

# [Made in Verden]

Menschen, Wirtschaft und Ideen

Zum Mitnehmen!  
[www.madeinverden.de](http://www.madeinverden.de)



## **Newcomer**

VOLPRO  
startet durch

## **New Work**

Die Arbeitswelt  
von morgen

## **New connected**

Wirtschaftsnetzwerke  
in Verden



**Herzlich willkommen zur neuen Ausgabe von  
[Made in Verden], Ihrem regionalen Wirtschaftsmagazin,  
das Unternehmer:innen, Entscheider:innen und  
Innovatoren:innen aus der Region zusammenbringt.**



*In einer Zeit, in der sowohl von Unternehmen als auch von Fachkräften der Standort Großstadt favorisiert wird, geht oft unter, wie viel eine Stadt wie Verden zu bieten hat – nicht nur als Wohn-, sondern auch als Arbeits- und Unternehmensstandort. Hier gewachsene Global Player wissen die Vorteile des Standortes Verden zu schätzen.*

*Durch die regionale Verbundenheit der Verdener Unternehmer – oft schon seit Generationen – konnten sich hier immer wieder neue Unternehmen ansiedeln, entwickeln, wachsen und neue Arbeitsplätze schaffen. Die Verdener:innen arbeiten zusammen, und unsere Unternehmenslandschaft ist so vielfältig wie in kaum einer anderen vergleichbaren Region.*

*Gemeinsam mit ihren Angestellten und Mitarbeiter:innen schaffen unsere Unternehmer:innen Arbeitsplätze und Infrastruktur, unterstützen soziale und kulturelle Projekte in der Region und machen sich stark für unsere lebendige, facettenreiche Stadt.*

*Dieses Magazin über und für die Verdener Wirtschaft – mit umfassenden Unternehmensdarstellungen, interessanten Infos und Beiträgen, in denen Sie, die Unternehmer:innen, zu Wort kommen – ist einzigartig. Unser Ziel war es, die kleinen und mittelständischen Betriebe vorzustellen, deren regional, national und international vertriebene Produkte ein Qualitätssiegel tragen: „Made in Verden“.*

*Diese Ausgabe beleuchtet die zentralen Themen Unternehmensnachfolge, New Work und die vielfältigen Stärken des Wirtschaftsstandorts Verden. Auch die Umsetzung dieses Magazins war nur durch Ihr finanzielles Engagement möglich. Sie, die Verdener Unternehmer:innen, die mit Stolz sagen: „Nicht trotz, sondern wegen unseres Standortes sind wir erfolgreich.“*

*Viel Freude beim Lesen  
wünschen Ihnen  
Harald und Janin Nienaber  
mit dem HdW-Team.*



# Inhalt



## 4 Titelstory: Newcomer VOLPRO startet durch

## 32

**Stadtkante  
Interview**  
Veerner Höfe:  
Ein Bremer Investor  
glaubt an Verden



Grafik: Schenk Fleischhaker



## 40

**New connected**  
Wirtschaftsnetzwerke



Foto: Harald Nienaber

- 01 ... Vorwort
- 04 ... Titelstory: Newcomer  
VOLPRO startet durch
- 12 ... Stadt Verden  
Die Verdener halten zusammen
- 22 ... Verden in Zahlen  
Zahlen, Daten, Fakten
- 24 ... Das Gewerbegebiet in Verden
- 26 ... ISEK 2040  
„Visionär, aber realistisch“
- 32 ... Stadtkante Interview  
Ein Bremer Investor glaubt  
an Verden
- 40 ... New connected  
Wirtschaftsnetzwerke
- 46 ... New Work  
Die Arbeitswelt von morgen
- 54 ... Advertorials  
Unternehmensdarstellungen
- 88 ... Ausstellung Made in Verden  
Aufbruchstimmung in Verden
- 98 ... Unternehmensnachfolge  
Im Unternehmen angekommen

# [Made in Verden]

Menschen, Wirtschaft und Ideen



Foto: Adobe Stock

# #

# 46

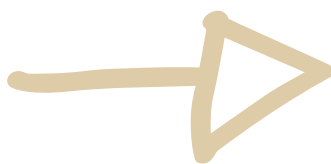
**New Work**  
Die Arbeitswelt von morgen

**104 ... Marketing und Sport**  
Mit Sportsponsoring unternehmerische Erfolgsgeschichte schreiben

**110 ... Mit dem richtigen Mix zum Marktführer**

**118 ... Ausbildungsberufe**  
Freie Auswahl für Talente

**120 ... Register + Impressum**



# 104

**Marketing und Sport**  
Mit Sportsponsoring unternehmerische Erfolgsgeschichte schreiben



Foto: Jana Carspecken

# 110

**Mit dem richtigen Mix zum Marktführer**





# **VOLPRO**

## **Photovoltaik für die Zukunft**

**Jung, willig und erfolgreich – drei Männer,  
die es mit Spaß am Handwerk richtig gut machen**

von Christina Hartmann



Johannes Krempel, Dieter Reich und Leif Kemmerich sind die Köpfe, die hinter dem jungen Unternehmen Volpro stehen. Sie planen und bauen Photovoltaikanlagen und gehen mit der Idee der intelligenten Sektorenkopplung aus Wärmeerzeugung, Verbrauchsoptimierung und Elektromobilität weiter als andere. Die Geschichte der drei zeugt von Unternehmergeist und tatkräftiger Hands-on Mentalität und dem unbedingten Willen, etwas zu bewegen und selbständig zu entscheiden.

Am Anfang stand ein klassischer mittelständischer Handwerksbetrieb für Heizung, Sanitär, Klima- und Lüftungsanlagen: Brecker, 1972 von dem Heizungs- und Lüftungsbaumeister Karl-Heinz Brecker gegründet, wurde 2006 von Bruno Ernst und Edda Heller übernommen. 2018 fand mit dem Verkauf des Unternehmens an Johannes Krempel der zweite Generationswechsel statt.

