luxemburg-Straße 3 | Telefon: 04207 9096133
www.kanzlei-erbacher.de



Die Steuerberater Rüdiger und Michael Klein mit ihrem Team

Immobilienrecht, Mietrecht und Zwangsvollstreckung sowie Verkehrsrecht mit Bußgeld und Ordnungswidrigkeiten spezialisiert. Als Notar deckt Sascha Erbacher alle Bereiche und Vertragsformen ab, die einer notariellen Beurkundung bedürfen. Diese sind oftmals deckungsgleich mit seinen juristischen Schwerpunkten. Hinzu kommen private Verträge wie Kaufverträge von Grundstücken und Immobilien, die Beglaubigung von Zeugnissen oder weitreichende Vollmachten.

Mit der Steuerberatung Klein & Partner gab es zuvor schon einige Schnittmengen bei den Mandanten aus dem Landkreis Verden, Bremen und Hamburg, doch durch die nebeneinander liegenden Büros am heutigen Standort profitieren die privaten wie gewerblichen Mandanten in rechtlichen wie steuerlichen Dingen von den kurzen Wegen.

Zusammen haben beide Kanzleien ein Netzwerk aufgebaut, welches eine persönliche und vollumfassende Betreuung der Mandanten gewährleistet. Genauso gewährleistet ist die Verschwiegenheit, denn bei ihnen gilt das „Vertrauen des Mandanten als höchstes Gut.“

Inhaber: Rüdiger Klein und Michael Klein
Gegründet: 1972 | Mitarbeiter: 17
Kernkompetenzen: Steuerberatung, der Finanz- und Lohnbuchhaltung, betriebswirtschaftliche Beratung sowie, Einrichtung der EDV für ihr Rechnungswesen.



Klein & Partner mbb Steuerberater | 28876 Oyten
Rosa-Luxemburg-Straße 3 | Telefon: 04207 6990
www.steuerberater-klein.de



*Dachdeckermeister und Inhaber
Mark Putzier*

Die verstehen ihr Handwerk - Jungnischke Bedachungen in Oyten

Dächer aus Meisterhand

Jungnischke Bedachungen ist ein 2003 gegründetes, inhabergeführtes Unternehmen, das Wert auf handwerkliche Qualität, individuelle Beratung und Zuverlässigkeit legt.

Im Jahr 2019 bezogen sie ihren heutigen Standort, eine neu gebaute Halle in Oyten mit zentraler Anbindung, von der aus sie ihre regionalen und überregionalen Aufträge koordinieren. Nachdem Dachdeckermeister Mark Putzier viele Jahre schon als angestellter Meister Erfahrungen sammelte und sowohl Mitarbeiter wie Kunden bestens kannte, übernahm er 2021 den Betrieb vom Gründer Andreas Jungnischke.

Zu den umfangreichen Leistungen rund ums Dach gehören neben der energetischen Dachsanierung auch der Neubau, die Instandhaltung und die Reparatur von Dachfenstern, Dachrinnen und Gauben sowie die Reinigung von Dachflächen und die Sanierung von Balkonen. Im aktuell äußerst nachgefragten Bereich der erneuerbaren Energien unterstützen die sie ebenfalls, denn sie prüfen den Zustand der vorhandenen Dachflächen und bauen die Unterkonstruktionen für Photovoltaikanlagen – für einen sicheren Halt und Langlebigkeit.

Ebenso vielfältig wie die Leistungen ist auch der Kundenstamm von Jungnischke Bedachungen. So sind sie langjähriger Vertragspartner von Wohnungsgesellschaften und

Hausverwaltungen, arbeiten für die Großindustrie und unterstützen Privatkunden bei der Modernisierung und dem Werterhalt ihrer Immobilien.

Das Team ist stolz auf seine familiäre Arbeitsatmosphäre. Ihnen ist es wichtig, Hand in Hand zu arbeiten und offen zu kommunizieren – davon profitieren sowohl die Kunden als auch die Mitarbeitenden selbst. Für die Zukunft des Dachdeckerhandwerks wird ebenfalls gesorgt, denn Jungnischke Bedachungen ist Ausbildungsbetrieb und sogar einer der wenigen, der auch Dachdeckerinnen ausbildet.

Geschäftsführer: Mark Putzier

Gegründet: 2003 | Mitarbeiter: 12

Kernkompetenzen: Komplettaufbau für Steil- und Flachdächer, Fassadenbau, Dachfenster, energetische Sanierung, Absturzsicherung

Jungnischke Bedachungen

Jungnischke Bedachungen | 28876 Oyten

Lise-Meitner-Straße 11 | Telefon: 04207 640 30 00

www.jungnischke.de



Für Pferd und Reiter seit über 30 Jahren im Einsatz

Sattelfester Fachhändler

Ein wahres Eldorado für jeden, der einen Reitsattel und passendes Zubehör benötigt, öffnet sich unvermutet im ausgebauten Untergeschoss eines Einfamilienhauses in Oyten. Etwas versteckt aber gut sortiert und professionell präsentiert findet man dort mit mehr als 250 Sätteln die wohl größte Auswahl an sofort verfügbaren Reitsätteln im Umkreis von 100 km. Inhaber Rene Raddei bezieht diese handverlesenen Unikate bei namenhaften Herstellern überwiegend aus Argentinien, Italien, England und Deutschland. Dressur-, Spring- und Vielseitigkeitssättel in ausgesuchten Qualitäten, Sonderwünsche, Zuverlässigkeit, Flexibilität und Leistungsbereitschaft: alles kein Problem, sondern ein Selbstverständnis seiner bewährten Arbeitsweise.

In privater Atmosphäre treffen Reiter vorab eine Vorauswahl der Sättel, auf denen sie sich wohlfühlen und die stimmig sind mit Größe, Gewicht, Körperbau und der Preisvorstellung. Diese Vorauswahl erleichtert es anschließend beim Vermessungstermin des Pferdes aus der Vielzahl verschiedenster Modelle die richtige Wahl treffen zu können.

Das Leitmotiv über allem ist das Wohl des Tieres, das Sattel und Reiter trägt. Das zeigen eindrucksvoll die ca. 500 Termine am Pferd pro Jahr für neue und gebrauchte Sättel.

Zurück in der gut eingerichteten Fach-Werkstatt werden die Sättel dann individuell passformoptimiert.

Wortmann's Sattelkammer wurde 2017 gegründet und entwickelte sich vom Vollsortimenter aus dem Bremer Viertel zum Spezialisten in Oyten. Mit einer über 30 Jahre gewachsenen Fachkompetenz ist Wortmann's Sattelkammer heute ein führendes Unternehmen auf dem Gebiet der Sattelanpassung und kann auf Erfahrung aus über 10.000 Vermessungen zurückgreifen.

Rene Raddei kann Dank seiner fortlaufenden Weiterbildungen und dem täglich geschulten Auge ergonomische Sattel-Unikate für fast jeden Kundenwunsch und fast jedes Pferd schaffen.

Geschäftsführer: Rene Raddei

Gegründet: 1992 | Kernkompetenzen: Verkauf u. individuelle Anpassung von klassischen Reitsätteln u. Zubehör



**Wortmann's Sattelkammer | 28876 Oyten
Lienert's Heide 48
Telefon: 0172 412 78 71 und 04207 6978200
<https://wosaka.business.site>**



Teamwork ist gefragt - egal, ob im Lager, auf der Straße oder in der Disposition - die Nagel Group bietet beste Ausbildungs- und Berufschancen

Vom Familienunternehmen zu Europas großem Food-Logistiker

Frische Ware - frisches Denken

Die Nagel-Group ist ein europaweit agierendes Familienunternehmen mit Spezialisierung auf Lebensmittellogistik. An über 130 Standorten beschäftigt die Unternehmensgruppe rund 11.000 Mitarbeitende und versorgt täglich mehr als 500 Mio. Menschen in Europa zuverlässig mit Lebensmitteln.

Die Zweigniederlassung Bremen ist bereits seit über 50 Jahren im Gewerbegebiet Achim-Uphusen sowie mit zwei Standorten in Oyten ansässig. Mit über 600 Mitarbeitenden werden täglich gekühlte und ungekühlte Lebensmittel sowie Tiefkühlprodukte gelagert, kommissioniert, sortiert und an Kunden versendet.

Die richtigen Lebensmittel, in der richtigen Menge, Temperatur und Zeit an den richtigen Ort zu bringen – diese Vision hatte bereits Firmengründer Kurt Nagel im Jahre 1935. Heute ist die Nagel-Group ein moderner Arbeitgeber mit flachen Hierarchien, Innovationskraft und faszinierenden Perspektiven. Mit einer zukunftsweisenden Ausbildung bietet die Nagel-Group jungen Menschen die Chance, Teil der Vision

des Firmengründers zu werden. Egal, ob als Fachlagerist (m/w/d), Kaufmann für Spedition- und Logistikdienstleistungen (m/w/d) oder Berufskraftfahrer (m/w/d), jede Ausbildung ist vielfältig und wegweisend.

Geschäftsführende Direktoren: Carsten Taucke (CEO), Michael Lütjann, Dr. Holger Werthschulte

Gegründet: 1935

Mitarbeiter: Achim + Oyten 600+, gesamt: 11.000+

Kernkompetenzen: Frische- und Tiefkühllogistik in den Bereichen Transport und Contract Logistics



Nagel Group

Lager: Lübkemannstraße 18 + Kurt-Nagel Str. 2 | 28876 Oyten
David-Ricardo-Str. 12 | 28832 Achim

Telefon: 0421 43863-0

www.nagel-group.com



Gemeinsam mehr erreichen

Ob Geldanlage, private Altersvorsorge oder Baufinanzierung, für die persönliche oder berufliche Lebensplanung benötigt man einen starken und zuverlässigen Finanzpartner an seiner Seite, der die regionalen und unternehmensindividuellen Besonderheiten der kleinen und mittelgroßen Unternehmen, gewerblichen oder landwirtschaftlichen Betriebe vor Ort kennt und sie solide in ihrer Unternehmensentwicklung unterstützt.

Gemeinsam mit unseren Partnern, darunter die TeamBank AG, die DZ Bank AG, die Bausparkasse Schwäbisch Hall AG oder die Fondsgesellschaft Union Investment, bietet die Volksbank Oyten eG, als Teil der Genossenschaftlichen Finanzgruppe Volksbanken Raiffeisenbanken, Finanzlösungen aus einer Hand an.

Das zeichnet unsere Genossenschaftliche Beratung aus:

- **Ehrlichkeit** – wir sprechen mit unseren Kunden ganz offen darüber, was geht, was nicht geht und was getan werden kann.
- **Kompetenz** – die Genossenschaftliche Beratung erfolgt durch unsere qualifizierten Berater, die bei Bedarf auf ein Netzwerk von Spezialisten zurückgreifen.
- **Glaubwürdigkeit** – wir sind unseren Kunden und Genossenschaftsmitgliedern und damit den Teilhabern unserer Bank verpflichtet.

Jede Genossenschaftliche Beratung beginnt mit der Frage nach ihren unternehmerischen Plänen und Vorhaben sowie nach ihren persönlichen Zielen und Wünschen, denn die betriebliche Situation lässt sich häufig nicht von der privaten trennen. Gemeinsam mit den Betriebsinhabern werden die aktuelle Finanzsituation und die Entwicklungsmöglichkeiten

von ihrem Unternehmen analysiert. Alle Informationen und Daten fassen unsere Berater dann unter Berücksichtigung der Pläne als Unternehmer und der Ziele als Privatperson in einer persönlichen Finanzübersicht nachvollziehbar zusammen.

Auf der Basis dieser genossenschaftlichen Beratungsgespräche und der persönlichen Finanzübersicht unterbreiten wir individuelle Angebote, die maßgeschneidert zu dem jeweiligen Unternehmen und Bedarf passen.

Mit der Genossenschaftlichen Beratung sorgt die Volksbank Oyten eG dafür, dass Unternehmer und Privatpersonen immer die Lösungen bekommen, mit denen unternehmerische Pläne und Vorhaben sowie persönliche Wünsche und Ziele realisiert werden können.

Unser Wettbewerbsvorteil besteht darin, dass die Volksbank Oyten eG als Bank vor Ort da ist, wo unsere Kunden sind und Verantwortung für das übernimmt, was in unserer Region passiert. Unsere Ansprechpartner der Volksbank Oyten eG beraten Sie gerne ein Leben lang.

Vorstand: Thomas Meyer, Jens Hauschildt

Gegründet: 1907 | Mitarbeiter: 27

Kernkompetenzen: Genossenschaftliche Beratung für Privat- und Firmenkunden, Sparen & Geldanlage, Kredite, Finanzierungen, Immobilien, Versicherungen, Altersvorsorge



Volksbank Oyten eG | 28876 Oyten
Hauptstraße 84 | Telefon: 04207 69 60
www.vboyten.de



Makler und Assistenz bilden ein gutes Team für alle Immobilienbesitzer und die, die es werden möchten.

Seit 20 Jahren und in Zukunft beste Expertise

„DER Immobilienmakler in

„Immobilien können weder verloren gehen oder gestohlen noch mitgerissen werden. Mit gesundem Menschenverstand gekauft, vollständig bezahlt und mit angemessener Sorgfalt verwaltet, handelt es sich um die sicherste Investition der Welt.“ Franklin D. Roosevelt

Der Erwerb von Immobilien gehört für die meisten zu den größten Anschaffungen ihres Lebens. Private Wohnräume wollen realisiert werden, Unternehmer benötigen passende Gewerbeimmobilien, um ihre Betriebe weiter entwickeln zu können. Lage, Größe und Ausstattung des Hauses oder der Wohnung, Erreichbarkeit zum Arbeitsplatz, die örtliche Infrastruktur, ... das sind alles Faktoren für Privatleute, die wohl überlegt sein wollen. Wird das Familienhaus nach Auszug der Kinder zu groß und möchte man in der Lebensmitte eher eine komfortable, zentrale Wohnung - bei all diesen fundamentalen Entscheidungen ist es gut, einen kompetenten, fachkundigen Makler an seiner Seite zu haben, der den besten Überblick auf den Immobilienmarkt vor Ort hat.

Bei Gewerbetreibenden muss es nicht immer die große Fläche

im neuen Gewerbegebiet sein. Oftmals sind es neue Büroflächen, Nachnutzungen vorhandener Hallen und Betriebsflächen, die gesucht werden, um räumlichen Engpässen entgegen zu wirken.

Doch nicht nur die Suche nach passenden Immobilien und Grundstücken ist mitunter schwierig, auch die Preisverhandlungen, die Vertragsgestaltung, die Kaufabwicklung und Bereitstellung von Sicherheiten sind sehr komplex.

Das Immobilienbüro Kathke – de Vries ist für Suchende wie Verkäufer die erste Adresse in Oyten, damit der Eigentümerwechsel zu aller Zufriedenheit gelingt. Von der ersten Anfrage bis zur Übergabe stehen sie ihren Kunden zur Seite.

Die ausgebildeten Makler begutachten die Immobilien bei einer Begehung persönlich und stellen auf Basis ihrer jahrelangen Erfahrung und aktueller Entwicklungen den Marktwert fest. Die Prüfung des Energieausweises und die Überarbeitung vorhandener Grundrisszeichnungen geben dem Exposé eine solide Basis. Mittels professioneller Fotos wird das Verkaufsobjekt in bestes Licht gerückt und die Vermarktung auf verschiedenen Plattformen kann beginnen. Für Immobilien-



Mit Ricardo Klee ist die nächste Generation gesichert: Inhaber Frank Kathke und Petra Kathke-Klee

Oyten“

verkäufer ist es eine emotionale Erleichterung, wenn die Auswahl und Besichtigungen von Interessenten durch den Makler stattfinden, der in ihrem Sinne auch die immer fairen Preisverhandlung führt und die Solvenz von Käufern prüft. Damit bei der Vertragsgestaltung auch nichts schief läuft, prüfen die Makler die notariellen Verträge und sichern die Übergabe an den Käufer mit detaillierten Übergabeprotokollen.

Durch ihre gute Vernetzung können die Makler von Kathke – de Vries ein großes Portfolio an Baugrundstücken, Ein- und Mehrfamilienhäusern, Eigentumswohnungen, Gewerbeimmobilien, Rest- und Reiterhöfe, Ferienwohnungen und -wohnanlagen bis Hotels anbieten.

Das Team von Kathke – de Vries mit 6 Maklern und Assistenz und 20 jähriger Erfahrung kennt sich nicht nur auf dem Immobilienmarkt in Oyten aus. Auch in Achim, Bremen, Lilienthal, Ottersberg, Sottrum, Langwedel und den zugehörigen Ortsteilen ist man persönlich und kompetent vor Ort. Und so wurden seit 2003 mehr als 1000 Immobilien-Träume vom Team der Kathke – de Vries GmbH erfüllt.

2018 entschied sich Ricardo Klee nach einer handwerklichen Ausbildung, in das Büro seiner Eltern einzusteigen und arbeitet sich nun intensiv in die Immobilienwelt ein. Damit können künftige Immobilienbesitzer und -sucher auf die vertraute Kompetenz des Maklers ihres Vertrauens vor Ort zählen. Kathke – de Vries verwirklichen Immobilienwünsche.

Geschäftsführer: Frank Kathke | Gegründet: 2003
Mitarbeiter: 7 | Kernkompetenzen: Verkauf, Vermietung und Bewertung von Immobilien



Kathke – de Vries Immobilien GmbH | 28876 Oyten
Hauptstraße 100 | Telefon: 04207 90 94 51
www.kdv-immobilien.de



Bürogebäude

Geschäftsführer Günter Bolten

Einmal Weltraum und zurück

Metallbau mit Präzision

Von Oyten in die Welt, das können viele. Von Oyten in den Weltraum, das schaffen nur die Metallbauer von Mey & Andres. Hochpräzise Technologien, exzellente Fachkräfte und exakte Maßarbeit überzeugen die Top-Kunden aus der Luft- und Raumfahrtindustrie und so produziert das mittelständische Unternehmen mit seinen rund 50 Mitarbeitern Vorrichtungen aus schwer zerspanbaren Materialien wie Titan- oder Nickelbasislegierungen und montiert Baugruppen, die den hohen Sicherheitsstandards in der Luft und im Universum gerecht werden. Spezielle Oberflächenbehandlungen und eine höchstgenaue Qualitätsprüfung sorgen dafür, dass selbst unter extremsten Bedingungen sicheres Fliegen gewährleistet ist.

Zuverlässigkeit und Präzision vom kleinsten bis zum größten Werkstück gelten nicht nur für die Luft- und Raumfahrtbranche, sondern auch für die Automobilproduktion, die Lebensmittelindustrie oder den Sondermaschinenbau. Dies sind die Branchen, aus denen die langjährig überzeugten und zufriedenen Kunden der Mey & Andres GmbH kommen.

Gegründet wurde Mey & Andres 1984 in Achim. Schnell wuchs das Unternehmen durch die guten Kontakte Nobert Mey's, so

dass 1997 der Neubau in der Lübckemannstraße in Oyten bezogen werden konnte. Nach einer ersten Hallenerweiterung 1999 und einer zweiten Produktions- und Montagehalle stehen heute 5.500 qm zur Verfügung, auf denen Büros, Fertigungs- und Lagerflächen nah beieinander liegen.