## Der Initiator

Johannes Krempel ist gebürtiger Verdenener, sein Vater als Juwelier eine feste Größe in der Stadt. Nach dem Realschulabschluss absolvierte er eine Ausbildung als Feinwerkmechaniker, Fachrichtung Maschinenbau bei Thom und studierte dann Betriebswirtschaft. Johannes Krempel: "Innerhalb dieses Studiums habe ich durch ein Praktikum bei der Firma Wiebe in Achim einen Bezug zu der Baubranche entwickelt. Nach dem Studium bin ich zur Firma Max Bögl in Hamburg gegangen." Der große Baukonzern bot sicherlich die berufliche Sicherheit und Perspektiven, doch Johannes Krempel wollte etwas anderes. Deshalb rief er die Geschäftsführer der Handwerkskammern in Verden und in Hamburg an und bekundete sein Interesse, einen Betrieb zu übernehmen. Es sollte ein technisiertes Handwerk sein, kein einfaches Gewerk.



Die Kreishandwerkerschaft in Verden brachte die Firma Brecker ins Gespräch. Ostern 2018 lernte man sich kennen und im Oktober fand die Übergabe statt.

Johannes Krempel ist zwar kein gelernter Installateur, er war jedoch durch seine Ausbildung bei Thom mit den verschiedenen Fügetechniken wie Löten und Schweißen, um Rohre zu verbinden, und der Regelungstechnik vertraut. Einiges Wissen über Heizungssysteme ließ sich auch aus dem Maschinenbau übertragen und generell hat er schon gemerkt, dass er eine schnelle Auffassungsgabe hinsichtlich technischer Fragestellungen hat. Sonst würde man ja freiwillig nicht dieses Risiko eingehen. Verschiedene Lehrgänge zu Wasser und Gas gaben ihm weiteres Rüstzeug, um als künftiger Chef zu überzeugen.

Und so haben es die Mitarbeiter von Brecker grundsätzlich positiv aufgefasst. Johannes Krempel: „Man kann die ganzen Verträge prüfen und sowas, aber ob man mit den Menschen zurechtkommt, das merkt man ja erst, wenn es losgeht. Und da kann ich den Brecker Mitarbeitern auch ein großes Kompliment machen, der überwiegende Teil hat mich mit offenen Armen empfangen. Manche von ihnen haben ja schon den dritten Eigentümer kennengelernt und jeder hat in dem Unternehmen eigene Schwerpunkte gesetzt. Ich habe vieles digitalisiert und die Geschäftsräume modernisiert. Das war mir wichtig, damit die Mitarbeiter das Gefühl haben, in einem Unternehmen zu arbeiten, das am Puls der Zeit ist und gleichzeitig auch Kunden und Lieferanten zu zeigen, dass hier ein Betrieb mit Zukunft ist.“

**„HANDWERK HAT GOLDENE ZUKUNFT.  
DAS IST NICHT STANDARDISIERBAR,  
DAS IST NICHT DURCH KI ZU ERSETZEN  
UND ICH GLAUBE EIN GUTER HANDWERKER  
MIT EIN BISSCHEN FINANZWISSEN UND  
MENSCHENVERSTAND, DEM STEHT HEUTZUTAGE  
NICHTS MEHR IM WEGE.“**

Dieter Reich



Das zeigen auch die Mitarbeiterzahlen: Von 16 Mitarbeitern im Jahr der Übernahme ist die Belegschaft heute auf 32 gewachsen. Etwa drei Jahre war die Welt von Johannes Krempel und seinem Team von Heizung, Sanitär, Lüftung und Klima geprägt, bis der Bereich Wärmepumpe und Photovoltaik (PV) immer stärker dazu kam. „Wir haben die ersten Photovoltaikanlagen gebaut, Wärmepumpen ja schon etwas länger“, sagt Johannes Krempel, „und gemerkt, dass das einerseits großes Potential hat, andererseits aber auch ein anderes Geschäft ist. Es ist spezieller, deutlich elektrischer geprägt und auch kaufmännischer herausfordernd, da die Eigentümer bei guter Planung einen super return on investment durch ein-







**Dieter Reich: „Verden ist für uns der Dreh- und Angelpunkt und auch der sichere Heimathafen. Von hier aus werden wir unseren Radius erweitern. Alles kann, nichts muss.“**



gesparte Stromkosten haben. Ich hatte das Gefühl, dass man das separat in voller Tiefe richtig angehen müsste.“

## Volpro entsteht

Damit kam Dieter Reich, ein Studienfreund, ins Spiel und die Idee von Volpro war geboren. Dieter Reich kam nach dem Realschulabschluss, einer kaufmännischen Lehre bei der Sparkasse und Abitur an der Abendschule ebenfalls über den zweiten Bildungsweg ins Studium. Er blieb jedoch zunächst der kaufmännischen Richtung treu und war als Verkaufsleiter und später Einkäufer bei Lidl für ein Milliardenvolumen zuständig, bevor er Deutschlandleiter im Außendienst wurde. Der Schritt, dies hinter sich zu lassen, sollte wohlüberlegt sein. „Wir haben uns da auch wirklich Zeit gelassen. Johannes hat sich schon im Vorfeld gekümmert, sobald er festgestellt hatte, dass man mehr Menschen und Technik braucht, um es richtig zu machen. Er hatte bereits Elektriker und Elektromeister eingestellt. Wir haben dann quasi parallel dazu immer an Volpro gearbeitet und alles auf vernünftige Beine gestellt.“ Es war also ein geplantes, kalkuliertes Vorgehen zweier Profis, die vor großen Zahlen nicht zurückschrecken und nicht naiv darauf vertrauen, dass „quasi von heute auf morgen irgendwie alles da ist“ (Dieter Reich). Johannes Krempel: „In unseren Berufen haben wir halt gelernt, mit Zahlen umzugehen, wenn da eine Null mehr dranhängt, und natürlich auch solche Sachen wie Personalführung, Budgetverantwortung, Organisationsstrukturen und das ist aber am Ende auch wichtig, um ein Unternehmen führen zu können.“

Beide hatten im Studium schon überlegt, sich selbstständig zu machen und es gab zahlreiche Ideen. Mit Volpro bot sich die Möglichkeit, diesen langgehegten Wunsch dann endlich gemeinsam umzusetzen. Aber was ist das für ein Gefühl, wenn man dann seinen gut bezahlten Job aufgibt? Dieter Reich: „Wir haben uns ganz oft tief in die Augen geschaut und überlegt, wie machen wir das? Durch den vorherigen beruflichen Werdegang waren wir auch realistisch. Wir wussten ganz genau, wie man mit seinen Mitteln auskommt und wie man diese vernünftig plant. Und wir hatten uns damals einen Zeitraum festgesetzt, wo das zu funktionieren hat.“