Teamarbeit wird bei Mey & Andres groß geschrieben. Geschäftsführer Günter Bolten: „Die perfekte Zusammenarbeit der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Kundenbetreuung, Einkauf und Projektsteuerung wie auch in der Programmierung, Fertigung und dem Qualitätsmanagement garantieren unseren Kunden Produkte höchster Güte, termingerecht geliefert und das zu einem konkurrenzfähigen Preis-Leistungs-Verhältnis.“

Die gute Zusammenarbeit innerhalb der Betriebsmannschaft ist kein Selbstläufer und stetige Motivation eine konstante Aufgabe, der sich die Geschäftsführung gemäß dem Leitsatz „Zufriedene Mitarbeiter produzieren hohe Qualität. Das ist die Grundlage für zufriedene Kunden.“ gerne stellt. Den Einzelnen als Teil des Teams zu sehen, auf Eigenverantwortung, Weiterbildung und eine ausgeprägte Qualitätspolitik setzen, sind Grundsätze der erfolgreichen Mitarbeiterführung.

Das Arbeiten wird nicht nur durch den persönlichen Zusammenhalt angenehm, auch ein modernes Arbeitsumfeld schafft Zufriedenheit. Der Maschinenpark ist bestens aufgestellt und bietet unendliche Möglichkeiten durch die hohe Fertigungstiefe, und genaueste Messgerät mit einer 3 D Messmaschine im klimatisierten Messraum. Sowohl in der Fertigung mit CNC Fräsen, Drehen und Messen wie auch in der Konstruktion mit modernsten 3D-CAD/CAM Programmen wird computerge-

stützt gearbeitet. Für sämtliche weitere Bearbeitungsformen – bohren, schleifen, sägen, strahlen und schweißen stehen Markenfabrikate zur Verfügung, die die Arbeit erleichtern. Von Stahl, Aluminium, Edelstahl, Guss, Messing, Titan bis hin zu Kunststoffen können nahezu alle Materialien bearbeitet werden. Ein Eldorado für erfahrene Metallbauer und junge Menschen, die mit dem vielfältigsten aller Werkstoffe hoch hinaus möchten. Bei Mey & Andres ist das alles möglich.

Geschäftsführer: Günter Bolten | Gegründet: 1984
Mitarbeiter: 56 | Kernkompetenzen: Mechanische Fertigung und Maschinenbau, Einzelteile, Serienteile, Sondermaschinen, Baukomponenten, Baugruppen, Montagesysteme



Mey & Andres GmbH | 28876 Oyten
Lübke mann Straße 5 | Telefon: 0407 9 11 55 10
www.meyandres.de



Die Geschäftsführer v.l. Martin Borchers, Ingo Jagels und Frank Tieskötter

Die Spezialisten für Trendfood und Feines

Dem Genuss auf der Spur

Die borchers Group ist der Spezialist für Trendfood und Feinkost aus aller Welt. So werden von Oytten aus Genießer in der ganzen Republik mit erstklassigen, modernen Lebensmitteln verwöhnt. Zu der Unternehmensgruppe gehören die Firmen borchers fine food (Verwaltung und Handel LEH), bojati food (Produktion und Lager) sowie bojati online (Onlineshops foodsetter.de und whiskyfass.de.).

Der Grundstein von borchers fine food wurde 2005 gelegt, als der Handel mit internationaler Feinkost begann. Inzwischen beliefern die drei geschäftsführenden Gesellschafter Martin Borchers, Ingo Jagels und Frank Tieskötter den deutschen Lebensmittel Einzelhandel auch mit unzähligen eigenen Produkten unter der Marke borchers bff: Für seine modernen Zuckeralternativen, zu denen auch Erythrit- und Birkenzucker Xylit-Mischungen zählen, wurde die Firma erst kürzlich als „Top Marke 2022“ ausgezeichnet. Außerdem finden sich neben einem großen Trendfood-Sortiment verschiedene Bio Spezialmehle und Bio Kokosprodukte in den Regalen der Verbrauchermärkte.

Um die gleichbleibend hohe Produktqualität noch besser sicherstellen zu können, entschloss man sich vor einigen Jahren einen eigenen Produktionsbetrieb zu errichten. Kurzerhand wurde im neuen Gewerbepark an der A1 ein Grundstück gekauft und bereits Mitte 2020 mit bojati food eine hochmoderne Produktionsstätte in Betrieb genommen. In dem IFS und Bio zertifizierten Unternehmen werden seitdem insbesondere Trockenprodukte wie Mehle, Superfood Pulver, Kakao Nibs und natürlich die bekannten Zuckeralternativen gemischt und abgefüllt.

Von dem Platzangebot im neuen Gebäude profitiert auch das E-Commerce-Team von bojati online, welches neben den sehr erfolgreichen Online-Shops foodsetter.de und whiskyfass.de auch verschiedene digitale Marktplätze betreut. Jeden Tag werden hier zahlreiche, liebevoll gepackte Pakete in die entlegensten Winkel des Landes und teilweise auch ins benachbarte Ausland verschickt.



Trotz aller Größe und Professionalität ist der firmeneigene Pioniergeist überall spürbar. Die gesunde Hands-on-Mentalität mit kurzen Entscheidungswegen und flachen Hierarchien ist sicherlich auch ein Grund dafür, dass sich die borchers Gruppe als attraktiver Arbeitgeber und beliebter Ausbildungsbetrieb der Region etablieren konnte. Und eines haben die drei Betriebe auf jeden Fall gemein: Sie alle verbindet die Leidenschaft für beste Lebensmittel!

Geschäftsführer:

Martin Borchers, Ingo Jagels, Frank Tieskötter

Gegründet: 2005 | Mitarbeiter: 100 |

Kernkompetenzen: Entwicklung und Vertrieb von Lebensmitteln, Co-Packing, Private Labeling, Online-Handel

borchers fine food GmbH & Co. KG
28876 Oyten | Rosa-Luxemburg-Straße 3
Telefon: 04207 66627 - 0



www.borchers-group.de
www.borchers-bff.de



www.bojati-food.de



www.foodsetter.de
www.whiskyfass.de



Kelvin Haynes

Intelligent elektrifiziert

Wie können Haushalte und Firmen Energie sparen? Wie geht eigentlich Photovoltaik? Und was können Häuser, in denen Geräte, Licht- und Sicherheitsanlagen automatisiert miteinander verknüpft sind? Bei den Elektronikern für Energie- und Gebäudetechnik von Elektro Haynes dreht sich alles rund um die Technik, die unsere Gebäude heute zu bieten haben: Heizungen, Alarmanlagen, Klimaanlage, Blitzschutzanlagen sowie Datennetze und Stromanschlüsse.

Von der Planung bis zur Installation von gebäudetechnischen Anlagen, Elektroinstallationen und der Ausstattung von Privathaushalten und Gewerbe mit modernster Automatisierungstechnik bis zu regelmäßigen Wartungsarbeiten und Reparaturen sind die Fachleute von Elektro Haynes für ihre Kunden da. Sie prüfen und testen Systeme, justieren die Einstellungen auf individuelle Bedürfnisse und spielen Softwareupdates ein, damit alles optimal und sparsam mit Strom versorgt wird.

Für das Elektro-Handwerk braucht es also nicht nur handwerkliches Geschick und Herz, sondern auch Kopf und Verstand, um mit den neuesten technischen Entwicklungen mitzuhalten. Gerade diese Verbindung zwischen klassischem Handwerk und moderner Technik, gepaart mit einem hohen Qualitäts- und Sicherheitsanspruch ist es, die das junge Team in Achim und Oyten begeistert.

Elektro Haynes automatisiert Wohnhäuser und vernetzt über eine zentrale Haussteuerung, die sich individuell anpassen und auch über das Smartphone steuern lässt. Für Gewerbeobjekte werden alle Elektro-Arbeiten ausgeführt. Um Firmen auf den Weg zum grünen Unternehmen zu begleiten, erarbeiten die Elektroniker Energiekonzepte und bieten Photovoltaikanlagen für die autake Stromproduktion an. Elektro Haynes arbeitet mit dem KNX System, einer intelligenten Lösung für die Elektroinstallation in der Gebäudetechnik. Zukunftsorientiert, sicher, energiebewusst – so arbeitet man bei Elektro Haynes.

Geschäftsführer: Kelvin Haynes

Gegründet: 2009 | Mitarbeiter: 48 in Achim und Oyten

Kernkompetenzen: Elektrofachbetrieb, Wohnhausautomatisierung, KNX Gebäudeautomatisierung, Elektroinstallationen für Gewerbebetriebe, Kernbohrungen



Elektro Haynes GmbH | 28876 Oyten
Rudolf-Diesel-Str. 27 | www.elektro-haynes.de



Service

Mit voller Energie auf die 100

Höper = Mobilität für Oyten

Familie Höper und Oyten, das gehört zusammen. Schon seit über 90 Jahren ist die Familie Höper in der Gemeinde selbständig und macht die Oytener mobil. Vis-à-vis zum Rathaus an der Hauptstraße 52 befindet sich das sympathische Autohaus und mit der Entscheidung, seit 1952 mit dem Volkswagenkonzern und seiner Markenvielfalt zusammen zu arbeiten, ist man bis heute sehr gut gefahren.

Das Angebot umfasst die Beratung und den Verkauf von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen mit modernster Verbrennertechnik, mit Hybrid- oder Elektroantrieb. Der Servicebereich für PKW und Nutzfahrzeuge ist breit ausgebaut und für die Unfallinstandsetzung leistet eine hochmoderne Rahmenrichtbank für Karosserien gute Dienste. Drei bestens ausgebildete Servicetechniker, davon zwei spezialisierte Hochvolttechniker für E-Autos, stehen bereit, damit das geliebte Automobil top gewartet, die verbindlichen HU und AU Checks durchgeführt werden und es zuverlässig läuft. Für die Reparatur und den Ersatz von Scheiben gibt es ebenso spezialisierte Autoglasprofis im Team Höper. Man bleibt in der Tradition, denn schon in den Anfängen standen Handel und Instandsetzungen, damals eher von landwirtschaftlichen Maschinen und Zweirädern, im Vordergrund.

Matthias Höper ist es wichtig, dass seine Kunden immer mobil bleiben und bietet deshalb einen Mietwagenservice an. Ob Oldtimer-Autos oder junge Autofahrer/innen, für Fahrzeuge jeden Alters und für jede Kundengruppe haben Matthias Höper und sein Team die passende Lösung - sei es ein schickes Zubehör, notwendige Ersatzteile oder passende Automobile. Ein Fahrzeug muss laufen und so gibt es konsequenterweise

bei Höper seit 1934 eine Tankstelle gleich neben dem Autohaus und neu zwei Ladepunkte für die wachsende Anzahl von Elektro-Autos. Die moderne Esso-Tankstelle ist ein stark frequentierter Anlaufpunkt in Oyten Ortsmitte und bietet mit seinem Shop alles, was Durchreisende auf ihrem Weg gut gebrauchen können. Die schonende Textilwaschanlage tut nicht nur den Autos gut, sondern auch der Umwelt durch die Wasseraufbereitungsanlage, die das verwendete Wasser komplett aufbereitet.

Wer über Nacht in Oyten verweilen möchte, dem bietet Andrea Warnicke seit 2008 günstige Übernachtungsmöglichkeiten im eigenen Aparthotel gleich nebenan.

Seit 1990 in der Verantwortung und immer den Blick in die Zukunft gerichtet - Matthias Höper sichert sich seinen Fachkräftenachwuchs, indem er zum/r Automobilkaufmann/frau und Kfz-Mechatroniker/in ausbildet.

Geschäftsführer: Matthias Höper

Gegründet: 1927 | Mitarbeiter Autohaus: 30, insgesamt 55

Kernkompetenzen: Verkauf von Neu- und Gebrauchtwagen, Service für Pkw und NFZ, Autovermietung, Tankstelle & Hotel



Autohaus Höper | 28876 Oyten

Hauptstraße 54 | www.hoeper-oyten.de



Von Asien über Oytten in die europäischen Küchen

Authentische Spezialitäten

Wer das Verlangen nach Pad Thai oder Grünem Curry hat, der wird heute nicht nur in den klassischen Asia Läden, sondern auch in den Spezialitätenregalen der meisten Supermärkte fündig. Das Oytener Unternehmen Kreyenhop & Kluge ist maßgeblich an dieser Entwicklung beteiligt und sorgt für eine wachsende Auswahl an asiatischen Lebensmitteln in ganz Europa.

Seit der Gründung 1933 durch Rolf Kreyenhop und den ersten Importen von Lebensmitteln ist das Unternehmen seit den 1960er Jahren zu einem der größten Asia Food Importeure Europas gewachsen. Damit macht Kreyenhop & Kluge – kulinarisch gesehen – die Welt zum Dorf.

Wer einmal in Thailand, Indien oder Korea ein traditionelles Gericht gegessen hat und Fan des fernöstlichen Geschmacks wurde, den speist man hierzulande nicht mit nachgemachten-Produkten ab. Die Wiedererkennung durch Originalverpackungen „Ethnic Brands“ mit geprüfter Produktsicherheit und Zulassung auf dem europäischen Markt, das macht die Erfolgsformel des Oytener Importmeisters aus.

Kreyenhop & Kluge importiert Produkte starker und vor allem authentischer Marken. Dafür agiert das Unternehmen direkt in den Ursprungsländern mit eigenen, lokalen Büros in Hongkong, Indien, Vietnam, auf dem chinesischem Festland und

den Philippinen. Hier werden Trends aufgespürt und neue Produkte ins Sortiment genommen. 25 Mitarbeiter/innen pflegen persönlich Kontakte zu den Lieferant/innen vor Ort. In den Regionalbüros werden auch Produktübersetzungen mit Inhaltsangaben und die Zulassungsprüfungen für den europäischen Markt vorbereitet.

80-85 Prozent seines Umsatzes erzielt das Unternehmen auf dem deutschen Markt. Vertriebsbüros in Polen und Frankreich sowie ein weiteres in Spanien in Planung zeigen eindeutig in Richtung Expansion und unterstreichen den Erfolg des Konzeptes originaler Marken.

Man begann mit der Belieferung der Gastronomie, eroberte dann das Segment der Asia-Märkte und entdeckte ab 2003/4 sehr erfolgreich den deutschen Lebensmitteleinzelhandel. Heute ist die Kundenstruktur ein resilienter Mix aus Industrie, Handel, Foodservice für Catering und Gastronomie und der Online-Handel über verschiedene Plattformen. Im Bereich des Einzelhandels inklusive Asia-Shops ist Kreyenhop & Kluge mit authentischen asiatischen Marken europaweit Marktführer. Das Portfolio umfasst 3.500 Produkte von rund 300 Lieferanten, die in über 3.000 Containern pro Jahr per See- oder Landweg in die Oytener Lager gebracht werden. Auf den klimaschädlichen Transport per Flugzeug kann seit jeher verzichtet



Die Geschäftsführer v.l. Tim Schön und die Brüder Tom Kreyenhop und Jörn Kreyenhop

werden, sind die Produkte doch haltbar in Dosen oder Gläsern abgefüllt, eingetütet, vakuumiert oder tiefgekühlt.

Das in dritter Generation geführte Familienunternehmen ist auf Wachstumskurs. Da die Kapazitäten am jetzigen Standort nicht mehr ausreichen, wird ein neues Logistikzentrum im neuen Gewerbegebiet A1 Abhilfe schaffen. Das passende Grundstück wurde bereits erworben. Der Trend zur internationalen Küche, Kochen als soziales Ereignis und die Ausrichtung auf den Einzelhandel, die sich nicht nur durch die Corona Epidemie als richtige Entscheidung erwies, begründen das starke Wachstum in den vergangenen Jahren. „Wir gehen davon aus, dass das so bleibt“, sagt Jörn Kreyenhop.

Neue Food-Trends wie die koreanische Küche entdecken, in Filmen, Musik und Food Postings Neuheiten aufspüren, den Media Bereich ausbauen und Influencer entwickeln – man merkt, dass sich Kreyenhop & Kluge nicht ausruht, sondern hungrig auf Erfolg und voller Pläne ist. Mit dem Aufbau einer TexMex-Range schlägt man die Brücke auf den südamerikanischen Kontinent und kommt damit seiner Vision vom „World Food“ ein Stückchen näher.

Durch die jahrzehntelange Zusammenarbeit mit den Lebensmittelproduzenten vor Ort haben sich die Menschen von Kreyenhop & Kluge einen großen Vertrauensbonus erarbeitet und kann es ein schönes Lob geben als das der asiatischen Lebens-

mittelproduzenten: „K&K, we know you – you are the best.“

Wer auch international mitspielen möchte, der findet bei Kreyenhop & Kluge verschiedene Ausbildungsplätze und interessante Jobs z.B. in den Bereichen Einkauf, Logistik, Qualitätssicherung, Marketing und Vertrieb.

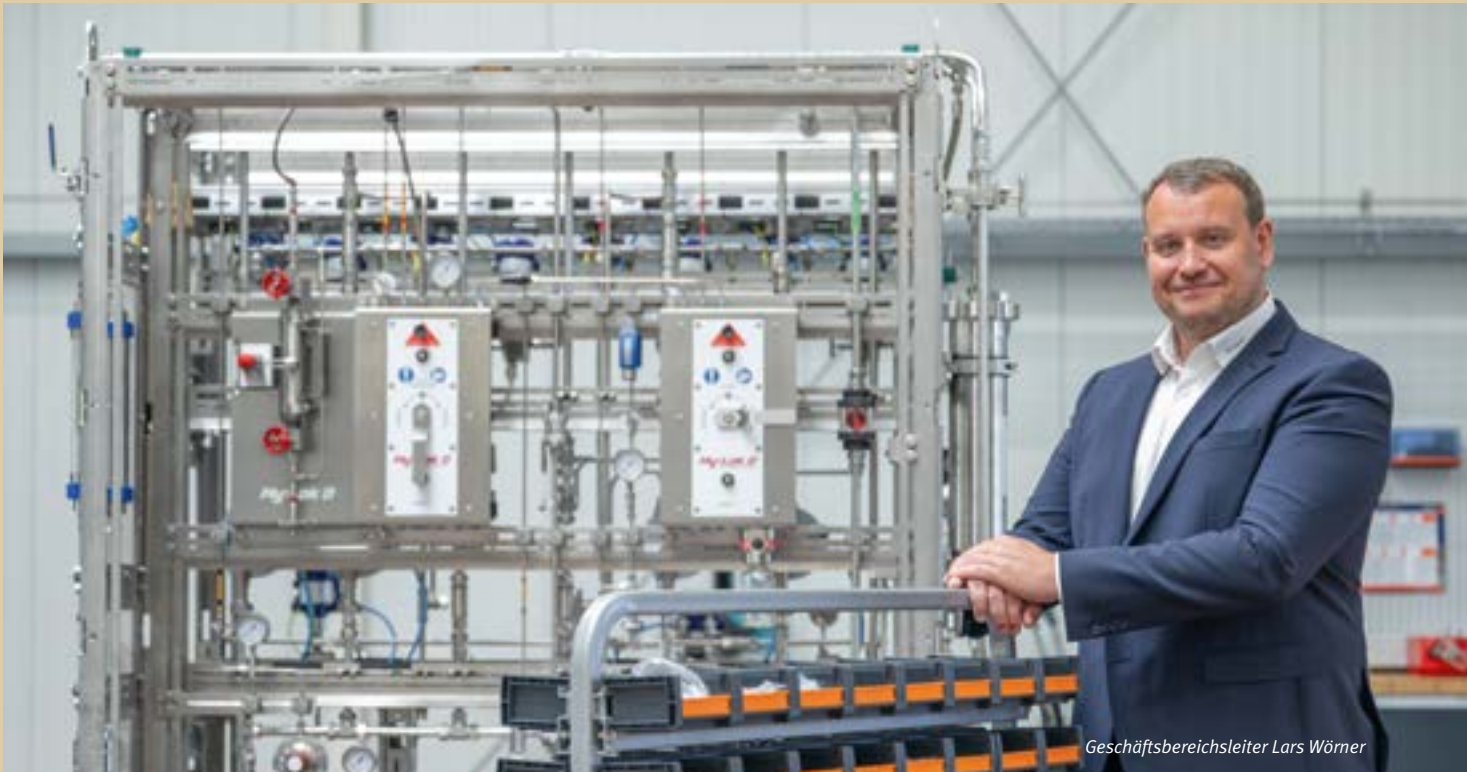
Geschäftsführer: Tom Kreyenhop, Jörn Kreyenhop, Tim Schön

Gegründet: 1933 | Mitarbeiter: 280

Kernkompetenzen: Lebensmittelhandel, Im- und Export



Kreyenhop & Kluge GmbH & Co. KG | 28876 Oyten
Industriestraße 40 | Telefon: 04207 6040
www.kreyenhop-kluge.com



Geschäftsbereichsleiter Lars Wörner

Hy-Lok D – 25 Jahre Partner der Chemischen Industrie, des Maschinen- und Anlagenbaus

Der Systempartner für die Gase- und Fluidtechnik

Die Hy-Lok D Vertriebs GmbH ist der Systempartner in der Instrumentierung und bietet Fluidsystemkompetenz für jede Branche. Das Produktportfolio wird in der Regel für das Messen, Steuern und Regeln großer Prozessleitungen eingesetzt, wie man sie aus der chemischen Industrie kennt, in denen verschiedenste Flüssigkeiten und Gase fließen.