Durch die gute Planung war es möglich, dass mit der Gründung im Juni 2021 auch sofort die operative Geschäftstätigkeit aufgenommen werden konnte. Als Firmensitz von Volpro wählten sie zunächst das gemütliche Winsen an der Luhe, die Heimatstadt von Dieter Reich. Sie dachten, diese läge strategisch günstig nahe des Speckgürtels der Region Lüneburg/Hamburg. Doch da die Mitarbeiter alle aus Verden kamen und dort nicht weg wollten, der Kundenstamm sich auf die Verdenener Gegend konzentrierte und das Unternehmen bei Verwaltung und Politik in Verden offene Zustimmung und Unterstützung fand, fuhr Dieter Reich zunehmend in die Allerstadt bis er sich –

## JOHANNES KREMPER: MEIN TIPP FÜR JUNGE MENSCHEN

„Ich war nie ein fleißiger Schüler und habe mich irgendwie zum Realschulabschluss durchgehangelert. Wenn man dann einen handwerklichen Beruf erlernt, dann ist das eine super Basis, die einem keiner mehr nehmen kann. In dem Handwerk auch weiter zu arbeiten und sich weiter zu entwickeln, da kann man wahn-sinnig viel gewinnen. Wenn ich also aus der Realschule raus bin und meine Ausbildung habe, dann kommen andere gerade erst aus dem Abitur und dann werden die Karten noch mal wieder neu gemischt. Ich hatte dann einen Ehrgeiz entwickelt, wollte weiter gehen und hatte auch schon mein eigenes Geld verdient.“



freiwillig – zu einem Umzug entschloss und heute gerne „Wunschverdener“ ist.

Die Verlegung des Firmensitzes im April 2023 nach Verden war dann jedoch mit einem Aufwand verbunden, den sich beide so nicht erwartet haben und der dem einer Neugründung fast entsprach. „Aber“, sagt Dieter Reich, „wir wollten der Stadt auch etwas zurückgeben, denn hier haben wir angefangen zu laufen und hier wollen wir bleiben.“



**Johannes Krempel:** „Es war schon immer mein Wunsch, etwas Eigenes zu machen und aus dem Handwerk, da kam ich ja nun her.“

## Volpro + App

Volpro wächst in den ersten 2,5-3 Jahren organisch und baut nach und nach Spezialbereiche auf, für die sie Mitarbeiter rekrutieren und ins Team integrieren. Man bediente zunächst ausschließlich Privatkunden und montierte Photovoltaikanlagen auf die Dächer von Einfamilienhäusern. Wärmepumpen und Wallboxen ergänzen das Angebot, so auch bei dem Kunden Leif Kemmerich und seiner Familie. Ein Auftrag, der Volpro

noch mal eine neue Richtung gab. Man kam ins Gespräch und Leif Kemmerich zeigte, was man als privater Haushalt mit Wärmepumpe und PV-Anlage alles machen kann, zeigte Vernetzungsmöglichkeiten mit verschiedenen Verbrauchsquellen. Dazu verstand man sich prima zu dritt und so kam es, dass Ende September 2023 Leif Kemmerich als dritter Geschäftsführer das Trio komplettierte. Leif Kemmerich steuerte bis dahin erfolgreich als





**Leif Kemmerich: Vom Kunden zum Gesellschafter. Der Wirtschaftsinformatiker ergänzt das Team und entwickelte den Volpro + Manager und die App**

## Neue Chefs gesucht

» **Das Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn schätzt, dass es ca. 190.000 Familienunternehmen im Zeitraum von 2022 bis 2026 gibt, die eine Unternehmensnachfolge suchen. Es gilt, Menschen zu finden, unternehmerische Verantwortung übernehmen wollen und damit Arbeitsplätze für knapp 3 Mio. Beschäftigte sichern.**

Manager Projekte bei Oxaion, einem Unternehmen, die ERP-Systeme und Softwarelösungen für den Mittelstand anbieten. Auch er hatte also nach seinem Studium in Göttingen eine Karriere aufgebaut. Als Wirtschaftsinformatiker erkannte er die Möglichkeiten einer digitalen Vernetzung von Energieerzeugung und Vor-Ort-Verbrauch, um die PV-Anlagen möglichst effektiv zu nutzen und die Amortisationszeiten zu verkürzen und programmierte die Volpro+ App. In dieser App werden die einzelnen Verbraucher optimal aufeinander abgestimmt und an die erzeugte Sonnenenergie angepasst. Damit wird der Eigenverbrauch des Solarstroms maximiert. „Es gibt wenige Unternehmen“, sagt Dieter Reich „die, wie wir mit Brecker und Volpro, so gemeinsam in der Haustechnik auftreten und es gibt noch weniger, die quasi dieses Thema leben.“

## PV für Industrie & Gewerbe

Der Aufbau an Kompetenzen und Kapazitäten ermöglicht es Volpro, sich verstärkt mit den Gewerbe- und Industriekunden auseinanderzusetzen. Dieter Reich: „Da wird es nämlich sehr, sehr spannend. Diese Kunden haben einen hohen Energieverbrauch und da ist es nicht nur ökologisch interessant, seinen Verbrauch aus eigener PV-Anlage zu decken. Das ist ja auch das beste Sparschwein, was man noch für sich nutzen kann.“

Johannes Krempel: „Wir haben hier noch ein riesiges Potential. Allein hier in der Siemensstraße sind es mit Fahrzeugbau Ott, Brecker und der Tiefbaufirma Wolf Nürnberg bis jetzt die einzigen, die eine PV-Anlage auf dem Dach haben.“ Natürlich gibt es in dem reinen Aufbau von PV-Anlagen bundesweit große Player, doch auch Volpro geht einen sehr guten Weg. „Wir haben zum Beispiel eine Feuerverzinkungsfirma mit 37 Produktionsstätten in ganz Deutschland gewonnen. Dann haben wir große Gewerbekunden aus dem Maschinenbaubereich in Bremen, die neue Hallen bauen“, gibt Johannes Krempel einen kleinen Einblick in das Kundenportfolio.