Hy-Lok D ist exklusiver Vertriebspartner der Hy-Lok Corporation aus Busan, Südkorea, wo Verschraubungen, verschiedenste Ventile, Kugelhähne, Filter, Sicherheitsarmaturen, Schläuche und Kupplungen produziert werden. Das Portfolio wird durch die Zusammenarbeit mit renommierten deutschen und internationalen Zulieferern und Partnern kontinuierlich erweitert. Dadurch hat sich Hy-Lok D als zuverlässiger Anbieter von Gesamtsystemlösungen für Schlüsselindustrien etabliert, wie die Chemie-, Petro-, Öl- und Gasindustrie, den Bereich des Rohrleitungs- und Anlagenbaus sowie insbesondere auf zukunftsweisenden Gebieten wie der Energieerzeugung, einschließlich Wasserstofftechnologie, und der Halbleiterindustrie. Kreative Lösungen, wie besondere Beschichtungen der Komponenten für den Einsatz mit korrosiven Medien, bietet Hy-Lok D für Kunden aus der Analysetechnik an.

Hy-Lok D ist ein Unternehmen der HANSA-FLEX-Gruppe. HANSA-FLEX wurde 1962 von Joachim Armerding, dem Vater des heutigen Hauptgesellschafters Thomas Armerding, gegründet

und ist heute eine weltweit agierende AG mit rund 460 Niederlassungen in 40 Ländern. Hy-Lok D kann dadurch agil wie ein Mittelständler handeln und von dem Rückgrat der AG profitieren. Die Geschäftsfelder sind klar abgegrenzt: Während HANSA-FLEX als Systemlieferant in der Hydraulik die Marktführerschaft in Hydraulikapplikationen aller Art weiter ausbaut, sorgen die Systeme der Hy-Lok D für Sicherheit und Zuverlässigkeit für viele Gasanwendungen und anderen Fluiden.

Im Jahr 2022 hat Hy-Lok D den Übergang vom reinen Fachhändler und Komponentenlieferanten zum Lösungspartner für die Industrie erfolgreich vollzogen. Innerhalb des Geschäftsfeldes Systemlösungen und Anlagenbau bietet Hy-Lok D nun auch Engineering-Dienstleistungen an. Dank der jahrelangen Kompetenz in der Realisierung von Gasversorgungssystemen arbeiten die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen nach höchsten Qualitäts- und Sicherheitsstandards und setzen Kundenwünsche schnell und zuverlässig um. Im Anlagenbau übernehmen die Fachleute von Hy-Lok D die Auslegung, die Montage und die Integration ganzer Systeme. Geschäftsbereichsleiter Lars Wörner: „Neben unserem Standardproduktportfolio können wir komplette, individuell konfektionierte Systeme für unsere Kunden realisieren. Darunter fallen Probenahmesysteme, Sperrgassysteme, Analysensysteme und vieles mehr. Unser Angebot im Anlagenbau besteht sowohl für in-house entwickelte Systemlösungen als auch für maßgeschneiderte Konzepte.“



5 a's sind Programm: Hy-Lok D ist „angenehm anders als alle anderen“

Bei Hy-Lok D arbeiten technisches Backoffice mit Ingenieuren und geschultem Team sowie ein stark aufgestellter Außendienst Hand in Hand für jeden Kunden. Neben der Beratung vor Ort bietet Hy-Lok einen Online-Shop, in dem über 8.000 Produkte, unterteilt in acht Produktgruppen, ganz einfach bestellt werden können. Eine kundenorientierte Lagerhaltung wie auch die Express-Lieferung sorgen dafür, dass bei den Kunden keine Engpässe entstehen und der Betrieb möglichst störungsfrei laufen kann. Das große Lager und die zuverlässige Lieferfähigkeit beschleunigten in der Corona-Krise das hohe Wachstum der Hy-Lok D. „Sowohl unser Hauptgeschäft als Komponentenlieferant, als auch unsere Abteilung für Systemlösungen und Anlagenbau wachsen im Moment recht erfreulich. Die Jahreszuwachsraten liegen im zweistelligen Bereich und wir möchten unser 40-köpfiges Team ausbauen. Deshalb sind wir auf der Suche nach neuen Kollegen/innen – für den Innendienst hier in Oyten, für einzelne Vertriebsgebiete in ganz Deutschland und für den Anlagenbau suchen wir Konstrukteure und Mitarbeiter für die Werkstatt“, sagt Lars Wörner.

Qualitatives Wachstum bedeutet für Hy-Lok D, zusätzlich zu qualifizierten Fachkräften, auch in die Ausbildung von jungen Nachwuchstalenten zu investieren. Schulabgänger, die an ei-

ner Ausbildung zum/zur Kaufmann/-frau (w/m/d) für Groß- und Außenhandelsmanagement (Fachrichtung Großhandel) oder zum Produktdesigner interessiert sind, finden bei Hy-Lok D einen abwechslungsreichen Job mit Zukunft und tragen ihren Teil zur Anlagensicherheit in Deutschland und weltweit bei.

Geschäftsbereichsleiter: Lars Wörner

Gegründet: 1998 | Mitarbeiter: 40+

Kernkompetenzen: Ventil- und Verbindungstechnik für Gasversorgungs- und Analysesysteme, Instrumentierung für die chemische und petrochemische Industrie, Systemlösungen und Anlagenbau

Hy-Lok D
Vertriebs GmbH

Hy-Lok D Vertriebs GmbH | 28876 Oyten

An der Autobahn 15 | Telefon: 04207 69940

www.hy-lok.de



Gute Pflege ist Familiensache - und das seit drei Generationen bei der Familie Rathjen

Mit Lebensqualität und Selbstständigkeit alt werden

Wohlfühlatmosphäre mit Familienanschluss

Wie können wir gut umsorgt und professionell gepflegt alt werden? Diese Frage stellte sich Anita Rathjen bereits 1970 – und fand ihre ganz persönliche Antwort: Sie gründete ein Alten- und Pflegeheim mit dem Anspruch, eine familiäre Atmosphäre zu schaffen. Bis Ende der siebziger Jahre steigt die Bewohnerzahl schnell auf 25 an und macht dadurch den wachsenden Bedarf einer stationären Pflege umso deutlicher. Mittlerweile ist Familie Rathjen in dritter Generation tätig und beschäftigt über 60 qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. „Wir bieten unseren Bewohnern Vollstationäre-, Kurzzeit- und Verhinderungspflege.“, sagt der Enkel der Gründerin und heutiger Geschäftsführer Christian Rathjen. Dafür stehen 42 Einzelzimmer und drei Doppelzimmer zur Verfügung. „Über all die Jahre haben wir das Gebäude mehrfach saniert und modernisiert. Dabei ist der familiäre Charakter erhalten geblieben – das ist uns wichtig. Mehr Komfort und Individualität spielen dabei eine immer größere Rolle und sind unser Antrieb für regelmäßige Anpassungen.“

In der hauseigenen Küche wird täglich frisch gekocht und insbesondere auf die Wünsche und Bedürfnisse der Pflegeheimbewohner eingegangen. Das Küchenteam achtet dabei auf saisonale und regionale Produkte sowie ausgewogene und nährstoffreiche Speisen. Frühstück, Mittagessen, Zwischenmahlzeiten oder Abendbrot – täglich sind bis zu sieben

Mahlzeiten verfügbar. Ein umfangreiches Programm mit wechselnden Aktivitäten soll die Bewohner geistig und körperlich anregen und zu einer hohen Lebensqualität beitragen. Ausflüge, Gymnastik, Grillfeste oder Spielnachmittage erfreuen sich großer Beliebtheit und stärken die Gemeinschaft.

Betritt man heute das Alten- und Pflegeheim spürt man sofort die familiäre Atmosphäre. Im Hause kennt jeder jeden und viele Mitglieder der Familie Rathjen sind persönlich vor Ort. Im Jahr 2020 feierte das Alten- und Pflegeheim Familie Rathjen 50-jähriges Bestehen und blickt stolz auf eine sehr erfolgreiche Entwicklung zurück. Dabei hat das Unternehmen niemals die familiären Werte aus den Augen verloren, welche damals wie heute hier tatsächlich gelebt werden.

Geschäftsführer: Christian Rathjen, Jens Rathjen

Gegründet: 1970 | Mitarbeiter: 53

Kernkompetenzen: Alten- und Pflegeheim für vollstationäre, Dauer-, Kurzzeit- und Verhinderungspflege

Familie Rathjen
ALTEN- & PFLEGEHEIM



Alten- und Pflegeheim Anita Rathjen GmbH
Am Triften 25 | 28876 Oyten
Telefon: 04207 9150-0
www.familie-rathjen.de



Ein Landwirt in Deutschland ernährt zurzeit 139 Menschen. Er sorgt dafür, dass die Grundbedürfnisse nach Essen und Trinken befriedigt werden können. „Wir produzieren hochwertige Lebensmittel und darauf sind wir stolz.“

Das Leben auf dem Bauernhof

Michael Podehl ist ein Bauer aus Leidenschaft. Mit viel Herz und Engagement arbeitet und lebt er auf seinem Milchviehbetrieb in Tüchten. Dort werden täglich ca. 150 Milchkühe, weibliche Kälber und Rinder versorgt.

2007 übernahm er den elterlichen Betrieb und hat seitdem viel in die technische Entwicklung investiert: Zwei moderne Melkroboter sind nicht nur eine Arbeitserleichterung, sondern sorgen für mehr Ruhe und Wohlbefinden für die Kühe, die nun jederzeit selbstständig zum Melken gehen.

Die Podehls denken in natürlichen Kreisläufen und so erfolgt der gesamte Futteranbau auf Eigen- und Pachtflächen. Damit bestimmt Michael Podehl selbst die Art und Weise der Bodenbearbeitung, der Aussaat, den Zeitpunkt der Ernte und somit auch die Qualität des Futters.

Schon in jungen Jahren zeigte Michael Podehl seine Freude und Ehrgeiz an der Bodenbearbeitung. Als mehrmaliger deutscher Meister errang er auf der Weltmeisterschaft 2003 in Kanada den 3. Platz. Katja Podehl ist für die Buchhaltung und alle anfallenden Aufgaben im Büro verantwortlich. Weiterhin sorgt sie für das leibliche Wohl aller auf dem Hof und so ist das gemeinsame Mittagessen eine schöne Tradition. Alle, das sind neben Betriebsleiterehepaar ihr Sohn Niklas, die Elterngeneration Werner und Margret Podehl und Ute,

die Mutter von Katja Podehl. Oft sind die Enkel Ben, Leo und Teo von Tochter Ann zu Gast und genießen das Leben auf dem Hof. Katja Podehl nennt es gern ein Mehrgenerationenhaus.

Auf vielen Höfen, gerade kleinen Familienbetrieben mit Viehhaltung, wird 24/7 gearbeitet. Kein Hinderungsgrund für Niklas Podehl. Er absolviert zur Zeit eine Ausbildung zum Landwirt und arbeitet bereits auf dem Hof Hand in Hand mit seinem Vater zusammen. Wie können Betriebsabläufe optimiert, was kann effizienter gestaltet werden, welche Neuananschaffungen stehen an? Der Beruf des Landwirts ist unglaublich vielfältig und wenn man schon früh eingebunden wird, Verantwortung tragen darf und Freiräume bekommt, dann steht einer erfolgreichen Landwirtschaft in der nächsten Generation nichts im Wege.

Betriebsleiterehepaar: Michael und Katja Podehl

Junior: Niklas Podehl

Gegründet: xxxx | Mitarbeiter: 1

Kernkompetenzen: Milchproduktion

Hof Podehl | 28876 Oyten

Tüchtener Str. 11 | Telefon: 0171 3852179



Zuverlässig, zukunftsorientiert, vernetzt und nah

Beste Energie in der Region

Willkommen bei den Stadtwerken Achim! Das kommunale Energieunternehmen versorgt seine Kunden bereits seit über 110 Jahren mit Energie und hat auch in der Gemeinde Oyten heute mehr denn je zu bieten: Neben Produkten rund um Gas, Strom und Wärme verkauft und verpachtet das Unternehmen Photovoltaik- und Wärmepumpen, auch Heizungsanlagen und Wallboxen für E-Mobilisten sind im Angebot. Immer am Puls der Zeit? Selbstverständlich!

In ausgewählten Gebieten wie der Gemeinde Oyten sind die Stadtwerke Achim auch dafür da, das Gas- und Stromleitungsnetz sowie private wie gewerbliche Anschlüsse zu planen, dokumentieren, verlegen, vernetzen und gründlich zu warten. So ist sichergestellt, dass alle Geräte in den Haushalten und auf Grundstücken in und um Oyten sowie Bassen zuverlässig an das Strom- oder Gasnetz angeschlossen sind – und es auch bleiben. Intelligente Netze? Ein Muss!

Einfach, kompetent und nah an seinen Kunden zu sein ist dem Energieversorger wichtig. Deshalb wird Service dort groß geschrieben: Telefon, E-Mail oder Internet – egal auf welchem Weg, bei den Stadtwerken Achim werden Anliegen rund um die Energieversorgung in Oyten und Bassen gern bearbeitet. Natürlich sind die Mitarbeiter in den beiden Kundencentern auch persönlich für Kunden und Interessenten da – in Achim täglich, im Oytener Rathaus jeden 2. und 4. Donnerstag im Monat. Es gibt Fragen rund um die Energieversorgung? Kommen Sie vorbei!

Tatsächlich sind es fast 100 Mitarbeiter und Auszubildende, die tagtäglich alles für eine sichere und zuverlässige Versorgung mit Gas und Strom tun - in der Leitwarte und im Entstördienst sogar 24 Stunden an 365 Tagen im Jahr. Apropos rund um die Uhr: Dank der Stadtwerke Achim Online-Services können Kunden zu jeder Tages- und Nachtzeit über das Kun-



denportal aktuelle Zählerstände mitteilen, persönliche Daten ändern, sich ummelden, Verträge und Rechnungen einsehen, kündigen oder über ein anderes Portal Planauskünfte einholen. Bequem und sicher? Jederzeit!

Auch über die eigenen Leistungen hinaus sind die Stadtwerke Achim fest mit der Gemeinde Oyten verbunden. Nicht nur bietet der Energieversorger Ausbildungen zum Elektroniker für Betriebstechnik, Anlagenmechaniker für Anlagenbau, Fachinformatiker für Systemintegration und zum Industriekaufmann an. Es werden auch regelmäßig Vereine, Aktionen und Veranstaltungen wie der Oytener Wochenmarkt gesponsert, einige lokale Institutionen haben bereits beim Sponsoring-Wettbewerb unter dem Motto „Macht alle mit“ gewonnen. Zudem ist schon die eine oder andere Station in Oyten in Kooperation mit einer Künstlerin verschönert worden. Regionales Engagement? Ja – mit voller Energie!

Vorstand: Sven Feht | Gegründet: 1910

Mitarbeiter: 100 | Kernkompetenzen: Erzeugung, Gewinnung, Bezug, Netzbetrieb und der Verkauf von Strom, Gas, Wärme, Service und energienahen Produkten, Photovoltaik, Wärmepumpen, E-Mobilität, und Dienstleistungen

Stadtwerke Achim

Stadtwerke Achim AG

28832 Achim | Gaswerkstraße 7

Tel: 04202 5100 | www.stadtwerke-achim.de

facebook.com/stadtwerkeachim

instagram.com/stadtwerkeachim



Stammsitz Flora-Apotheke, Hauptstraße 52



Filiale Eichen-Apotheke, Hauptstraße 99



Flora-Apotheke für ein gesundes Leben

Wissen, was uns gut tut!

Wenn der Hals kratzt, die Nase juckt, Schmerzen plagen, die ersten Symptome einen Infekt andeuten oder der Arzt ein Rezept ausstellt - zur Vorbeugung und Heilung ist man bei der Flora-Apotheke mit den bestens ausgebildeten pharmazeutischen Fachangestellten rund um Apothekerin Svenja Reimann sehr gut aufgehoben.

Das große Team beschafft die dringend benötigten Medikamente und liefert diese per Bote kostenlos nach Hause. Ebenso bequem kann man den Vorbestellservice nutzen, entweder über das Handy mit der Apotheken App oder telefonisch. In dem Online Shop können frei erhältliche Medikamente und Arzneien gekauft und in der Apotheke abgeholt werden. Vor Ort oder per Telefon kann man sich zu pharmazeutischen Fragestellungen beraten lassen. Die vorherige Terminvereinbarung garantiert dabei eine ungestörte Beratungszeit.

Die Apotheke bietet den kompletten Service für kleine und große Menschen. Für Babys und ihre Mütter gibt es Babywaagen und Milchpumpen im Verleih, ältere Semester schätzen die Miete der Blutdruckmessgeräte. Soll es in den Urlaub gehen, dann überprüfen und ergänzen die Mitarbeiterinnen gerne die Notfall und Reiseapotheke. Im Bereich der Krankenpflege versorgt die Apotheke nicht nur die um-

liegenden Alten- und Pflegeheime, sondern hilft auch Privatpersonen bei der Beantragung und Versorgung mit Pflegehilfsmitteln.

Für Sportler und bei Venenfunktionsstörungen werden in der Flora-Apotheke Kompressionsstrümpfe individuell ausgemessen und bestellt. Ein Schwerpunkt liegt auf dem Thema Hautgesundheit und Hautschönheit. Die Flora-Apotheke hält ein umfangreiches kosmetisches Angebot vor und berät zu den Produkten namenhafter Hersteller, wie CeraVe, Dermascene, Eucerin, Roche Posay, Vichy und Weleda.

Inhaberin: Svenja Alexandra Reimann

Gegründet: 1981, Übernahme: 2020 | Mitarbeiter: +30

Kernkompetenzen: Beratung und Verkauf von Medikamenten und Hilfsmitteln



Flora-Apotheke, Svenja Alexandra Reimann e.K

Hauptstraße 52, 28876 Oyten

Telefon: 04207 30 03

www.flora-apotheke.com



Metallhandwerk 4.0

247TailorSteel verbindet traditionelles Handwerk mit computergestützter Fertigung und Online Handel, der eben 24 Stunden an 7 Tagen der Woche für die Kunden erreichbar ist. Heute ist 247TailorSteel Europas größter Lohnschneider für Bleche und Rohre aus Stahl, Edelstahl, Aluminium oder Messing.

An sechs Standorten wird für über 35.000 Kunden aus der metallverarbeitenden Industrie, für Hersteller von Maschinen und Teilen, Architekten und Ingenieure sowie für die Elektronik Branche gearbeitet.

Im Werk in Oyten, das 2018 eröffnet wurde, stehen den 110 Mitarbeitern auf einer Standortfläche von 20.000 qm sechs ATC Abkantpressen und sechs Laser modernster Bauart zur Verfügung.

Die Online Software Sophia (Sophisticated Intelligent Analyzer) erlaubt es Kunden, präzise Bestellungen für Laserschneiden, Rohrlaserschneiden und Kanten abzugeben. Angebote werden in Echtzeit erstellt, Produkte innerhalb von 48 Stunden geliefert und auch Einzelstückfertigungen sind kein Problem.

247TailorSteel schult Quereinsteiger wie Profis in der eigenen Academy und ist weiterhin auf Wachstumskurs.

Geschäftsführer: Carl Berlo | Gegründet: 2007

Mitarbeiter: 110 in Oyten, 800+ insgesamt

Kernkompetenzen: Online Portal für Laserschneiden, Rohrlaserschneiden und Kanten von Stahl, Edelstahl, Aluminium und Messing



247TailorSteel Nord GmbH | 28876 Oyten
Margarete-Steiff-Straße 13 | Telefon: 0800 7236205
www.247tailorsteel.com



Alles für NFZ und Vans

„Damit Sie schnell wieder auf der Straße sind“ bietet der Mercedes NFZ Standort nahe der Bundesautobahn A1 besten Werkstattservice mit versierten Fachkräften und 24-Stunden-Notdienst, einen hochmodernen Truckwash für LKW, Busse, Wohnwagen, Vans und andere NFZ und ein umfangreiches Angebot an Teilen/Zubehör, damit es eben schnell wieder auf die Straße gehen kann.

Damit ist NFZ Anders vor allem für Speditionen und LKW-Fahrer wichtig, die pünktlich ihre Waren liefern möchten. Der Werkstattservice umfasst dabei die Wartung mittels modernster Elektronik, die Reparatur von Nutzfahrzeugen, Aufliegern und Anhängern, sowie den Service und die Reparatur von Transport-Kühlanlagen, z.B. der Marke Carrier Transicold.

Die obligatorischen Haupt- und Abgasuntersuchungen und ein Fahrtenschreiber-Service komplettieren das Service-Angebot. Als autorisierter Partner von Mercedes-Benz bietet die Werkstatt den kompletten Nutzfahrzeug Service der Premium-Marke und natürlich können auch neue wie gebrauchte Fahrzeuge gekauft werden. Dabei profitieren Kunden wie Mitarbeiter, Azubis und neue Fachkräfte von dem Netzwerk der Anders Gruppe mit ihren insgesamt 15 Standorten. NFZ Anders in Oyten — ihr Partner für eine gute Fahrt!

Geschäftsführer: Hauke und Sören Anders, Christian Korf

Gegründet: 2013 | Mitarbeiter in Oyten: 40

Kernkompetenzen in Oyten: Verkauf, Service, Teile und Zubehör für NFZ und Vans, Waschanlage



Anders Kraftfahrzeuge GmbH | 28876 Oyten
An der Autobahn 52-54 | Telefon: 04207 91 71 0
www.auto-anders.de

Mehr Rad und ÖPNV für einen bequemen Arbeitsweg

AZWEIO –

Vernetzte Mobilität für Achim, Oyten & Ottersberg

Wie kommen Arbeitnehmer, die mit der Bahn anreisen, von den Bahnhöfen Sagehorn, Achim oder Ottersberg zu ihren Arbeitsplätzen in den Industrie- und Gewerbegebieten? Wie kommen Nachtschwärmer gut nach Hause, wenn kein Bus mehr fährt? Wie bin ich schnell und flexibel unterwegs, wenn ich auf das Auto verzichten möchte?







Der Klimawandel, verlorene Lebenszeit durch das Stehen im Stau, durch Baustellen und dem steigenden Verkehrsaufkommen, steigende Spritpreise – es gibt viele Gründe, die den Wunsch nach einer Mobilitätswende wecken. Gerade Auszubildenden und jungen Menschen, die sich kein Auto leisten können oder wollen oder all denen, die sich mehr im Alltag bewegen oder sich umweltbewusster verhalten möchten, fehlte oft ein alternatives Angebot. Die AZWEIO kommt diesem Bedürfnis nach und schafft die Rahmenbedingungen für neue Mobilität in der Region, um Verkehrsströme zu entzerren und flexibler zu gestalten. Mit dem Schwerpunkt auf Rad, Bus und Bahn, aber ohne das Auto zu verdammen.

AZWEIO – gesprochen Azwei O – steht für Achim, Oyten, Ottersberg, steht für gewerbestarke Kommunen, die südlich an Bremen grenzen und die den „Nordkreis“ des Landkreises Verden bilden.

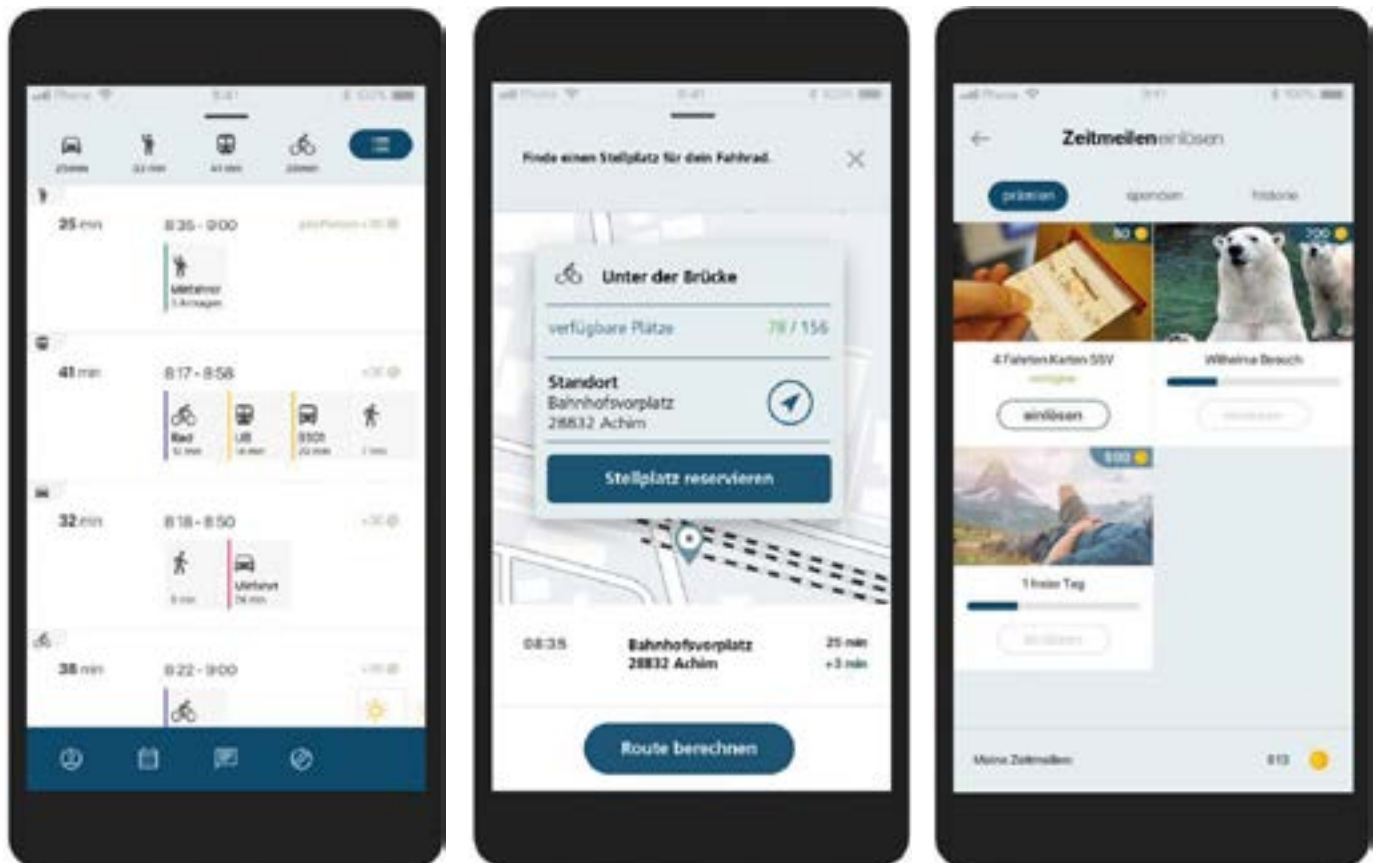
Am Anfang stand der

Wunsch nach mehr Kooperation zwischen der Stadt Achim, der Gemeinde Oyten und dem Flecken Ottersberg und so bildete man im Jahr 2012 eine Anstalt des öffentlichen Rechts, damals noch mit dem Schwerpunkt auf nachhaltiger Energiesicherung.

Sandra Röse, seit 2019 Bürgermeisterin der Gemeinde Oyten, übernahm die Geschäftsführung von dem damaligen Ottersberger Bürgermeister Horst Hofmann. „Ach, das läuft ganz ruhig, Du wirst nicht viel zu tun haben“ – diese Prophezeiung des scheidenden Ottersberger Bürgermeisters traf absolut nicht zu.

Ausgehend von neu aufgelegten Förderprogrammen auf Bundes- und Landesebene widmete man sich nämlich im Jahr 2019 dem Thema Mobilität. Fahrt nahm im wahrsten Sinne des Wortes das Projekt auf, als Projektleiterin Stefanie Schleef von der Wirtschaftsförderung der Stadt Achim Konzepte entwickelte, Förderanträge stellte und Ende 2019 die Stadt Achim als Antragsteller für die AZWEIO die Zusagen über Fördermittel bekam: 200.000 Euro wurden im Rahmen des Förderprogramms „Zukunftsräume Niedersachsen“ bewilligt. 2023 wurden 2,8 Mio. Euro aus dem Bundesförderprogramm "Klimaschutz durch Radverkehr" des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz bewilligt, die in die Rad- (und ÖPNV) Infrastruktur und die Digitalisierung im Radverkehr investiert werden. Stefanie Schleef: „Da die Fördermittel aus dem Programm Zukunftsräume Niedersachsen begrenzt sind, haben wir uns in Absprache mit den Kommunen darauf verständigt, dass die Kommunen hierbei in die Infrastruktur investieren, also zum Beispiel den Ausbau von Radwegen und den Abstellboxen, und wir als AZWEIO schaffen einen vereinheitlichten übergreifenden digitalen Zugang.“





Digitalisierung im Radverkehr – „App auf's Rad“

Auf den ersten Blick erschließt es sich nicht wirklich, wie Digitalisierung und Radverkehr zusammen passen. Man kennt vielleicht Radtouren, die man sich digital aufs Handy laden kann, aber sonst? Stefanie Schleef klärt auf: „Eines der Kernstücke ist unsere App AZWEOmobilQ. Sie bietet verschiedene Features in einem Baukastensystem und kann nahezu beliebig erweitert werden. Registriert man sich, so zeigt die App Standorte sicherer Radabstellanlagen und Mobilitäts-Säulen an. Die App gibt ferner Auskunft über die Verbindungen des ÖPNV und über das bikesharing können Fahrräder reserviert und gebucht werden. Wichtig ist hierbei zu wissen, dass das bikesharing bisher ausschließlich an Unternehmen gebunden ist, die einen entsprechenden Vertrag abschließen. Ihre Mitarbeiter können dann das bikesharing kostenfrei für die Arbeitswege nutzen.“

„Coming soon“ – weitere Mobilitäts-Module

Sowohl im GooglePlay Store wie auch im App Store von Apple kann die App kostenlos heruntergeladen werden. Entwickelt wurde sie von der Freiburger Softwareschmiede HighQ, die „innovative IT-Lösungen für Mobilität und Con-

trolling“ entwickelt (www.highq.de). Die Mobilitäts-App wird stetig weiterentwickelt und soll später als Plattform Echtzeit-Routing-Empfehlungen, Angebote verschiedener Mobilitäts- und Serviceanbieter (Bus, Bahn, Taxi, E-Bike, E-Roller), Mitfahrgelegenheiten, Daten über aktuelle Verkehrsbehinderungen, freie Parkplätze und Ladestationen für Zwei- und Vierräder sowie Meteorologie- und Umweltdaten einbinden. So kann der Nutzer flexibel entscheiden, mit welchem Verkehrsmittel er seinen Weg zurücklegen möchte. Projektleiterin Stefanie Schleef: „Die App verfügt jetzt schon über eine Auskunftsfunktion, d.h. sämtliche Verbindungen des VBN mit allen Haltestellen sind in die App eingebunden.“

Ein weiteres wichtiges Instrument, um die Anzahl der Nutzer und Häufigkeit der Nutzung zu erhöhen ist das geplante Bonussystem, das Nutzer mit Prämien, Gutscheinen u.a. belohnt. Das Messen von Fahrzeiten, Geschwindigkeiten, der eingesparte CO₂-Verbrauch und andere Daten, auch im Vergleich zu Kollegen, können als zusätzlichen Motivationsschub dienen.

„Da die Fördermittel aus dem Programm Zukunftsräume Niedersachsen begrenzt sind, haben wir uns in Absprache mit den Kommunen darauf verständigt, dass die Kommunen hierbei in die Infrastruktur investieren, also zum Beispiel den Ausbau von Radwegen und den Abstellboxen, und wir als AZWEO schaffen einen vereinheitlichten übergreifenden digitalen Zugang.“

Stefanie Schleef



v.l. Axel Miesner (MdL), Oytens Bürgermeisterin Sandra Röse, Dörte Liebethuth (MdL), Ministerin Birgit Honé, Landesbeauftragte Monika Scherf, Achims Bürgermeister Rainer Ditzfeld, Projektleitung Stefanie Schleef

Hier setzt Stefanie Schleef auch an, um Unternehmen davon zu überzeugen, die AZWEIO App zu nutzen und (E)-Räder für die Mitarbeiter anzubieten.

Betriebliches Mobilitätsmanagement

Ist da das Stichwort für das Teilprojekt von AZWEIO, das im März 2022 gestartet ist und in den kommenden Jahren ausgebaut werden soll. Eine vorausgegangene Unternehmensbefragung hat unter hoher Beteiligung ein großes Interesse für das Projekt ergeben. Stefanie Schleef: „Wir bekamen sowohl von den großen Unternehmen mit vielen Mitarbeitern wie auch kleineren Betrieben die Rückmeldung, dass Mobilität ein ganz großes Thema für die Mitarbeitergewinnung und -bindung und das betriebliche Gesundheitsmanagement ist. Selbst Standorte, die man als klassische Autostandorte bezeichnen würde, haben ein großes Interesse und heute ist es mit E-Bikes möglich, auch ganz andere Strecken per Rad zu bewältigen.“ Weiterhin ist es für Unternehmen, die entweder aus Überzeugung für den notwendigen Mobilitäts-Wechsel sind oder aus ganz praktischen Gründen wie unzureichenden Parkflächen agieren, interessant, Mitarbeitern über ÖPNV und Rad einen verlässlichen und umweltfreundlichen Arbeitsweg anzubieten. Die Fahrräder können über die AZWEIO gemietet

und Mitarbeitern im Bike-Sharing auch exklusiv zur Verfügung gestellt werden. Die Unternehmen entscheiden selber, welche und wieviele Räder und Modelle sie mieten möchten. Liegt das Unternehmen sehr zentral, dann sind herkömmliche Fahrräder ausreichend, sind weitere Strecken zu fahren, dann empfehlen sich E-Bikes. Die großen Firmen dodehof, Amazon und Zeppelin haben u.a. die Angebote der AZWEIO genutzt. Die AZWEIO kooperiert hier mit dem Systemdienstleister „Business auf Rädern“, der Fahrräder, Pedelecs, Fahrradanhänger und Lastenräder mit dem entsprechenden Flottenmanagement anbietet. Die Nutzungsdauer der Leihfahrräder liegt bei 30 Minuten, Zeit genug, um von den Bahnhöfen Sagehorn und Achim die rund 5 km entfernten Oytener Gewerbegebiete zu erreichen.

Service rund ums Rad

Während die App nur sichtbar für den Nutzer ist, so kann man an den Bahnhöfen in Achim seit Juni 2021, bei Amazon seit Mai 2021, im Einkaufszentrum in Posthausen seit Juli 2022 und bald auch im Ortskern Oytens schon ganz konkret die Ergebnisse der AZWEIO Aktivitäten sehen. In den Fahrradabstellanlagen können eigene oder Leih-Fahrräder sicher und witterungsgeschützt abgestellt werden. Für eine Einzelbox mit Lade-funktion fällt eine geringe Mietgebühr an, das Ab-

stellen in den Sammelunterkünften ist kostenlos. Die Anlagen lassen sich mittels der App öffnen. Die Mobilitäts-Säulen sind an verschiedenen zentralen Standorten aufgestellt. Im entsprechenden Design stellen sie eine Grundversorgung mit Luft und Reparaturwerkzeug sicher. Die Luft im Reifen ist raus? Kein Problem, man kann kostenlos an den sogenannten Mobility Hubs auch ohne Zugang zur App den Fahrradreifen aufpumpen. Ebenso lassen sich E-Bikes – allerdings nicht kostenfrei – aufladen. Das Angebot wird bereits rege genutzt und in der Fahrradgemeinschaft zeigt sich, dass Vandalismus zum Glück keine Rolle spielt.

AZWEIO macht Schule

Ab 2024, so ist es geplant, werden auch die Schulen in das Mobilitätsmanagement eingebunden. Gerade Schüler und Schülerinnen der weiterführenden Schulen haben zum Teil einen längeren Anfahrtsweg per Bus oder Bahn hinter sich. Ein geliehenes E-Bike könnte zum Umstieg auf das Rad auch für längere Strecken für Schüler interessant sein oder um „die letzte Meile“ vom Bahnhof zur Schule zu bewältigen. Bei den Schulen sieht Stefanie Schleef vorrangig die Erziehung zu einem umweltbewussten Verhalten und den gegenseitigen Wettbewerbsgedanken: Welche Schule spart mehr CO₂ ein, hat mehr Kilometer geradelt? Und die Einbeziehung des Einkaufszentrums Weserpark mit seinen Markengeschäften, Kino und Freizeitangeboten in die Mobilitätsregion dürfte auch ganz im Sinne der jungen Generation sein.

Lieferservice weiter gedacht

Als ein weiteres Zukunftsprojekt ist ein radbasierter Lieferservice in Planung. Die Kurierfahrer könnten mit Lastenrädern Waren für Private, Unternehmen und den innerstädtischen Einzelhandel klimafreundlich und zügig, nachhaltig und zukunftsorientiert ausliefern.

Um diesen und anderen Aufgaben gerecht zu werden, entwickelt sich die AZWEIO weiter: Zu den bisherigen Vorständen, die drei Bürgermeister der Kommunen, kommen neun politische Vertreter, die den Verwaltungsrat bilden. Wirtschaftsförderin Stefanie Schleef hat die Projektleitung inne und wird künftig mit zusätzlichen Stunden zur AZWEIO wechseln. Thomas Blaess ist für das Flottenmanagement zuständig. Für das Projektmanagement werden weitere Mitarbeiter gesucht. Auch der Sitz der AZWEIO könnte vom Achimer Rathaus in größere Räumlichkeiten in Oyten ziehen.

Interesse am Bike-Sharing auch für Ihr Unternehmen?

Projektleiterin Stefanie Schleef und Mitarbeiterin Dorothee Bleeker freuen sich auf Ihren Anruf unter 04202 9529 417, mobil: 0172 4383280 oder per Mail an info@azweio.de



Ausgezeichnet!

Die AZWEIO-App ist 2021 die Gewinnerin im Bundeswettbewerb „Gemeinsam erfolgreich. Mobil in ländlichen Räumen.“

Sieger im Bullerdieck Preis (Juni 2022)



Wie funktioniert die Mobilitäts-app A2O?