## Smart durch die Krisen

Corona, der Krieg in der Ukraine und der blockierte Suezkanal führten zwischenzeitlich zu deutlich höheren Preisen, doch mittlerweile hat sich der Markt wieder entspannt und bedingt durch schärfere gesetzliche Vorgaben werden PV-Anlagen auch wirtschaftlich zunehmend attraktiv. Da diese Krisen sich jedoch nicht auf die Auftragslage ausgewirkt haben, ging es den jungen Unternehmen darum, die Arbeit zu organisieren und die Mitarbeiter zu schützen. „Im Zuge des Ukraine Kriegs und den ganzen Materialverknappungen, da haben wir in der Logistik einen wahnsinnigen Aufwand gehabt. Wir haben eigentlich fast durchgehend auch Wärmepumpen montiert, was schon eigentlich so eine Besonderheit war, weil wir halt auch geguckt haben, dass wir teilweise Teilliefe-

rungen entgegennehmen, auch beim Kunden was zwischenlagern. Also den Kunden hat man auch so ein bisschen mit ins Boot geholt“, fasst Johannes Krempel die schwierige Zeit zusammen.

## Forschungspartner

Die drei Geschäftsführer sind auch mit Begeisterung dabei, wenn es um neue Produkte und Artikel geht und testen diese gerne. Dieter Reich nennt ein Beispiel: „Ein neuer Wechselrichter kommt raus und oftmals sind wir mit die ersten, die damit versorgt werden. Es gibt halt viele Punkte, die seitens der Hersteller oftmals noch nicht geklärt sind. Und da sind wir schon Pioniere, weil wir auf die Punkte hinweisen, die für einen Installateur sehr, sehr relevant sind.“ „Wir sind auch die Entwicklung eingebunden. Zum Beispiel bei Buderus, der Marktführer hier in Deutschland in diesem Heizungsbereich ist. Die sind ein Riesen-Konzern, gehören zu Bosch, aber wir haben unseren Volpro+Manager, der intelligent den Strom im Haus verteilen kann. Dieser hat eine Schnittstelle zu Buderus. Da wir auch so einen guten Draht und ein gutes Standing bei Buderus haben, weil wir auch viele Geräte kaufen und Lust an Meetings mit deren Entwicklungsabteilung haben, profitieren wir insgesamt auch davon, dass unsere Sachen priorisiert werden. Es macht schon Spaß, wenn man ein bisschen mit beeinflussen kann, was deutschland- oder europaweit für ein Produkt auf den Markt kommt.“

## Showroom in der Fußgängerzone

Für alle, die sich unverbindlich informieren wollen, sich gar nicht so recht vorstellen können, wie leise moderne Wärmepumpen laufen, wie Photovoltaik funktioniert, man auch in Bestandbauten mit dem Volpro+ Manager seinen Stromverbrauch optimieren kann oder welche Möglichkeiten es im Sanitär- und Klimabereich gibt, die finden in der Verdener Fußgängerzone, in der Großen Straße 41 den Brecker/Volpro Showroom. Hier beraten von Montag bis Samstag durchgehend qualifizierte Mitarbeiter, die Freude an der Beratung haben und auch das andere Ambiente so mitten in der Stadt auch mal genießen.

## Platz für Privatleben?

Bei so viel Unternehmergeist, bleibt da Privates auf der Strecke? Leif Kemmerich stellte zu Beginn an zur Bedingung, auch Elternzeit nehmen zu dürfen, die er nun auch in Anspruch genommen hat. Dieter Reich und Johannes Krempel sind glücklich liiert, aber haben noch keine Kinder. Wie sich Arbeit und Familie vereinbaren lassen, darüber haben sich beide noch keine Gedanken gemacht, doch wissen sie, dass ihre Partnerinnen voll hinter ihnen stehen. „Meine Partnerin sagt immer: wenn du bei der Arbeit bist oder von der Arbeit erzählst,



dann bist du wie ausgewechselt. Man merkt richtig ein großes Grinsen, ein Lächeln, einfach Leidenschaft.’ Und so fühlt es sich auch an. Für uns ist es das Beste, was wir machen können“, sagt Johannes Krempel, „und wir zählen die Stunden nicht. Wahrscheinlich haben wir mittwochs schon ein Wochenpensum erreicht.“

Dazu kommt der 24/7 Service bei Brecker, wenn der Heizungskeller vollgelaufen ist, ein Rohr platzt oder die Heizung streikt. Da packt Johannes Krempel auch selbst mit an und kann sich auf sein gutes Team verlassen, den in der firmeneigenen WhatsApp Gruppe werden die Aufgaben unbürokratisch verteilt.

Als Dieter Reich und Johannes Krempel Volpro aus der Taufe hoben, da wollten sie es in weniger als fünf Jahren geschafft haben. Und dieses sportliche Ziel haben sie zusammen mit Leif Kemmerich erreicht. Die Belegschaft von mittlerweile knapp über 30 Mitarbeitern ist gut aufgestellt, jung und man bildet u.a. Anlagenmechaniker und Elektroniker aus. Der Fachkräftemangel ist bei Volpro kein Fremdwort, aber es hat sich herumgesprochen, dass man hier als gutes Team arbeitet. Die Zukunft kann so weitergehen.





Foto: Torsten Krüger



# Die Verdener halten zusammen

**Eine lebendige Stadt stellt sich vor**

von Maren Hustedt

# W

Was zeichnet die Stadt Verden aus? Bürgermeister Lutz Brockmann (SPD) muss da nicht lange überlegen: „Dass wir hier fast alles haben.“

Ein malerisches Stadtbild umgeben von grünem Marschland: Verden liegt in einem der wirtschaftsstärksten Landkreise Norddeutschlands – und das merkt man. Gute Verkehrsanbindung und viele Möglichkeiten in Sachen Kultur, Freizeit und Naturerleben machen die Stadt zu einem attraktiven Ort zum Leben und Arbeiten.