In der App A2O werden den Bürger:innen und Pendler:innen unterschiedliche Wege aufgezeigt, die auf sie persönlich abgestimmt sind. Es kann zwischen Verbindungen mit öffentlichen Verkehrsmitteln, Fahrradrouten, dem Auto oder Mitfahrgelegenheiten gewählt werden. Damit wird der Vergleich einfach und die Bürger:innen und Pendler:innen werden zum umsteigen motiviert.

A2O ermöglicht es weitere Serviceangebote sowohl spontan als auch unkompliziert von zu Hause nutzen zu können. So werden im Rahmen des Mobilitätskonzepts abschließbare Fahrradabstel-

anlagen gebaut, die über A2O bequem von zu Hause reserviert werden können. Bürger:innen und Pendler:innen ersparen sich langwieriges Suchen und wissen Ihr Fahrrad sicher abgestellt.

A2O verfolgt das Konzept „Motivieren durch Belohnen“. Das heißt, dass die Bürger:innen und Pendler:innen für die Änderung ihres Mobilitätsverhaltens belohnt werden: halten sie sich an die Routenvorschläge von A2O, sammeln sie dafür Zeitmeilen. A2O hat eine umso höhere Auswirkung auf Umwelt und Verkehr, je mehr Nutzer mitmachen.

So erhalten Sie ihren Zugangscode

1. App installieren

Betriebssystem iOS



Betriebssystem Android



oder suchen Sie in den Stores nach **AzweiOmobilQ**

2. Registrieren/Anmelden



3. Station & Dauer auswählen



4. Zugangscode erhalten



Beispielcode

Gültig bis (Datum)	20210502
Boxnummer	281
PIN	3472
Prüfsumme	24895

5. Code an der Anlage eingeben



Am Display für erstmaliges Registrieren
Taste und alle **4 Codes** eingeben,
danach **Nummer & PIN**

Bilder & Texte dieser Seite von www.azweio.de

BRILLENFREI IN ZEHN SEKUNDEN PRO AUGE

Smarteye-Gründer Dr. Ahlers bietet weltweit führende Laser-Technologien



Das Smarteye-Team um Privatdozent Dr. med. Christian Ahlers mit dem neuen Laser VisuMax800

Egal ob kurz-, weit oder alterssichtig – viele Menschen träumen davon, ohne Brille oder Kontaktlinsen scharf sehen zu können. Das Augenlaserzentrum Smarteye, das zum Augenärzterverbund „Die Augenpartner“ gehört, verhilft Menschen aus der Region seit Jahren dazu, sich diesen Wunsch zu erfüllen. Nun hat der Gründer und refraktive Spezialist Privatdozent Dr. med. Christian Ahlers seinen Bestand um einen neuen Laser aufgestockt. Dieser ist im Umkreis von hunderten Kilometern so kein zweites Mal zu finden.

Zehn Sekunden reine Laserzeit

„Der sogenannte VisuMax 800 gehört zur neuesten Generation der Femtosekunden-Laser und verringert die reine Laserzeit beim SMILE® Pro-Verfahren auf unglaubliche zehn Sekunden. Er zählt zu den schnellsten und sichersten Lasern der Welt. Ein ausgeklügeltes Eyetracking-System überwacht und steuert den Vorgang, sodass die Behandlung bei unwillkürlichen Bewegungen sofort unterbrochen wird“, verrät der Facharzt für Augenheilkunde. Auch

die Ausfallzeit minimiere sich gegenüber herkömmlichen Verfahren. Das scharfe Sehen stelle sich bereits einen Tag nach der Behandlung ein. Sechs Stunden nach dem Eingriff könne wieder Sport getrieben werden. Zehn Jahre hat der deutsche Qualitätshersteller Zeiss an der Weiterentwicklung des Vorgängermodells gearbeitet.

Alternative zur Gleitsichtbrille

Auch Alterssichtigkeit, die in der Regel ab Mitte 40 einsetzt, lässt sich mit dem neuen Laser – auch in Kombination mit anderen Sehschwächen – beheben: „Für ein sehhilfefreies Leben von Middle-Agern bieten wir das Presbyond-Verfahren an“, erklärt Dr. Ahlers. Hierbei wird das dominante Auge für die Ferne und das nicht-dominante Auge für die Nähe optimiert. Durch ein individuelles Laserprofil wird die Tiefenschärfe der Augen so angepasst, dass es zu einer Überschneidung beider Bildeindrücke kommt. Nach der Behandlung können Patienten in allen Entfernungen scharf sehen und ihren Alltag ohne Lese- oder Gleitsichtbrille bestreiten.



Weltweit führende Technologien

„Bei Smarteye setzen wir auf die weltweit führenden Technologien, um in Verbindung mit unseren erfahrenen Fachärzten für jeden Einzelnen das bestmögliche Sehen zu erreichen – häufig sogar noch besser als vorab mit Brille oder Kontaktlinsen. Menschen mit Dioptrien im zweistelligen Bereich, bieten wir mit implantierbaren Kontaktlinsen (ICL) oder dem Linsentausch ebenfalls sichere Lösungen für ein Leben ohne Sehhilfe“, sagt Dr. Ahlers. Smarteye ist eng mit der Gemeinschaftspraxis „Die Augenpartner“ verknüpft, die seit über 30 Jahren Augenmedizin an sieben Standorten betreiben und jährlich.

Kostenlose Beratungstermine unter **+49 (0) 4231 – 97 06 007** oder auf **www.smarteye.de** für die Standorte in Verden und Walsrode vereinbaren.

 **04231 97 06 007**

**KOSTENLOS
BERATEN LASSEN**

PERFEKTES SEHEN OHNE BRILLE



Visionen zusammenbringen und den Erfolg sichern



Ein unvermeidbares Thema: Die Unternehmensübergabe an die nächste Generation. Ob innerhalb der Familie oder durch Unternehmensverkauf, in Oyten gibt es viele Beispiele für eine erfolgreiche Unternehmensübergabe. Ein Patentrezept gibt es nicht.

von Janin Nienaber und Christina Hartmann

Foto: AdobeStock/Name



*v.r. Jörn und Tom Kreyenhop mit dem dritten Geschäftsführer Tim Schön:
Der Reiz, fremde Kulturen kennenzulernen, gepaart mit der Vision, eines Tages mit „World
Food“ originale Spezialitäten aus allen Kontinenten anbieten zu können –
auch künftige Generationen erwartet ein spannendes Aufgabenfeld.*

Foto: Björn Hake

2.000 bis 3.000 Unternehmen stehen jährlich allein in Niedersachsen vor einem Generationenwechsel. Es ist ein bedeutendes Thema. Für die Wirtschaftskraft der Region, für das Unternehmen, seine Mitarbeitenden und natürlich für den oder die Unternehmer/in selbst. Beinahe jede dritte Unternehmensnachfolge scheitert. Expert/innen wissen: Daten, Fakten, Zahlen sind wichtig. Noch wichtiger als die Sachebene allerdings ist die Beziehungsebene. Es geht ums Loslassen auf der einen Seite und um Visionen und die Übernahme von Verantwortung auf der anderen Seite. Wie also gelingt eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge?

Fast alle Unternehmer/innen im Mittelstand müssen sich irgendwann mit ihr befassen. Mit der Frage: Wie geht es weiter, wenn ich nicht mehr will oder kann? Eine erfolgreiche Übergabe des Betriebs an die nächste Generation oder einen externen Nachfolger kann entscheidend für den Fortbestand und Erfolg des Unternehmens sein. Doch oft wird die Bedeutung der Nachfolge unterschätzt oder sogar ganz vernachlässigt.

Kreyenhop & Kluge

Tom & Jörn Kreyenhop spielen international

Erst einmal woanders Erfahrungen sammeln

Jörn und Tom Kreyenhop führen mit Tim Schön in dritter Generation den Spezialitätenimporteur Kreyenhop & Kluge (K&K). 1933 durch ihren Großvater gegründet, ist das Unternehmen heute Marktführer in Europa mit authentischen asiatischen Lebensmittel-Marken und feiert 2023 sein 90jähriges Bestehen.

Dass sie heute dort sind, wo sie sind, war nicht unbedingt vorgezeichnet. Beide Brüder, die ein Altersunterschied von 12 Jahren trennt, haben den Grundstein ihrer beruflichen Karriere in anderen Unternehmen gelegt und sind dann mit einem breiten Background und ordentlich Berufserfahrung in das Familienunternehmen eingestiegen. Durch die-

sen Altersunterschied kann man sagen, verlief der Generationenwechsel vom Vater Rolf auf den Bruder Jörn und von ihm auf den Bruder Tom. Während der Vater Rolf Kreyenhop, gelernter Groß- und Außenhandelskaufmann, bereits als 18-Jähriger in das väterliche Unternehmen einstieg und später sogar seine Lehrfirma in K&K integrierte, absolvierte Jörn, der ältere der beiden Brüder, eine Ausbildung zum Speditionskaufmann bei einer Spedition in Stuttgart, der sich ein BWL-Studium anschloss. Danach folgte er 1989 dem „Ruf des Vaters“ und baute drei Jahre in Hongkong das Büro für K&K auf, um die Lieferanten persönlich kennenzulernen und den gestiegenen Anforderungen der Kunden aus der Nahrungsmittelindustrie hinsichtlich Qualität und Betreuung gerecht zu werden. Für die Unternehmensnachfolge war es zu diesem Zeitpunkt definitiv noch zu früh und so sammelte Jörn Kreyenhop in der Zwischenzeit Erfahrungen in anderen Großunternehmen. Sein Bruder Tom lernte zunächst den Beruf des Industriekaufmanns, Fachrichtung Lebensmittel und war dann beruflich im Speditionsbereich bei großen Logistikern in Asien und zwei Jahre in Südamerika unterwegs.

Bereits 1998 begann Rolf Kreyenhop, die Unternehmensnachfolge vorzubereiten. Jörn Kreyenhop stieg voll bei K&K ein, 2005 folgte Tom. 2007 war der Generationenwechsel wie geplant abgeschlossen. Die beiden Schwestern von Jörn und Tom Kreyenhop sind als stille Teilhaberinnen nicht in das operative Geschäft eingebunden. Während die drei Söhne von Tom Kreyenhop noch kleiner sind, gibt es mit den drei Kindern von Jörn Kreyenhop, zwei Töchter und einen Sohn, die Option zur Fortführung des Unternehmens. Jörn Kreyenhop: „Wir haben als Familienunternehmen eine besondere Verantwortung für unsere Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Dieses Gespür, sowie die Leidenschaft für das Geschäft und die Offenheit gegenüber unseren internationalen Lieferanten sind die Faktoren, um unser Unternehmen weiter erfolgreich zu führen.“



Foto: Kreyenhop & Kluge

3.v.r. Vater Rolf Kreyenhop mit Lieferanten und Bofrost Chefin, 1985

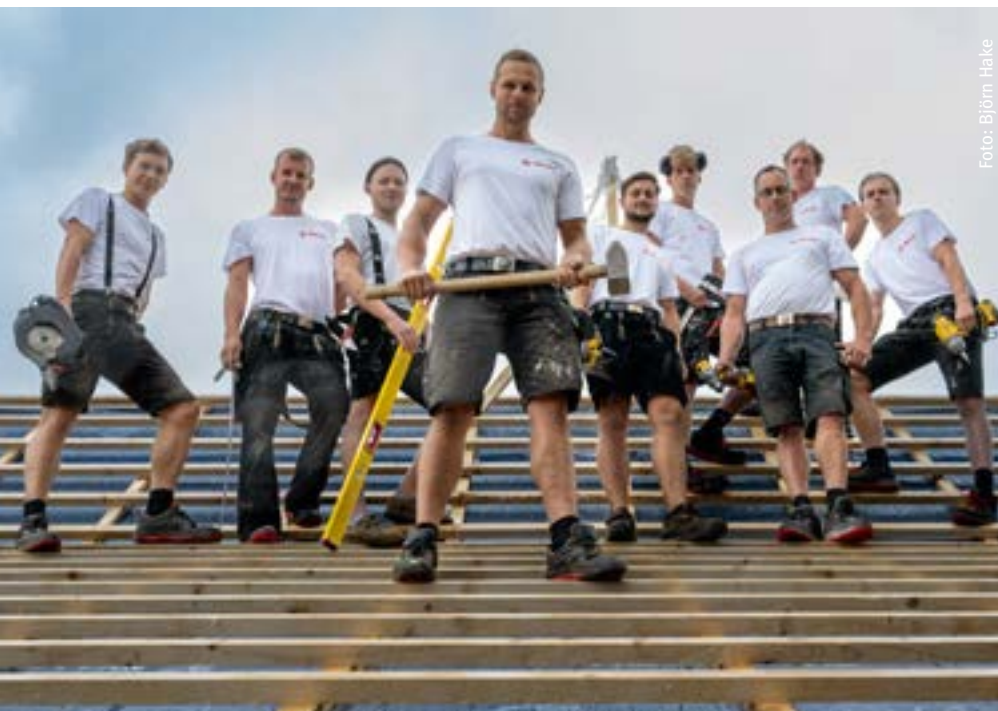


Foto: Björn Hake

Starke Truppe: Philip Warnke hat seinen Betrieb so aufgebaut, wie es ihm gefällt.

Warnke Holzbau

Gleiches Metier, neuer Betrieb

Selber gründen statt übernehmen

Die Liebe für das Holzhandwerk hat Philip Warnke schon früh für sich durch seinen Vater Johann Warnke entdeckt und konnte sich beruflich gar nichts anderes vorstellen, als mit diesem Werkstoff zu arbeiten.

Zielstrebig und sehr erfolgreich absolvierte er seine Ausbildung und die anschließende Meisterprüfung im Zimmer- und Dachdeckerhandwerk und es war klar, dass er den Elan und Willen mitbrachte, um selber Unternehmer zu werden. Die ersten beiden Autos und Maschinen wurden noch über die Firma des Vaters im Jahr 2016 gekauft. 2017 gründete Philip Warnke dann seinen eigenen Betrieb, tätigte weitere Anschaffungen und schloss den Generationswechsel endgültig 2022 mit dem Kauf des Betriebsgeländes und der Hallen in der Industriestraße 36 ab.

Auf Empfehlung seines damaligen Steuerberaters wählte Philip Warnke die GmbH als Betriebsform und übernahm damit nicht die Personengesellschaft, unter der sein Vater seinen Betrieb geführt hatte. Philip Warnke: „Ich würde

immer wieder eine GmbH gründen, da ich denke, dass dies die fairste Lösung für den hohen Arbeitseinsatz ist. Schließlich bekomme ich als Geschäftsführer ganz normal mein monatliches Gehalt, wie meine Angestellten. Als Einzelunternehmer neigt man vermutlich dazu, seine Privatentnahmen in guten Zeiten für schlechte Zeiten gering zu halten und in schlechten Zeiten sowieso zu sparen.“

Sein Unternehmen hat Philip Warnke konsequent als modernen, exzellenten Handwerksbetrieb aufgestellt. Die gesamte Buchhaltung ist digitalisiert, konventionellen Schriftwechsel gibt es kaum. Fachkräftemangel kennt er nicht. Sein junges Team schätzt die Vollzeitarbeit bei einer 4-Tages Woche, die genügend Zeit für ein langes Wochenende lässt und dem Chef einen konzentrierten Büroarbeitstag ermöglicht.

Seine erste Auszubildende Katja Wiesmüller gehörte zu den zwölf besten Jungesellen ihres Handwerks bundesweit, war Innungsbeste im Kreis, Kammerbeste im Bereich der Handwerkskammer Braunschweig-Lüneburg-Stade und Landesbeste im Leistungswettbewerb des Deutschen Handwerks.

Qualität in allen Bereichen ist ihm wichtig und so steht er mit seinem Betrieb für eine umfassende Planung, fachgerechte Ausführung und kompetente Betreuung jedes individuellen Bauvorhabens.



EIN PFERDE-PARADIES IN OYTEN

Die „Pferdepension Zur Wümme“ ist eine idyllisch gelegene Pferdesportanlage in Oyten-Sagehorn. 50 Reit-, Zucht-, Jung- und Rentnerpferde finden in grosszügigen Boxen und Offenställen Platz. Die Betreuung ist professionell und auf die Bedürfnisse der Pferde abgestellt.

Die Weiden können 365 Tage im Jahr genutzt werden! Es stehen eine Reithalle 20x40m, je ein Dressur- und ein Springplatz sowie ein Round Pen zur Verfügung. Unschlagbar und unendlich ist das Ausreitgelände in der Wümmeniederung direkt hinter dem Hof. Die Reitausbilder/Innen können frei gewählt werden und alle Reitweisen sind willkommen. Die Atmosphäre ist herzlich, familiär und unkompliziert. Insgesamt bietet die Pferdepension Zur Wümme alles, was Pferd und Pferdeliebhaber brauchen, um sich wohlfühlen.



Pferdepension „Zur Wümme“
Inhaber: Norbert Schaffer
Clüverdamm 68, 28876 Oyten
Tel. 0171-3865239
o. 0421 402407



pferdepensionzurwuemme.de



Angebot angenommen und nicht bereut:

Die Apothekerin Svenja Reimann übernahm von Dieter Schröder die Apotheke, in der sie schon ihr Praktikum und die Famulatur verbrachte. Drei Jahre später kam mit der Eichen-Apotheke die zweite Firmenübernahme dazu.

Flora Apotheke

Von der Praktikantin zur Chefin

Abgecheckt und in Ruhe die Chance genutzt: Svenja Reimann konnte durch gute Planung beruhigt in die Selbständigkeit starten

Was haben Wolfgang Bosbach und Svenja Reimann gemeinsam? Beide haben den Betrieb geleitet, in dem sie gelernt haben. Bei Wolfgang Bosbach war es ein Lebensmittelmarkt, bevor er dann ins Jura Studium wechselte und die bekannte politische Karriere einschlug, bei Svenja Reimann ist es die Flora Apotheke in Oyten, die sie zum 1. September 2020 von ihrem Lehrherrn übernahm, wobei „Lehre“ für eine approbierte Apothekerin vielleicht das falsche Wort ist.

Für Svenja Reimann ist Oyten ein Heimspiel, da sie dort ihre Kindheit und Jugend verbrachte. Mit den Erfahrungen aus einem Schulpraktikum bei der „Alten Apotheke“ in Achim, dem Abitur am Cato Gymnasium in der Tasche und einem freiwilligen Praktikum in der Flora Apotheke ging es zum Pharmazie Studium nach Frankfurt a.M., zunächst mit dem Wunsch, in der Krebsforschung tätig zu werden. 2016 erhielt sie nach drei Staatsexamina die Approbation zur Apothekerin. Der Kontakt zur Flora Apotheke hielt Svenja Reimann immer aufrecht, verbrachte die Famulatur und eine Hälfte des praktischen Jahres in der Apotheke und verstand sich einfach gut mit dem Team und dem damaligen Eigentümer Dieter Schröder. Nach zwei Berufsjahren in Bremen, zog es Svenja Reimann im Sommer 2018 wieder in die Flora Apotheke.

Dieser Jobwechsel war Teil eines strategischen Plans, denn der Apotheker Dieter Schröder war auf der Suche nach einer Nachfolge. Da seine Kinder andere Berufe anstrebten, konnte er sich die junge Absolventin wohl gut dafür vorstellen. So hatte er Svenja Reimann bereits nach ihrem Studium die Apothekenübernahme angeboten. Svenja Reimann: „Zu dem damaligen Zeitpunkt konnte ich mir allerdings aufgrund mangelnder Arbeitserfahrung die Übernahme der Apotheke nicht vorstellen. Bei mir war es vermutlich immer im Hinterkopf, ich musste mich nur selbst erst einmal ernst nehmen können als Apothekerin und im Arbeitsleben ankommen.“ 2018 war sie bereit dafür, suchte das Gespräch und hat einfach gefragt, ob Herr Schröder sich immer noch vorstellen konnte, die Apotheke an sie zu verkaufen.

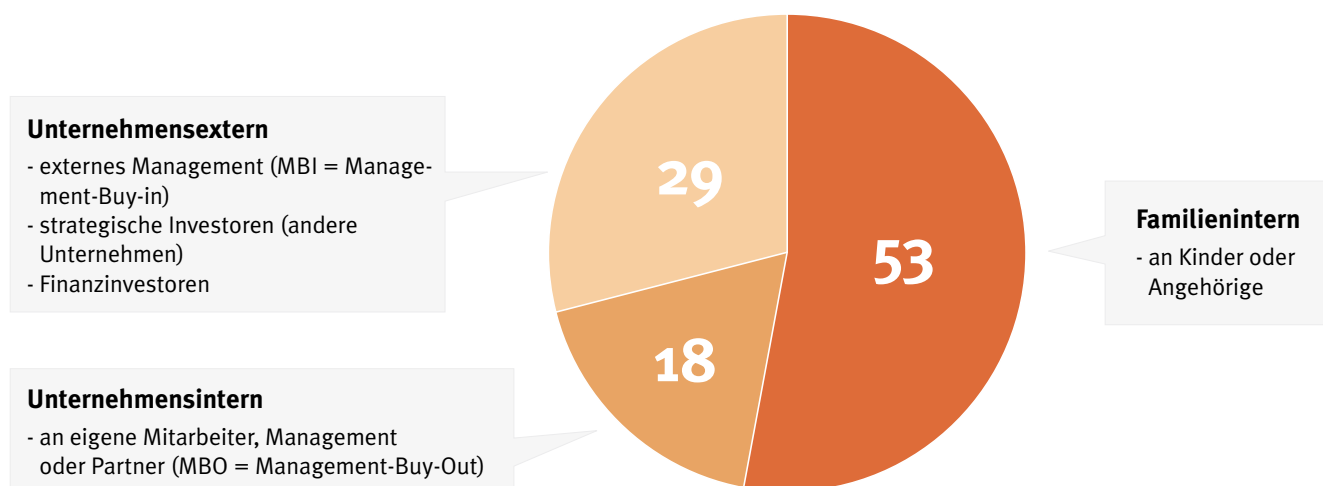
Ein Apothekenverkauf ist rein rechtlich schon mit vielen bürokratischen Hürden verbunden, daher gaben sich beide Seiten genügend Vorlauf: Einarbeitung in die Prozesse einer öffentlichen Apotheke, Businessplan, Vertragsverhandlungen mit den pharmazeutischen Großhändlern, verschiedene Beantragungen und betriebswirtschaftliches Grundwissen, das während des Studiums nicht vermittelt wurde. Wichtig war Svenja Reimann, die Mitarbeiterinnen mitzunehmen, verbunden mit dem Respekt vor der neuen Aufgabe der Mitarbeiterführung und -verantwortung. „Der Punkt der Mitarbeiterführung wird, denke ich, gerade in einer Apotheke mit mehr als 30 Angestellten, oft unterschätzt“, sagt Svenja Reimann. Zudem hat ihr ein Büchlein mit einer Check-Liste sehr geholfen, um gleich alle wichtigen To-do's aufzuschreiben, wenn sie ihr in den Sinn kamen.

Aufgrund von persönlichen und unerwarteten Schicksalsschlägen beim Vorgänger verzog sich die Übernahme um ein halbes Jahr bis sie am 01.09.2020 stattfand.

Die Übernahme selber verlief sehr familiär. Man kannte sich ja. Aufgrund der damaligen Corona-Situation war wahrscheinlich sowieso alles etwas anders als geplant. Ein großes Fest für die Kundschaft musste so erst einmal verschoben werden, aber im Kollegen- und Familienkreis wurde mit einem kleinen Umtrunk mit Buffet zum Stichtag

gefeiert. Da beide Seiten immer mit offenen Karten gespielt hatten und zwei Gutachten Sicherheit gaben, war man sich beim Kaufpreis schnell einig. Das gute Verhältnis blieb und so ist Dieter Schröder auch heute ein gern gesehener Besuch, der zwischendurch auf einen Schnack oder mit selbst gebackenen Kuchen vorbeikommt.

Unternehmensnachfolgen in Deutschland



Quelle: Institut für Mittelstandsforschung Bonn, von Rosemarie Kay, Olga Suprinovic, Nadine Schlömer-Laufen & Andreas Rauch. Eigene Berechnungen auf Basis einer Metaanalyse von 18 Studien (inkl. Korrekturfaktor)



Polster Service Oyten

BEI UNS SIND SIE GENAU RICHTIG...

... wenn Sie neue Sitzgarnituren, Bänke, Barhocker, Stühle und Sessel uvm. aufpolstern wollen.

**Begutachtung vor Ort -
Abholung und Lieferung GRATIS**



NEU

Exklusive Wandpolster,
Wandpaneele Wanddeko in
verschiedenen Stoffen.



Unsere Werkstatt:
Rudolf-Diesel-Str. 18 Tor 1
Telefon 0 42 07-80 49 20 7

www.polster-service-oyten.de
polster-service-oyten@web.de
Telefon 0 42 07-69 55 58

100% Digital erfolgreich

von Christina Hartmann



Foto: xxx

Ob im Endverbraucher- oder B2B Bereich, der Online-Handel hat sich als feste Größe in den Handelswegen etabliert. Auch Oytener Unternehmen haben diese Vertriebsform nicht nur für sich entdeckt, sondern vermarkten ihre Produkte ausschließlich oder zunehmend digital. Was muss man richtig machen, damit man online so richtig erfolgreich verkauft? Wie findet ein Unternehmen seine Kundschaft im World Wide Web und wie die Kunden die Produkte? Ein erst in den Nullerjahren gegründetes Unternehmen vor Ort, das 100%

digital unterwegs ist, verrät die Faktoren seines Erfolgs. Besucht man das moderne Büro der bojati online GbR hier in Oyten, dann erschließt sich, dass hier ein Unternehmen sitzt, das mit einer konsequenten Online-Strategie sehr erfolgreich ist. Die großen Lagerräume sowie die moderne Kommissionierstraße machen deutlich, dass sich hier täglich eine große Menge an Paketen auf den Weg zu glücklichen Kunden macht.



Die Unternehmensgeschichte ist ebenso jung wie dynamisch. Martin Borchers war Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Appel Feinkost, einem Unternehmen der Heristo Gruppe, machte sich 2005 selbständig und holte mit Frank Tieskötter und Ingo Jagels seine besten Mitarbeiter nach. So wurde der Grundstein der borchers Gruppe gelegt, die aus drei eigenen, sich aber dennoch ergänzenden Unternehmen besteht: Während borchers fine food mit seiner Marke borchers bff den deutschen Lebensmitteleinzelhandel beliefert, werden bei der bojati food GmbH Lebensmittel auf modernsten Anlagen gemischt und abgefüllt. Die 2016 gegründete bojati online GbR konzentriert sich ausschließlich auf den Onlinehandel. 2020 bezog bojati dann einen Neubau Halle im Oytener Gewerbegebiet. 100 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen sorgen heute für den reibungslosen Ablauf vom Einkauf über die Vermarktung bis zur Logistik. Spezialisiert hat sich das Unternehmen auf zwei Bereiche: verpackte Lebensmittel, die aktuelle Foodtrends aufgreifen, sowie Whiskys und andere feine Spirituosen.

Der eigene Webshop

Kernstück der Vermarktung sind die zwei Webshops, die foodies beziehungsweise Whiskyliebhaber zum Schwelgen bringen sollen. Dafür ist natürlich bereits die prägnante, eingängige Namensgebung von großer Bedeutung. bojati online verkauft Feinkost- und Trendfood-Produkte über den Online-Shop www.foodsetter.de. Foodsetter ist eine Kombination aus Food und Trendsetter und steht dafür, dass in dem Webshop Lebensmittel angeboten werden, die dem modernen Lifestyle entsprechen, wie z.B. natürliche Zuckerersatzstoffe. Die alkoholischen Genussmittel werden über www.whiskyfass.de vertrieben. Ingo Jagels, zuständig für das Online Geschäft: „Whiskyfass.

de ist ein super starker Name und wir konnten es fast selbst nicht glauben, dass diese Domain noch frei war. Der Name ist prägnant und steht für die Produkte, die wir in dem Shop anbieten. 2.500 Produkte sind es insgesamt, wovon 75% auf Whisky entfallen.“

Beide Shops weisen eine gewisse Ähnlichkeit auf, teilen sie sich doch dieselbe Plattform. Was einmal funktioniert, lässt sich also auch kopieren. „Ein Erfolgsfaktor“, so Ingo Jagels, „ist die Produktpräsentation, also ansprechende Produktabbildungen und die korrekte Angabe von Produktinformationen.“ Eine eigene Lightbox sorgt für die entsprechenden Produktfotos, für stimmungsvolle Bilder im Slider greift man auf die hauseigenen Grafikdesigner oder Bildmaterial der Lieferanten zurück. Die Erstellung immer neuer Inhalte (Content), also Bilder, Texte oder Filme, ist ein erheblicher Aufwand, doch das Ziel ist es, die Kunden zum Kaufen zu animieren und laufend auf Produktneuheiten, Angebote und Aktionen hinzuweisen. Anders als im stationären Handel, der mehr Möglichkeiten hat, um den Kunden ein möglichst authentisches, emotionales Einkaufserlebnis zu bereiten, gibt es im Webshop eben nur die optischen (und akustischen) Reize durch Bilder oder Filme.

Usability

Neben den Inhalten ist die Nutzerfreundlichkeit (Usability) das zweite entscheidende Kriterium. Responsible Design ist hier das Zauberwort und meint die optimale Ansicht der Website und des Shops, die immer optimal auf die Endgeräte angepasst sein soll, gleichgültig, ob man nun den PC, das Tablett oder Smartphone nutzt. Weiter zählen dazu auch schnelle Ladezeiten und eine intuitive Nutzerführung, um sich in den virtuellen Shops gut orientieren zu können. Der Aufwand, der betrieben werden muss, um mit der schnellen Entwicklung der technischen Möglichkeiten mitzuhalten, ist für den Nutzer nicht sichtbar. Es gilt, diesen anscheinend einfachen, unkomplizierten und instinktiven durch den Webshop zu führen und zu vermeiden, dass der Kaufvorgang im Laufe des Bestellprozesses abbricht. In welchem Schritt die Kunden zögern, das lässt sich bei einem guten Tracking analysieren. Ein wesentlicher Faktor ist da auch die Auswahl der Zahlungsarten. Auf Rechnung, Vorkasse, Kreditkarte oder Überweisung wirken schon oldschool, wenn auch unerlässlich, und so stehen bei foodsetter und Whiskyfass mit amazonpay und paypal auch mobile Zahlungsformen zur Verfügung. Ingo Jagels: „Wichtig sind zuverlässige und kundenfreundliche Zahlungsmöglichkeiten, denn in diesem letzten Verkaufsschritt möchten wir natürlich keinen Kunden verlieren.“ Anders als im Ladengeschäft, wo der Kunde die Produkte in die Hand nehmen kann und der Betreiber greifbar im wahrsten Sinne des Wortes ist,

¹ Quelle: www.de.statista.com/statistik/daten/studie/831978/umfrage/anteil-von-amazon-am-gesamtumsatz-des-online-handels-in-deutschland

müssen die Informationen, die den Webshop Betreiber rechtlich absichern, auf die Website gebracht werden: Dazu zählen das Impressum, die sehr umfangreichen Datenschutzbestimmungen, die AGB's, das Widerrufsrecht und bei den Produktbeschreibungen die Informationen, die dem Kunden auch im Ladengeschäft zur Verfügung stehen.

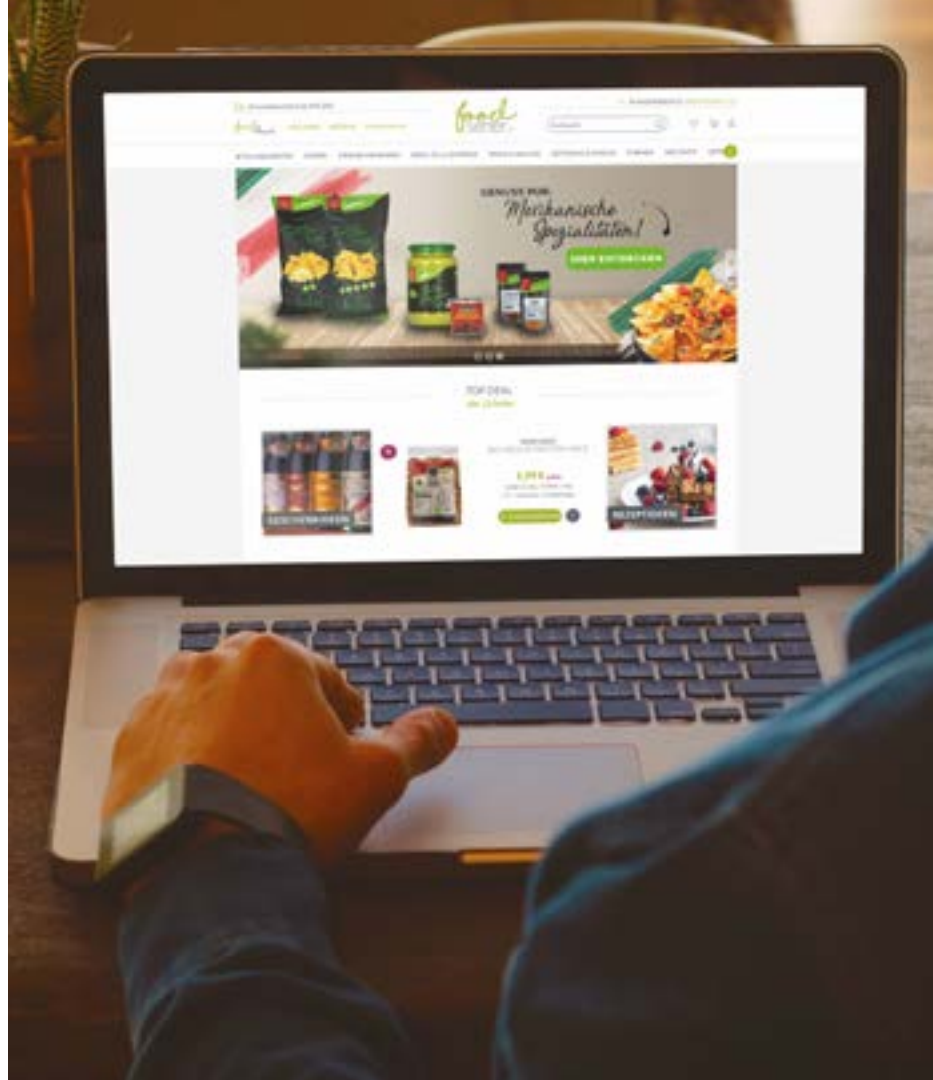
An Amazon kommt keiner mehr vorbei

Neben dem Aufbau eines eigenen Webshops ist es mit vergleichsweise wenig Aufwand wenn auch hohem Wettbewerbsdruck verbunden, auf den verschiedenen Online-Marktplätzen oder anderen Online-Shops seine Artikel zu verkaufen. Im Jahr 2022 wurden 39 Prozent des gesamten Umsatzes im Online-Handel in Deutschland über den marketplace von amazon.de abgewickelt. Zusammen mit dem Eigenhandel von Amazon mit 17%, macht der US-Weltkonzern 56% des gesamten Online-handels in Deutschland aus¹.

Aufgrund dieser marktbeherrschenden Stellung lohnt es sich immer, seine Artikel auf amazon einzustellen, denn 58% der Online-Käufer haben entweder ein eigenes Amazon Konto oder

Zugang dazu (Quelle: <https://www.sellerlogic.com/de/blog/e-commerce-deutschland-2022/>). Damit profitieren Unternehmen von der Marktbe- kanntheit der Plattform. Deshalb ist amazon nicht nur als Marktplatz interessant, sondern ist auch gleichzeitig als Werbefläche nutzbar.

bojati online bietet rund 150 seiner Produkte über Amazon an, der Kaufland Online Shop, Ebay und Vergleichsportale ergänzen die Auswahl. Für Ingo Jagels liegt der Vorteil darin, mehr und unterschiedliche Kundengruppen vergleichsweise einfach zu erreichen. Welche Marktplätze er auswählt, macht Ingo Jagels von dem Sortiment, den technischen Möglichkeiten, den Kosten und der Bekanntheit der Produkte abhängig. Die Verkaufsgebühren, so



Call-to-Actions auf der Startseite von foodsetter.de.

schreibt Amazon², liegen je nach Produktkategorie zwischen 8-15%.

Zur rechten Zeit am rechten Ort: Der Online Handel ist keine Kernkompetenz der Wächter Ladenbau. Während der Corona Pandemie baute man jedoch Desinfektionsspender statt Baumarktre- gale und verkaufte diese mit großem Erfolg und siebenstelligen Umsatz auf Amazon.

Finde mich!

Je besser man seine Kunden und ihre Vorlieben kennt, je intensiver man sich mit Kundenwünschen beschäftigt, umso zielgerichteter kann man aus der Fülle der Kommunikationskanäle auswählen und umso erfolgreicher werden die Maßnahmen

Top 5 Gründe für Kaufabbrüche bei Online-Handel

1. Bestellung nur als registrierter Nutzer möglich
2. Hohe Versandkosten
3. Fehlende Produktinformationen
4. langwieriger oder fehlerhafter Kaufprozess
5. Gewünschte Zahlungsmöglichkeiten nicht vorhanden

Quelle: Studie „Interaktiver Handel in Deutschland 2013“ des Bundesverbands des Deutschen Versandhandels e.V. (bvvh)

²<https://sell.amazon.de/preisgestaltung>



Bildmontage: HDW.Verden

Der Online-Shop von Whiskyfass, abgestimmt mit dem zugehörigen Social Media Kanal.

sein. Hier hilft die Definition von sogenannten „Kunden-Avataren“ oder auch „Buyer personas“. Damit gemeint ist die detaillierte und umfassende Beschreibung eines fiktiven Käufers oder einer Käufergruppe. Dabei hinterfragt man recht genau, warum welche Produkte aus welchen Gründen von welchen Kunden gekauft werden. Es gilt, sich in die Person hineinzuversetzen, die man als

Kunden definiert und sich zu fragen, was diese Person sonst noch interessieren könnte. Dadurch lassen sich verschiedene Suchbegriffe (Keywords) ableiten und neue Werbefelder entdecken, die man im stationären Handel so nicht erreichen kann. Laufende Suchmaschinenwerbung (SEA, z.B. GoogleAds) und die Suchmaschinenoptimierung (SEO) der eigenen Website sind

also Pflicht, um gefunden zu werden und sich an die Fersen potentieller Kunden zu heften. Mit optimierten, immer wieder aktualisierten Inhalten werden Bestandskunden bei Laune gehalten und neue Kunden angesprochen. Ingo Jagels: „Es ist nötig, die SEA-Kampagnen stetig zu optimieren und zu sehen, welche Keywords gut funktionieren. Mittels Newsletter pushen wir Nachrichten an unsere Abonnenten. Für Produktneuheiten entwi-

ckeln wir spezielle Kampagnen. Darüber hinaus beobachten wir, welche aktuellen Trends gerade im Netz angesagt sind. Was man sagen kann, ist, dass Themen, bei denen die Nutzer einen Mehrwert haben, besonders gut funktionieren. Dazu gehören Gewinnspiele und in unserem Fall Rezepte.“

Vernetzt im Netz

Die Königsdisziplin ist, nicht nur mit der eigenen Website eine gute Platzierung zu erreichen oder gesponsert über Werbung unter den ersten Suchergebnissen angezeigt zu werden, sondern auf der gesamten Klaviatur des Online Marketings zu spielen und andere Websites und andere Kanäle zu Sendern in eigener Sache zu machen.