„Wenn sich die Verdener einmal beschweren“, so Brockmann, „dann beschweren sie sich auf sehr hohem Niveau.“



**Bürgermeister Lutz Brockmann (SPD)**

## **Attraktiver Unternehmensstandort**

Der Wirtschaftsstandort Verden zeichnet sich durch eine Mischung verschiedener Branchen und Bereiche aus. In den Industriegebieten rund

um das Stadtgebiet sind Unternehmen aus dem Maschinen- und Anlagebau vertreten, der Lebensmittelbranche, Logistik, Metallbau, Verarbeitung, Dienstleistung und Handwerk. „Diese breite Aufstellung ist ein Vorteil, gerade wenn es einmal schwierig wird“, so Brockmann. Verden ist gut durch die Wirtschaftskrise 2008/2009 gekommen.

Viele Unternehmen sind bereits seit Generationen in der Stadt ansässig. „Ein großer Vorteil“, findet Fabian Fortmann von der Wirtschaftsförderung. Diese Unternehmen fühlen sich der Stadt verbunden und denken langfristig. „Ihnen liegt etwas an der Region“, so Fortmann. „In gewisser Weise denken sie in all ihren Überlegungen Verden immer mit: Was braucht es vor Ort noch? Und wie wirtschaftet man nachhaltig genug, damit auch die nachfolgende Generation hier noch gut leben kann?“

Der Erfolg wirkt anziehend. Im Rathaus gehen seit Jahren zahlreiche Anfragen ein: Partnerbetriebe von Verdener Unternehmen wollen sich ebenfalls am Standort niederlassen. Die Flächen in den neuen Gewerbegebieten Verden-Nord sowie Ost-Finkenbergring waren zügig belegt. Der Schwer-



Foto: Torsten Krüger

## „JEDER, DER EINEN BETREUUNGSPLATZ BENÖTIGT, BEKOMMT AUCH EINEN.“

Sabine Mandel

punkt der Wirtschaftsförderung liegt aktuell in der Bestandspflege. Die Anfragen sind jedoch ungebrochen hoch und sie lohnen sich immer: „Wir haben noch eine Menge Ideen und Wünsche, wie wir Verden voranbringen wollen“, so Fortmann.

Auch die Zahl der Arbeitnehmenden steigt kontinuierlich an. So verzeichnet Verden allein seit dem Jahr 2016 etwa 3.500 sozialversicherungspflichtig Beschäftigte mehr. Auch die Zahl der Berufspendler: stark steigend. „Nicht schlecht für eine Kleinstadt“, findet Fortmann.

### Familienfreundlich

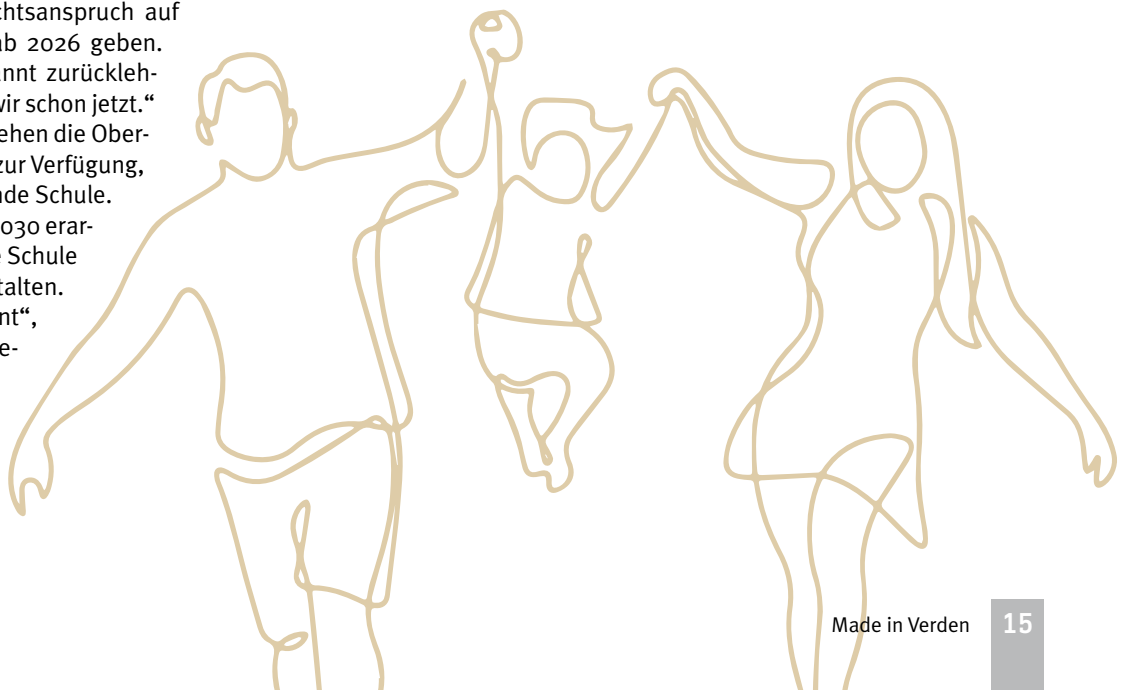
Das Stichwort Familienfreundlichkeit hat sich Verden ganz groß auf die Fahnen geschrieben. Selbst der attraktivste Arbeitsplatz ist wenig reizvoll, wenn nicht auch die Kinderbetreuung gewährleistet ist. Die Unternehmen wissen das und im Rathaus weiß man das auch. Deshalb wurde in den vergangenen Jahren viel in den Ausbau von Krippen, Kitas und Ganztagsbetreuung gesteckt. „Jeder, der einen Betreuungsplatz benötigt, bekommt auch einen“, so Sabine Mandel aus dem Ressort Bildung und Kultur. Abstriche müssten lediglich manchmal bei der Wunschkita gemacht werden. Verden verfügt über insgesamt 15 Kitas, 10 in staatlicher, 5 in freier Trägerschaft. Beim Tag der offenen Kita können sich Interessierte einen Eindruck über Räumlichkeiten und Konzept verschaffen. „Wenn es mit der Wunschkita nicht klappen sollte“, so Mandel, „werden immer zwei passende Alternativen vorgeschlagen.“