Ingo Jagels: „Bei der bojati online arbeitet ein Mitarbeiter für die beiden Social Media Kanäle von foodsetter und whiskyfass. Zwei Mitarbeiter betreuen die beiden Online-Shops, und je einer ist für den Einkauf der Waren zuständig. Unterstützung gibt es von externen Agenturen. Youtuber und Influencer ergänzen mit ihren Kaufempfehlungen den Online Marketingmix. Während die Produkte von foodsetter bestens in den Wellness-Veganen Lifestyle passen und ethisch unproblematisch sind, ist es für die Vermarktung von Spirituosen schwieriger, da Alkoholthemen in den sozialen Medien oft gesperrt werden.“

Was sind Suchmaschinen?
Suchmaschinen sind Websites, über die Internetnutzer (User) nach Inhalten im World Wide Web suchen können. Google, Bing und Yahoo sind die bekanntesten in Deutschland. Mit 85,3% über die Desktop- und 97,6% über die mobile Suche ist Google die dominierende Suchmaschine.

www.searchmetrics.com

Messbarer Werberfolg?

Das Online Geschäft ist bei aller Schnelligkeit ein langfristiges Geschäft. Es reicht nicht, einmal eine gut gestaltete Website oder einen durchdachten Shop zu präsentieren. Google und andere Suchmaschinen bewerten Bewegungen und Veränderungen positiv. Mittels Google Analytics kann man den Erfolg von Online Werbung auswerten. Wie viele haben die Anzeige gesehen (impressions), haben prozentual geklickt (CTR = click through rate), waren wie lange auf der Seite (Sitzungsdauer) und sind wann abgesprungen. Wieviel Prozent eines definierten Ziels, z.B. eines Kaufs, konnte man erreichen (conversion rate) und wie teuer ist die Gewinnung eines neuen Kunden oder Interessenten?

Online versus stationär

„Online ist ein Riesenwachstumsmarkt, man kann aber pauschal nicht sagen, dass Online besser ist als stationärer Handel oder umgekehrt“, so der Online-Experte Jagels. Gerade in Deutschland mit seiner hohen Dichte an Supermärkten werden Großeinkäufe von Lebensmitteln vorrangig vor Ort im stationären Handel getätigt. Als Vorteile für den Online-Handel sieht Ingo Jagels die Möglichkeit, ein viel größeres Sortiment anbieten zu können und den direkten Kontakt zu seinen Kunden.

Beide Vertriebswege haben also ihre Vorzüge und jedes Unternehmen muss für sich die beste Kombination wählen.

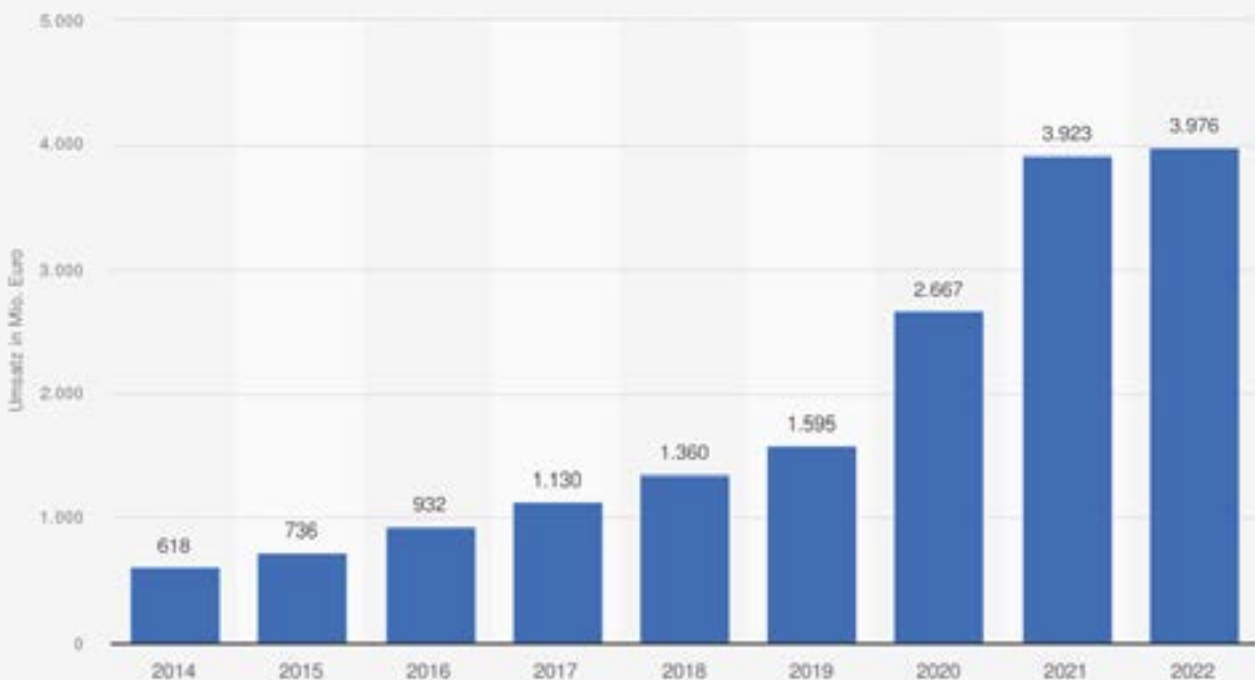
Der eigene Webshop, andere Online-Shops, digitale Marktplätze wie Amazon und ebay, den Aufbau einer treuen Kundschaft oder Fangemeinde über eigene Social Media Kanäle und Influencer,

Die Oytener Firma districtforkids, die in Sachen Babykleidung und Zubehör mehrere Jahre rein online unterwegs waren, haben im August ihren Concept Store am Firmensitz im Gewerbegebiet eröffnet und damit den Schritt vom Online zum stationären Handel als zweites Standbein vollzogen.

PR-Beiträge in Online-Journalen, Google Bewertungen, Kaufempfehlungen oder Kommentare auf Vergleichsportalen und nicht zuletzt das Online-Anzeigengeschäft – die Möglichkeiten und Notwendigkeiten, um im Netz sichtbar zu sein und (wieder-) gefunden zu werden, sind schier unerschöpflich.

Die Kosten, immer aktuell und laufend neue Inhalte (content) zu produzieren, sind ein nicht zu unterschätzender Zeit- und Geldfaktor, doch dafür erreicht man (theoretisch) das ganze Land oder, wenn man international spielt, die ganze Welt.

Umsatz mit Lebensmitteln im Online-Handel in Deutschland von 2014 bis 2022 (in Millionen Euro)



Quelle:
berlin
© Statista 2023

Weitere Informationen:
Deutschland, Hochrechnungen

Mit neuer Energie

Unabhängig und klimaschonend arbeiten

Von Janina Neuhaus, Janin Nienaber, Christina Hartmann





Das Thema Energie steht heute so stark im Fokus wie lange nicht mehr. Deutschland befindet sich in einer Energiekrise:

Galten stabile, bezahlbare Preise bisher als selbstverständlich, sehen sich Industrie und Gewerbe, Verbraucher/innen wie Versorger/innen heute vielerorts mit vergleichsweise hohen Preisen für Strom, Gas und Wärme konfrontiert.

Eingeläutet haben diese Zeitenwende weltpolitische Faktoren wie die Corona-Pandemie und vor allem der Angriffskrieg Russlands gegen die Ukraine: Als Land, das noch im Jahr 2021 größter Erdgaslieferant für Europa war, reduzierte Russland seine Lieferungen nach Deutschland bis August 2022 zunächst auf 20 Prozent des Januar-Volumens, bevor der Gasfluss Anfang September desselben Jahres vollständig zum Erliegen kam (*2). Preiswertes russisches Gas wurde durch Importe unter anderem aus Norwegen und den Niederlanden substituiert, parallel richtete sich die Bundesregierung mit Appellen an Verbraucher, den Gasverbrauch zu reduzieren. Mit Erfolg: Die Gasspeicher in Deutschland sind seit Anfang Juni 2022 konstant über 50 Prozent gefüllt, Mitte November lag der Wert sogar bei 99 Prozent (*1). Seit Fertigstellung der Terminals in Wilhelmshaven, Lubmin und Brunsbüttel stieg der Import von verflüssigtem, sogenannten LNG-Gas nach Deutschland kontinuierlich auf rund 230 Gigawattstunden Anfang Mai 2023 an (*3), und die seit Anfang März 2023 rückwirkend zu

„Wir werden ... in den kommenden Jahren Kraftwerke mit schneller Hochlaufzeit benötigen, um die Erzeugungsschwankungen von Solar- oder Windkraftanlagen auszugleichen“

Sven Fehrt
Vorstandssprecher Stadtwerke Achim

Januar geltenden Preisbremsen für Strom, Gas und Wärme sorgen für anhaltende Spar-Anreize beim Energieverbrauch. Die Entwicklungen der vorangegangenen Monate stellten die Bundesregierung, aber vor allem auch Verbraucher/innen und Versorger/innen vor Herausforderungen – und förderten ein nationales Umdenken weg von energetischer Abhängigkeit hin zu Energieautarkie. Ein Trend, den auch Unternehmen, Verbraucher/innen und Versorger/innen in Oyten verfolgten: Am 31. Dezember 2022 befanden sich insgesamt 435 Stromerzeugungsanlagen am Stromnetz der Gemeinde Oyten. Darunter zählen Anlagen wie zum Beispiel eine Biogasanlage, Windenergie und Photovoltaik. Zusammen

haben sie 28,94 Millionen Kilowattstunden (kWh) eingespeist. Allein im Jahr 2022 wurden in Oyten 115 Photovoltaik-Anlagen und ein Blockheizkraftwerk in Betrieb genommen.

Zusätzlich sind sie an sieben Solarfondsgesellschaften und einer Windfondsgesellschaft beteiligt.

„Erhebliche Kapazitäten konventioneller Kraftwerke wurden in den letzten Jahrzehnten durch erneuerbare Energien ersetzt. Grundsätzlich ist ein weiterer Ausbau möglich“, sagt Sven Fehrt. „Problematisch gestaltet sich aktuell die Versorgung bei unzureichender Erzeugung durch die erneuerbaren Energien sowie die Grundlasttätigkeit (das entspricht dem Anteil der elektrischen Leistung in einem Versorgungsgebiet, welche andauernd benötigt wird. Anm.d.Red.). Wir werden darum in den kommenden Jahren Kraftwerke mit schneller Hochlaufzeit benötigen, um die Erzeugungsschwankungen von Solar- oder Windkraftanlagen auszugleichen.“

Grundversorgung sichern

Als Grundversorger sind die Stadtwerke Achim dazu verpflichtet, jeden Kunden, der im Niederspannungs- oder Niederdrucknetz angeschlossen ist, zu versorgen. Allein aus diesem Grund ist es für die Stadtwerke essentiell, die dafür benötigten Energiemengen rechtzeitig am Markt zu beschaffen. Sie kaufen Energie zu Marktpreisen bei verschiedenen Energiehändlern ein, wobei die benötigten Energiemengen in verschiedenen Tranchen ausgeschrieben werden.

2017/2018 vollzogen die Stadtwerke Achim eine Umstellung von L auf H Gas. Das heißt, das Gas wird aus Norwegen, Großbritannien und Russland bezogen. Was bedeutet das angesichts der jetzigen Situation? „Die Umstellung von L- auf H-Gas ist im Netzentwicklungsplan der Übertragungsnetzbetreiber geplant, weil L-Gas Mengen aus Holland künftig nicht mehr zur Verfügung stehen.



Sven Fehrt, Vorstandssprecher der Stadtwerke Achim

Quellen: (*1) Statista, de.statista.com/statistik/daten/studie/1294810/umfrage/fluellstand-der-gasspeicher-in-deutschland-auf-tagesbasis

(*2) Bundesnetzagentur www.bundesnetzagentur.de/DE/Gasversorgung/aktuelle_gasversorgung/svg/Gasimporte/Gasimporte.html

(*3) Bundesregierung EntsoG, www.ndr.de/nachrichten/info/LNG-Wie-viel-Fluessigerdgas-kommt-derzeit-in-Deutschland-an,lng632.html

Die Umstellung der Gasnetze von L- auf H-Gas wird aus diesem Grund in weiten Teilen Deutschlands noch heute durchgeführt und endet mit dem Auslaufen der Gasimportverträge mit den Niederlanden. Der Aufbau zusätzlicher Flüssig-gas-Kapazitäten in Europa konnte russisches H-Gas zum Teil substituieren. Derzeit gehen wir nicht von Versorgungsengpässen im Winter 2023/2024 aus“, beschreibt Sven Fehd die aktuelle Versorgungslage.

Photovoltaik fängt die Kraft der Sonne ein

Seit Februar 2019 fängt die Photovoltaik-Anlage (100 kWp) auf den Dächern der DOYMA-Produktionshallen die Kraft der Sonne ein. Mehr als 300 Module sind dafür verlegt worden. Mittlerweile hat DOYMA eine erste positive Bilanz gezogen: Um knapp 60 Tonnen CO₂ konnten die Emissionen reduziert werden. „Die gewonnene Energie fließt ausschließlich in die Versorgung unserer Hallen“, heißt es seitens des Unternehmens. Wird die gewonnene Energie wie bei DOYMA direkt im Unternehmen verbraucht, entfallen die Kosten für die teuren Wechselrichter und die Investition macht sich noch eher bezahlt.

Je mehr Fläche zur Verfügung steht, je mehr Module aufgestellt werden können, umso günstiger wird die Anschaffung pro Kilowatt-Peak (kWp), der Einheit, in der die Spitzenleistung pro Anlage bewertet wird. Deshalb bieten sich die riesigen Dächer von Scheunen und Reithallen – sofern die Tragfähigkeit gegeben ist – ebenso an, um mit Photovoltaikanlagen bestückt zu werden. Kein Wunder, dass Landwirte und Reitstallbesitzer in nennenswertem Maße auch Energielieferanten geworden sind.

Wie man die Kraft der Sonne in doppelter Hinsicht für sich nutzen kann, das zeigt Familie Höper, die im Oytener Ortskern ein Autohaus, eine Tankstelle und ein Hotel betreiben. Die gesamte Flachdachfläche des Autohauses und der Tankstelle wurde 2023 mit einer 96 kWp Photovoltaikanlage bestückt und der Stromüberschuss wird in das öffentliche Netz geführt. Auf weiteren Dachflächen sorgt eine Solarthermieanlage schon seit Jahren für warmes Wasser in der Hotelanlage.

Bioenergie lässt Pflanzen wachsen

Es ist nicht nur Biodünger oder Kompost, der Pflanzen wachsen lässt. Uwe Fricke von Fricke's Gartencenter braucht auch Wärme für seine Gewächshäuser und das nicht zu knapp. Heizte er traditionell mit Erdgas, so kam ihm bei der Betrachtung der landwirtschaftlichen Nachbarschaft die Idee, Wärme aus Biogas zu erzeugen. Das passende, eigene Grundstück lag direkt neben



Fotos: Autohaus Höper

Flach geneigte Dächer, wie bei den meisten Industrie- und Gewerbebauten, eignen sich bestens für Photovoltaikanlagen.

seinem Betrieb und der Kontakt zu den Landwirten war kurz und so wurde im November 2009 die Bioenergie Bassen GmbH & Co. KG gegründet. Die erzeugte Abwärme ersetzt zum großen Teil den bisherigen fossilen Brennstoff. Uwe Fricke, Inhaber der über acht Hektar großen Gärtnerei: „Wir nutzen die Abwärme der Anlage und können damit ca. 80 Prozent unseres Wärmebedarfs abdecken.“ Er schätzt, dass ca. 50% der Energiekosten

„Die Nutzung von Fernwärme einer Biogasanlage ist auf jeden Fall sinnvoll – auch, um fossile Energien einzusparen. Es muss jedoch über andere Energieträger sichergestellt werden, dass bei einem Ausfall der Anlage die Wärmeversorgung gewährleistet bleibt.“

Uwe Fricke,
Inhaber Fricke's Gartencenter

Der Weg ist noch weit



44%
des erzeugten Stromes kommen aus regenerativen Energiequellen:

22% Windkraft
11% Photovoltaik + Geothermie
8% Biomasse
3% Wasserkraft
1% Hausmüll

Stand 2022, Quelle: AG Energiebilanzen, Feb. 2023

17,4%
der erzeugten Energie für Wärme + Kälte kommen aus regenerativen Energiequellen, davon 65% Biomasse (Holz, Pellets)

Auf den Gesamtenergiebedarf bezogen, stammen nur 19,33% der verbrauchten Energie aus regenerativen Energiequellen. Eine Antwort auf den immensen notwendigen Energiebedarf für Wärme und Kälte gibt es noch nicht.

eingespart werden können. Genauere Angaben sind nicht möglich, doch hat das Gartencenter auch die Auswahl seiner Kulturen auf die Leistung der Anlage abgestimmt.

Im Gegensatz zu Photovoltaik- und Windkraftanlagen liefern Biogasanlagen nahezu konstant bzw. gesteuert bedarfsorientiert Energie, sofern die Betreiber die Wartungsintervalle zuverlässig einhalten. Uwe Fricke: "Bisher sind nur geringe Ausfallzeiten eingetreten, die mit den alternativen Heizungen ausgeglichen werden konnten. Ärgerlich sind nur solche Ausfallzeiten, die durch eine Fernabschaltung ausgelöst werden, da wir in solchen Fällen mit Erdgas heizen müssen, obwohl die Anlage Wärme liefern könnte."

Blockheizkraftwerke

Eine Biogasanlage liefert jedoch nicht nur Wärme. Diese ist eher ein willkommenes Abfallprodukt, das aus dem erzeugten Biogas in einem Blockheizkraftwerk (BHKW) entsteht. Das Hauptprodukt aus dem BHKW ist Strom. Landwirt Erich Schnakenberg, Gesellschafter der Bioenergie Bassen GmbH & Co. KG gibt die Stromerzeugung mit 499 kW an. Befüllt wird die Anlage mit nachwachsenden Rohstoffen, vorwiegend Mais, von mehreren Bassener Landwirten.

Die größte Biogasanlage in Oyten betreibt die ELCO Biogas GmbH & Co. KG. Über 4 Mio. Euro

Das Herzstück eines Kompressorenhauses: hier wird Strom in das Netz der Stadtwerke Achim eingespeist.



wurden in die Anlage investiert, die an das Gewerbegebiet an der Hamburger Straße grenzt und mit drei dezentral aufgestellten Blockheizkraftwerken der Berliner SES Energiesysteme GmbH Wärme und Strom in die Oytener Gewerbegebiete liefert. Claus Cordes und Gerd Ellmers setzen dabei auf eine nachhaltigere Biogasproduktion, indem der Mais-Anteil (59%) mittels Grassilage (28%) und Reststoffe wie Gülle (15%) reduziert werden soll. 402 ha Anbaufläche werden genutzt, um Input für die Anlage zu liefern. Das entspricht rd. 9% der 4.387 ha landwirtschaftlicher Fläche in der Gemeinde (ohne Moor und Heide).

In der Biogasanlage entstehen pro Stunde 500m³ Biogas, das im Wesentlichen aus 50-65% Methan und 35-60% Kohlendioxid (CO₂) besteht. Dieses Rohgas geht in die drei fast baugleichen BHKW, die Oytener Unternehmen mit Wärme versorgen. Die maximal möglichen 1.100 kW Strom/h werden in das öffentliche Stromnetz eingespeist.