Auch bei den Schulen ist Verden gut aufgestellt. An allen fünf Grundschulen wird Ganztagsbetreuung gewährleistet. Einen Rechtsanspruch auf Ganztagsbetreuung wird es ab 2026 geben. „Da kann Verden sich entspannt zurücklehnen“, so Mandel. „Das bieten wir schon jetzt.“ Als weiterführende Schulen stehen die Oberschule sowie zwei Gymnasien zur Verfügung, zudem gibt es die Berufsbildende Schule. Der Masterplan Grundschule 2030 erarbeitet zudem Konzepte, um die Schule der Zukunft innovativ zu gestalten. „Der Einsatz hat sich gelohnt“, findet Mandel. „In Sachen Betreuung können wir punkten.“



Foto: Jana Carspecken

**(V.l.) Julian Temme (Innenstadtmanagement),  
Birgit Koröde (Leiterin Wirtschaft im Landkreis Verden),  
Fabian Fortmann (Wirtschaftsförderung)**







## Mobilität

Auch in Sachen Mobilität und Anbindung hat Verden eine Menge zu bieten. Das Motto: Schnell in Verden – schnell in der Welt. Mit zwei Autobahn-auffahrten bietet Verden die Möglichkeit, zügig auch entferntere Ziele zu erreichen. Vor allem die Nähe zur Freien Hansestadt Bremen macht Verden zu einem idealen Ort für alle, die eine Nähe zur Großstadt schätzen, aber lieber etwas ruhiger wohnen wollen. Der Bahnhof ist zentral gelegen und gut zu erreichen. Hamburg, Bremen und auch Hannover: Viele Ziele sind lediglich eine gute Stunde entfernt. Auch Fernziele sind näher, als man denkt. „Ich habe mich kürzlich in Verden in die Bahn gesetzt und bin bis München durchgefahren“, so Fortmann. Auch die Messestadt Leipzig wird mit dem ICE in weniger als vier Stunden erreicht – ohne Umsteigen. Von all dem profitieren Privatleute, Tourismus und natürlich auch die Wirtschaft.

Eine autofreie Innenstadt ist derzeit kein realistisches Ziel. „Wir sind eine Kleinstadt und haben viele Berufspendler, die auch zunehmend weite Wege auf sich nehmen“, so Fortmann. Auch das sei ein Zeichen für die Attraktivität des Standorts. Entsprechend bleibe der PKW für viele immer noch das Anreisemittel der Wahl. Klimaschutz, Nachhaltigkeit und Verkehrswende sind in Verden dennoch ein großes Thema. „Es muss ja nicht immer der eigene PKW sein“, so Fortmann.

Eine Cambio-E-Car-Sharing Station bietet die Möglichkeit, E-Autos auszuleihen. Zudem wird viel in die Radwege in der Innenstadt investiert.

Strecken von etwa fünf Kilometern rund um das Verdener Zentrum herum sind gut ausgebaut.

**„WIR SIND EINE KLEINSTADT  
UND HABEN VIELE  
BERUFSPENDLER, DIE AUCH  
ZUNEHMEND WEITE WEGE  
AUF SICH NEHMEN.“**

**Fabian Fortmann**

Die Gewerbegebiete sind zudem gut ohne PKW zu erreichen. Dafür gibt es ein ganz besonderes Modell. Der Impuls dafür kam direkt aus der Wirtschaft. Der URV (Unternehmerverband Rotenburg-Verden) hat in Zusammenarbeit mit Stadt, Landkreis und dem Unternehmen AllerBus die Industriegebiete Ost Max-Planck-Straße, Ost Finkenbergring und Ost Siemensstraße für den öffentlichen Verkehr erschlossen. Die Fahrzeiten sind an die Schichten angepasst. Was 2013 als Förderprojekt begann, hat sich inzwischen etabliert und wird von mehreren hundert Fahrgästen wöchentlich genutzt.

## Sport, Kultur, Natur – für alle etwas dabei

Verden zeichnet sich durch ein umfassendes Sportangebot und Vereinsaktivitäten aus. Das Verwell bietet Schwimm- und Freizeitspaß für die ganze Familie. Der Skaterpark in der Lindhooper Straße ist Treffpunkt der Skaterjugend. In den Allerpiesen oder im Stadtwald lässt sich hervorragend Joggen oder einfach nur Spazieren gehen. Inlineskater lassen sich auf dem Deich bei Hutbergen gern den Wind um die Nase wehen und werden mit einem grandiosen Ausblick auf die Altstadt belohnt.

Seit 1999 sorgt der Theaterbeirat für ein umfassendes Kulturprogramm in Sachen Schauspiel und Literatur. Die Allersymphonie wartet jeden Sommer mit klassischen Tönen auf. Auch im Dom finden regelmäßig Konzerte statt. Ein besonderes Schmankerl: Einige Sommerkonzerte sind sogar umsonst.

Wer es lieber ruhig angehen lässt, kann in der Stadtbibliothek nach Lesestoff suchen oder im Kino die neuesten Filme schauen. Das Pferdemuseum bietet einen historischen Überblick rund um Pferd und Reitsport, das Domherrenhaus zeigt Verdener Geschichte von der Steinzeit bis in die Gegenwart. Verden wartet zudem mit einem eigenen Freizeitpark auf: Im Magic Park können Familien eine spannende Zeit zwischen Fahrgeschäften und Streichelzoo verbringen, Zaubershows genießen oder mechanischen Märchenspielen folgen.



Fotos: Björn Hake



„Eines muss man über uns Verdener auch noch wissen“, betont Brockmann mit einem Augenzwinkern. „Wir können auch richtig gut feiern.“ Dies zeigt sich besonders während der Domweih, einem Jahrmarkt mit über 1.000-jähriger Tradition. „Da gelten dann etwas andere Regeln“, weiß auch Fortmann. Der Verkehr wird großräumig umgeleitet, viele Firmen setzen den Arbeitsbeginn durchaus eine Stunde später an und gerüchteweise werden an Schulen keine Hausaufgaben aufgegeben.

Die Jazz-und-Blues-Tage bringen die Innenstadt in Bewegung. Bei der Lätäre-Spende werden mitten in der Fastenzeit Brot und Fisch an die Bevölkerung ausgegeben. Die Tradition soll auf den Freibeuter Störtebeker zurückgehen und wird heute mit einem verkaufsoffenen Sonntag verbunden.

Alle paar Jahre finden zudem die Domfestspiele statt. Vor der Originalkulisse wird ein Ereignis aus der traditionsreichen Verdener Geschichte aufgeführt. Im Advent verwandelt sich der Rathausplatz in ein kleines Weihnachtswunderland.



# Hakelberg

*... Ihr sympathisches Autohaus  
seit über 50 Jahren*

**Eitzer Straße 217 · 27283 Verden · Tel. 0 42 31 / 6 40 18 · [www.ah-hakelberg.de](http://www.ah-hakelberg.de)**



## Verden = Pferde

Verden trägt nicht umsonst den Beinamen „Reiterstadt“. In der Aller-Weser-Halle finden jedes Jahr zahlreiche Reit- und Springturniere statt. Hier zeigen internationale Stars ihr Können. „Das ist für eine Kleinstadt schon etwas Besonderes“, findet Fortmann. Auch wirtschaftlich profitiert die Stadt – Verden hat sich durch Pferde- und Rinderzucht einen Namen gemacht. Es beheimatet einen der größten Märkte für Hannoversches Warmblut und vertreibt als Außenstelle des EHZ (Europäische Zuchtstelle Hannover) Zuchtrinder in alle Welt.



Fotos: Björn Hake

## Frisch belebte Innenstadt

Verden besticht durch die malerische Innenstadt. Wer durch die Fußgängerzone läuft, dem kann ein gewisser Leerstand allerdings nicht entgehen. „Das ist ein Punkt, den wir angehen müssen“, so Brockmann. Die Sache ist bereits in Arbeit. Mit dem „Masterplan Innenstadt“ hat sich Verden erfolgreich bei der Projektförderung „Resiliente Innenstadt“ beworben und einen Zuwendungsbescheid von fast 4 Millionen Euro erhalten. Darauf sind Fortmann und auch sein Kollege Julian Temme vom Innenstadtmanagement sehr stolz.

**„DIE MENSCHEN VOR ORT  
WISSEN AM BESTEN,  
WAS SIE BRAUCHEN.“**

Julian Temme

„Zunächst“, erläutert Fortmann, „bedeutet ein Leerstand nicht, dass eine Geschäftsidee in der Fußgängerzone nicht funktioniert hat. Hier gab es einige TraditionsGeschäfte, für die sich keine Nachfolge gefunden hat.“ Die Kaufkraft in Verden sei zudem sehr hoch, der Verdienst liege etwas über dem Bundesdurchschnitt.

Das Projekt Aller-Werkstadt ist besonders attraktiv für angehende Geschäftsleute aus der Kreativbranche. Die Idee: Business auf Probe. Die Interessierten können sich für einige Monate in einem leerstehenden Laden einmieten und das Leben als Geschäftsinhaber ausprobieren. „Mit diesem Modell können sie austesten, wie es ist einen Laden zu führen, niedrigschwellig und mit geringem persönlichen Risiko“, so Fortmann. Mehrere dieser Probemodelle haben den Sprung gewagt und ihr Geschäft offiziell und auf Dauer eröffnet. Die Suche nach spannenden Modellen läuft weiter. „Wir suchen kreative und innovative Ideen von Menschen, die mit Liebe zum Detail die Innenstadt aufwerten“, so Temme.

Für neue Projekte und Ideen hat man im Rathaus ein offenes Ohr, beim regelmäßigen Bürgerdialog kommen die Verdener selbst zu Wort. Das findet Temme sehr wichtig: „Die Menschen vor Ort wissen am besten, was sie brauchen.“



Fotos: Torsten Krüger



Foto: Torsten Krüger

## Zukunftsperspektive: Krisensicher sein und bleiben

Handlungsfähig bleiben, Herausforderungen annehmen und daran wachsen, Schwierigkeiten auch als Chance begreifen, das sind die Prämissen, mit denen Verden in die Zukunft blickt. Klima, Krieg und Energieversorgung: Man könne die Krise nicht mehr als etwas betrachten, das irgendwann vorbei ist und man wieder zur Normalität zurückkehren kann. Vielmehr müsse man lernen, mit dem Krisenzustand zu arbeiten. „Das wird die neue Normalität“ ist Brockmann sicher. „Und es war bereits die Normalität. Die Generationen unserer Eltern und Großeltern kannten es kaum anders.“

Um für die Zukunft gewappnet zu sein brauche es ein Bewusstsein für Demokratie, Aktivität und Gemeinsamkeit. Das sei in Verden absolut gegeben. Das Neujahrshochwasser 2023/2024 habe gezeigt, wie schnell, niedrigschwellig und bereitwillig Hilfe geleistet wird: „Die Verdener halten zusammen.“

Wünsche für die Zukunft? „Dass wir die anstehenden Transformationen gut meistern“, so Temme.

„Dass die Qualität und Lebendigkeit erhalten und die Digitalisierung sowie die Arbeit mit KI immer auf dem neuesten Stand bleibt. Vor allem“, sind sich die Verantwortlichen im Rathaus einig, „möchten wir auch in Zukunft alle gemeinsam Domweih feiern.“

**„DIE VERDENER  
HALTEN ZUSAMMEN.“**

Julian Temme



# NEUES ZUKUNFTSORIENTIERTES QUARTIER IN BESTLAGE

# VEERNER HÖFE

Innerstädtische Lage an der Aller // 1- bis 4-Zimmer-Wohnungen // klimafreundlicher barrierefreier Neubau // geförderter Wohnungsbau (20 % der Wohneinheiten) // Tiefgarage // höchste KfW-Förderdarlehen // für Kapitalanleger, Eigennutzer und Mieter



Möchten Sie gerne auf dem Laufenden bleiben? Schreiben Sie uns eine Mail!

[info@veerner-hoefe.de](mailto:info@veerner-hoefe.de)



 **ASSET** Firmengruppe

**ASSET VERDEN GRUNDBESITZ GMBH**

Am Waller Freihafen 1a | 28217 Bremen

T 0421. 203 56 – 01 | [www.asset-firmengruppe.de](http://www.asset-firmengruppe.de)



DER **ERFINDER** DES „**HOT-DOGS**“,  
**CHARLES FELTMAN**, KOMMT  
AUS VERDEN. **GEBOREN 1841.**



**45** KULTUREINRICHTUNGEN

**28.612** EINWOHNER  
(Stand 01/2024)

**8** GEWERBEGEBIETE

**82** E-LADESTATIONEN

**11** FAMILIEN-  
UNTERNEHMEN

DIE IN MEHR ALS 3. GENERATION  
GEFÜHRT WERDEN.