2011 ging das erste BHKW in Betrieb und versorgt Kreyenhop & Kluge, einen der größten europäischen Spezialitäten-Importeure für asiatische Lebensmittel, mit elektrischer und thermischer Energie. Diese bringt über die Vorlauf-funktion optimale Temperaturen in die Lagerhallen und Büros der Verwaltung und über die Rücklauffunktion Wasser zur Kälteerzeugung für das Tiefkühl-lager. Inhaber und Geschäftsführer Jörn Kreyenhop: „Wir konnten durch den Anschluss an das BHKW Erdgas in einem Rahmen von ca. 550.000-600.000 kWh einsparen. Das entspricht einer Reduzierung von 340t CO₂ pro Jahr. Ergänzend zu diesem Wärmelieferungs-vertrag haben 2020 eine 287 kWp Photovoltaikanlage auf ca. 2.000 m² Dachfläche installiert, mit der 15-20% des Strombedarf gedeckt werden können.“ Die Statik der Halle gab die zusätzliche Belastung her, so dass keine Zusatzkosten durch eventuelle Verstärkungen oder Nachrüstungen entstanden.

Den Responsible-Care-Preis des Verbandes der Chemischen Industrie Nord (VCI Nord) erhielt bereits 2012 der CHT Standort im Gewerbegebiet Oytener Nord. Da der CHT Standort bis zu 100% der maximal möglichen Wärme aus gleich zwei der drei BHKW abnimmt (rd. 800 kW pro Stunde), konnten dadurch 2012 bereits rd. 800t CO₂-Emissionen vermieden werden, durch die dritte Ausbaustufe im Jahr 2015 geht man von Einsparungen von rund 2.000t CO₂-Emissionen im Jahr(*4) aus, die ansonsten aus fossilen Brennstoffen gekommen wären. 2023 erhielt der Standort abermals die begehrte Auszeichnung, die unter dem Thema „Unser

nachhaltiger und sparsamer Umgang mit Energie“ stand. Dabei wurde die gesamte Produktionskette systematisch analysiert, um die Hauptverbrauchsstellen herauszufinden. Über die Standardisierung und Automatisierung von Abläufen und die weitere Optimierung konnten die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen der CHT Germany GmbH in Oytener Prozesse beschleunigen. „Mit diesen drei Schritten konnten wir den Energieverbrauch pro Charge um ganze 53 Prozent senken“, so Betriebsleiter Thilo Rönspieß. Der Energieverbrauch des Werks in Oytener reduzierte sich um 240.000 Kilowattstunden Strom pro Jahr. „Aber das ist für uns erst der Anfang“, so Rönspieß weiter. „Wir werden weiter prüfen, wo wir noch mehr Energie einsparen und Prozesse effizienter gestalten können. Und wir bleiben dran, neben Energie auch den Wasserverbrauch zu reduzieren und weniger Abfall zu produzieren.“(*5)

Biogas-Projekt Oytener



Seit 2011 versorgt die Elco GmbH mit einer Biogasanlage, drei Blockheizkraftwerken, 2,3km Rohgasleitung, 800m Heißwasserleitung Unternehmen mit regenerativ produzierter Energie

(*4) <https://www.yumpu.com/de/document/read/5389601/pi-rc-2012-cht-r-beitlich-vci-nord>

(*5) <https://www.vci-nord.de/presse/dr-sarah-saeidy-nory-ist-neue-geschaeftsfuehrerin-des-vci-nord-1/>

Energie sparen

Wie die CHT Germany GmbH es vormacht, darf neben den Möglichkeiten, seinen Energiebedarf möglichst weitgehend aus erneuerbaren Energien zu decken und möglichst unabhängig von Marktpreisen selber zu produzieren, selbstverständlich



Das passende Förderprogramm für Unternehmen

Bundesministerium für Wirtschaft
und Klimaschutz

nicht fehlen, durch Energiesparen den Energiebedarf zu senken. Deshalb ist seit 2015 ein Energieaudit alle vier Jahre für die Unternehmen verpflichtend, die nach den Kriterien des Bundesamtes für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (BAFA) nicht zu den kleinen oder mittleren Unternehmen (KMU) zählen. Ein unabhängiger Auditor analysiert dabei den Energieverbrauch und gibt Hinweise auf Einsparpotentiale. Den Nachweis, dass ein Audit von einem entsprechend qualifizierten Gutachter vorgenommen wurde, ist bei der Bundesstelle für Energieeffizienz (BfEE) zu melden.

Kleinere und mittelständische Unternehmen sind zu so einem Audit nicht per Gesetz verpflichtet, dennoch lohnt es sich auch für sie, den Energieverbrauch ihrer Produktionsanlagen im Blick zu behalten und sich beraten zu lassen. Wo wird viel Energie verschwendet, wo befinden sich um Unternehmen die energetischen Schwachstellen? Alternativ zu den regelmäßigen Audits kann ein Energiemanagementsystem eingeführt werden. Das Ziel ist klar: Energie effizient einsetzen und Einsparpotenziale ausschöpfen.

Energie sparen Die Kombi macht's



Die verschiedenen Beispiele der erfolgreichen Oytener Unternehmen zeigen, dass es die Kombination aus Photovoltaik, Photothermie, umgewandeltem Rohgas aus Biogasanlagen sowie die Bemühungen, den Energieverbrauch durch Einsparungen zu senken, ist, die nachhaltig dazu beiträgt, die eigene Energieversorgung unabhängig und lokal zu sichern. Ganz ohne die verlässliche Grundversorgung durch die Stadtwerke Achim geht es jedoch nicht, dazu reichen zum einen die Kapazitäten der (vorhandenen) Anlagen nicht aus. Zum anderen sind die regenerativen Energiequellen Schwankungen unterworfen, zum Beispiel jahreszeitlich bei der Nutzung von Sonnenenergie. Alle Unternehmen benötigen die nachhaltig erzeugte Energie für ihren eigenen Verbrauch.

Das Thema regenerative Energiequellen ist auch nicht so neu, wie man meint. Bereits in den 70er Jahren wurde in Deutschland an Biogasanlagen getüftelt, ihren großen Boom erlebten sie zwischen 2008 und 2012, als rund 4.000 der heute knapp 10.000 Anlagen entstanden. Auch die Unternehmen in Oyten haben frühzeitig in die nachhaltige Energieversorgung investiert.

Durch die Energiewende werden Landwirte, deren vornehmliche Aufgabe früher in der Erzeugung von Lebensmitteln bestand, zu Energie-Erzeugern. Sie sind die Landbesitzer, auf deren Flächen Windräder oder Solarparks stehen, betreiben Biogasanlagen und füttern diese mit eigens produzierter Biomasse und Substraten aus der Tierhaltung.

Die Zusammenarbeit auf vielfältiger Ebene hat gezeigt, dass die Unternehmer aus Landwirtschaft, Industrie und Gewerbe kooperieren und davon gegenseitig profitieren.



5 ENERGIESPAR-TIPPS für Unternehmen ^(*)

Wie werden wir erfolgreich nachhaltig und nachhaltig erfolgreich?

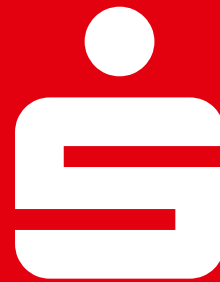


Gemeinsam finden wir die Antworten für morgen.

Als größter Mittelstandsfinanzierer Deutschlands* helfen wir Ihnen, aus den großen Herausforderungen der Zukunft noch größere Chancen für Ihr Unternehmen zu machen. Lassen Sie sich beraten. sparkasse.de/unternehmen

*Bezogen auf die Sparkassen-Finanzgruppe.

Weil's um mehr als Geld geht.



Kreissparkasse
Verden

Tipp 1 Beleuchtung

Licht bietet ein sehr großes Einsparpotential, denn es wird überall gebraucht. Energie-Einsparpotential: 20-80%

- Umstellen auf LED
- Wenig genutzte Räume mit Bewegungsmeldern ausstatten.

Tipp 2 Geräte ausschalten

Nach Feierabend oder am Wochenende verursachen die stillen Verbraucher unnötige Kosten.

- Geräte komplett ausschalten (kein Stand-by-Modus)
- Anschaffung von Mehrfachsteckdosenleisten mit einer Zeitschaltuhr.

Tipp 3 Mitarbeiter/innen sensibilisieren

Mitarbeiter informieren, wie man gezielt Strom und Wärme einsparen kann.

- Bürolampen ausschalten
- Klimaanlage sparsam nutzen (und nicht gleichzeitig die Fenster öffnen)
- Geräte zum Feierabend ausschalten
- Aufbau eines betriebliches Energiemanagements

Tipp 4 Klimatisierung, Lüftung und Heizung

Lüftungs- und Heizungsanlagen sind wahre Stromfresser. Nicht zu früh und überreguliert heizen und kühlen ist die Devise. So reichen 22-23 °C Raumtemperatur für IT-Räume völlig aus. Eine Kühlung auf 18 °C ist oft nicht erforderlich.

- Austausch alter Heizungen
- Nutzung von Solarthermie
- Einbau eines Blockheizkraftwerkes
- Einbau einer Pelletheizung
- Klimaanlage richtig einstellen: nicht zu früh, nicht zu tief kühlen
- Anbringung von Sonnenschutz

Tipp 5 Stromfresser identifizieren & beseitigen

Elektrische Antriebe von Maschinen können sehr viel Energie benötigen. Je kleiner die Maschinen werden, desto größer werden die Einsparungen zwischen den einzelnen Effizienzklassen IE.

- Intelligente Messsysteme, um den Verbrauch einzelner Geräte zu prüfen
- Energiemonitoring, um alle Verbrauchsdaten übersichtlich im Blick zu haben und Einsparpotentiale gezielt zu ermitteln

Oyten feiert!



62
JAHRE



46
JAHRE

40
JAHRE



K.Uwe Petersen GmbH
& Co KG Maschinenbau



HANSA FLEX



Hy-Lok D
Vertriebs GmbH



 **KLEIN & PARTNER**
STEUERBERATER



FC-BAU
GmbH



Diercks &
Bothe GbR



**Jungnischke
Bedachungen**
seit 2003



IHR DACH AUS MEISTERHAND

Tel.: 04207 - 640 30 00

E-Mail: buero@jungnischke.de

www.jungnischke.de



90
JAHRE



96
JAHRE
seit 1927



Autohaus Höper

96
JAHRE

Tischlerei **Fischer**
Seit 1897

20
JAHRE



Kathke  **de Vries**
Immobilien

Ausbildungsberufe in Oyten von A–Z

Freie Auswahl für Talente

A

Abiturientenprogramm zur Führungskraft im Einzelhandel
Altenpfleger/in
Anlagenmechaniker/in -Energieversorger
Anlagenmechaniker/in – Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik
Augenoptiker/in
Automobilkaufmann/-frau

B

Bachelor of Arts (BA) – Fitnessökonomie
Bäcker/in
Bankkaufmann/-frau
Baugeräteführer/in
Baustoffprüfer/in
Bauzeichner/in
Berufskraftfahrer/in



C

Chemielaborant/in
Chemikant/in

D

Dachdecker/in
Dachdecker/in – Fachrichtung Dach-, Wand- u. Abdicht.technik
Duales Studium im Handel
Duales Studium Allgemeine Verwaltung/Verwaltungs-
betriebswirtschaft (B.A.)
Duale Studiengänge im Bereich Fitness und Ernährung

E

Elektroniker/in – Betriebstechnik
Elektroniker/in – Energie- und Gebäudetechnik
Elektroniker/in – Geräte und Systeme

Elektroniker/in – Informations- & Telekommunikationstechnik
Elektroniker/in – Informations- und Systemtechnik
Elektroniker/in – Maschinen und Antriebstechnik

F

Fachangestellter für Arbeitsmarktdienstleistungen
Fachinformatiker/in – Anwendungsentwicklung
Fachinformatiker/in – Systemintegration
Fachkraft – Agrarservice
Fachkraft – Gastgewerbe
Fachkraft – Kurier-, Express- und Postdienstleistungen
Fachkraft – Lagerlogistik
Fachkraft – Veranstaltungstechnik (mit Schwerpunkten)
Fachlagerist/in
Fachmann/-frau – Systemgastronomie
Fachverkäufer/in – Lebensmittelhandwerk (Bäckerei)
Fachverkäufer/in – Lebensmittelhandwerk (Fleischerei)
Fachwirt/in – Vertrieb im Einzelhandel (Ausbildung)
Fahrzeuglackierer/in
Feinwerkmechaniker/in
Flachglasmechaniker/in
Fleischer/in
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger/in
Florist/in
Frischespezialist/-in
Friseur/in

G

Gärtner/in
Gebäudereiniger/in
Gerüstbauer/in
Gestalter/in für visuelles Marketing



Gesundheits- und Krankenpfleger/in
Glaser/in – Verglasung und Glasbau

H

Handelsfachwirt/in (Ausbildung)
Holzmechaniker/in – Herst. v. Bauelement., Holzpackm. & Rahmen
Hotelfachmann/-frau
Hörakustiker/in

I

IT-System-Elektroniker/in
IT-System-Kaufmann/-frau
Industriekaufmann/-frau
Industriemechaniker/in
Informatikkaufmann/-frau

K

Karosserie- & Fahrzeugbaumechaniker/in – Kaross.instandh.
Kaufmann/-frau – Büromanagement
Kaufmann/-frau – Dialogmarketing
Kaufmann/-frau – E-Commerce
Kaufmann/-frau – Einzelhandel
Kaufmann/-frau – Gesundheitswesen
Kaufmann/-frau – Groß- und Außenhandel
Kaufmann/-frau – Marketingkommunikation
Kaufmann/-frau – Spedition und Logistikdienstleistung
Kaufmann/-frau – Versicherungen & Finanzen
Koch/Köchin
Konstruktionsmechaniker/in
Kraftfahrzeugmechatroniker/in – Karosserietechnik
Kraftfahrzeugmechatroniker/in – Nutzfahrzeugtechnik
Kraftfahrzeugmechatroniker/in – Personenkraftwagenteknik

L

Landwirt/in

M

Maler/in und Lackierer/in – Gestaltung und Instandhaltung
Maurer/in
Mechaniker/in – Reifen- u. Vulkanis. - Reifen- u. Fahrwerk.
Mechatroniker/in
Mechatroniker/in – Kältetechnik
Mediengestalter/in Digital und Print – Gestaltung u. Technik
Medientechnologe/-technologin Druckverarbeitung

Medizinische/r Fachangestellte/r
Metallbauer/in – Konstruktionstechnik
Metallbauer/in Nutzfahrzeugbau

P

Personaldienstleistungskaufmann/-frau
Pferdewirt/in – Pferdehaltung und Service
Pflegefachmann/-frau
Pharmazeutisch-kaufmännische/r Assistent/in
Produktionsfachkraft Chemie

R

Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte/r
Restaurantfachmann/-frau
Rohrleitungsbauer/in

S

Schifffahrtskaufmann/-frau
Schornsteinfeger/in
Sozialversicherungsfachangestellte/r
Steuerfachangestellte/r
Straßenbauer/in

T

Techn. Produktdesigner/in – Produktgestaltung & -konstrukt.
Technischer Systemplaner
Tiefbaufacharbeiter/in
Tierpfleger/in – Tierheim und Tierpension
Tischler/in
Tourismuskaufmann/-frau (Privat- und Geschäftsreisen)

V

Veranstaltungskaufmann/-frau
Verkäufer/in Einzelhandel
Verwaltungsfachangestellte/r

W

Wirtschaftsingenieur/in (BA)

Z

Zahnmedizinische/r Fachangestellte/r
Zahntechniker/in
Zerspanungsmechaniker/in
Zimmerer/Zimmerin



**Die aufgeführten Stellen sind ein Querschnitt mehrerer Jahre.
Weiterführende Informationen:**

Jobbörse der Bundesagentur für Arbeit:
www.jobboerse.arbeitsagentur.de
Ausbildungsplätze im Landkreis Verden: www.ausbildung-verden.de
Lehrstellenbörse der IHK: www.ihk-lehrstellenboerse.de
Ausbildungsoffensive der IHK Hannover: www.ihrgeinnt.de
Lehrstellenbörse des Handwerks: www.lehrstellen-radar.de
Lehrstellenbörse der Handwerkskammer Hannover:
www.hwk-hannover.de/lehrstellenboerse
Regionale Jobbörse für Niedersachsen, Bremen, Hamburg und
Schleswig-Holstein: sicherdirnenjob.de

Anzeigenregister

Achimer Golfclub e.V.	U2	Kreyenhop & Kluge GmbH & Co. KG	76
Agentur für Arbeit	50	Lueßen's Privat-Altenpension GmbH	52
Alten- und Pflegeheim Anita Rathjen GmbH	80	MC Nord West GmbH	58
Autohaus Höper	75	Mey & Andres GmbH	70
borchers fine food GmbH & Co. KG	72	Nagel Group	66
Elektro Bach e.K.	53	NFZ Anders	85
Elektro Haynes GmbH	74	Pferdepension „Zur Wümme“	97
Erdbeerhof Bruns	61	Polster Service Oyten	99
Flora-Apotheke, Svenja Alexandra Reimann e.K	84	Smarteye	93, U4
Flora-Botanika & Aqua-Botanika	60	Sparkasse Bremen	15
Gemeinde Oyten	U3	Stadtwerke Achim AG	23, 82
GfMM	31	Volksbank Oyten eG	67
Grammer System GmbH	41	Warnke Holzbau GmbH	56
Heinrich Hoppe GmbH Spedition & Logistik	54	Wiesenmüller Elektrotechnik	57
Hof Mattfeld GbR	61	Wortmann's Sattelkammer	65
Hof Podehl	81	Zaunteam Weser-Wümme	9, 57
Hy-Lok D Vertriebs GmbH	78	247TailorSteel Nord GmbH	85
Jungnischke Bedachungen	64, 114		
Kanzlei Erbacher	62		
Kathke – de Vries Immobilien GmbH	68		
Klein & Partner mbB Steuerberater	62		
Kreissparkasse Verden	113		

Impressum

Verlagsanschrift:

HDW.VERDEN
Agentur · Druck · Verlag
Anita-Augspurg-Platz 7
27283 Verden
Telefon 04231 8000-0
www.hdw-verden.de
www.madeinoyten.de

HDW.VERDEN
AGENTUR · DRUCK · VERLAG

Herausgeber: Harald Nienaber (V.i.S.d.P.)

Projektleitung: Christina Hartmann

Autoren: Christina Hartmann,
Janin Nienaber, Janina Neuhaus

Auflage: 3.000

Fotos: Jana Carspecken (HDW), Björn Hake
Titelfoto: Björn Hake; sonstige Bildquellen sind bei den Aufnahmen angegeben.

Preise: Es gilt die Anzeigenpreisliste 2023.

Stand: September 2023

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Urheberrechte der von Schrift & Bild Nienaber konzipierten Anzeigen liegen beim Verlag. Die einzelnen Beiträge geben die Meinung des Autors, nicht unbedingt der Redaktion wieder. Für unverlangt eingesandte Manuskripte wird keine Haftung übernommen. Rücksendung kann nur dann erfolgen, wenn Rückporto beiliegt. Alle im Heft genannten Veranstaltungstermine sind ohne Gewähr.

Leben und mehr...

IN OYTEN ZUHAUSE





☎ 04231 97 06 007

PERFEKTES SEHEN OHNE BRILLE

KOSTENLOS
BERATEN LASSEN

smarteye
DAS BESTE SEHEN

Smarteye Augenärzte • Augenlaserzentrum • www.smarteye.de
Eine Marke von  DIE AUGENPARTNER