**7** GRÜNFLÄCHEN  
& PARKANLAGEN  
SOWIE **54** SPIEL-  
& BOLZPLÄTZE

DIE ALTE **VERDENER**  
**STADTMAUER** ZÄHLTE  
**422.770 STEINE**



**18** SPORTHALLEN & **14** REITHALLEN

**5** STADTFESTE

VERDEN REGRISTIERT  
AKTUELL **1.808** HUNDE



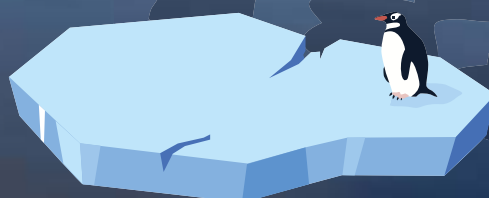
DIE **GLOCKEN DES VERDENER  
DOMS** „MARIA“ & „CÄCILIA“  
WIEGEN **47** UND **60 ZENTNER**

CA. **3.000**  
PARKPLÄTZE  
IM ZENTRUM

**49** LANDWIRT-  
SCHAFTSBETRIEBE

(Stand 2020, Quelle LSN Online-Datenbank)

DIE DICKSTE GEMESSENE  
**EISSCHICHT** AUF DER ALLER  
BETRUG **40 CM**





# Das Gewerbegebiet in Verden

## 1 Nord Weserstraße

Eine naturnahe Lage mit wunderbarem Blick in die Allerniederung bietet das Gewerbegebiet Weserstraße im Nordwesten Verdens. Es liegt ganz in der Nähe der lebendigen Innenstadt. Die prägenden Branchen des Gewerbegebietes sind Maschinenbau, Bauwirtschaft sowie Ver- und Entsorgung. Unter anderem ist die Stadt Verden mit Betriebshof und Kläranlage ansässig. Ebenso finden sich hier die Stadtwerke, der Trinkwasserverband sowie der Abfallhof.

## 2 Nord Industriestraße

Das verhältnismäßig kleine Gewerbegebiet Nord Industriestraße liegt direkt an der B 215 und beherbergt derzeit hauptsächlich Handelsnutzungen.

Neben der Kraftfahrzeug- und der Baustoffbranche ist hier seit Herbst 2010 auch der Lebensmitteleinzelhandel vertreten.

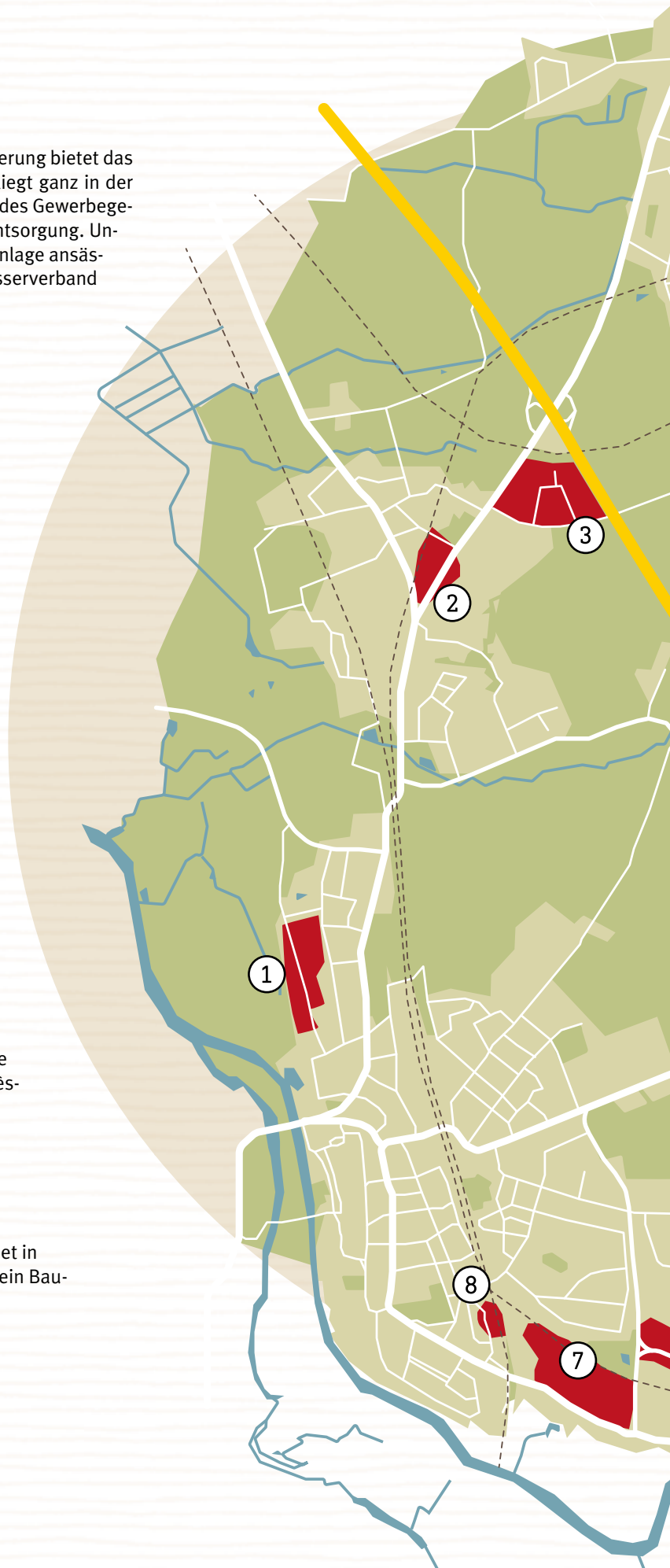
## 3 Verden-Nord

Sehr gut frequentiert wird das neuste Gewerbegebiet der Stadt Verden, das perspektivisch kontinuierlich weiterentwickelt wird. Das rund 13 Hektar große Gebiet liegt äußerst verkehrsgünstig – zum einen direkt an der Autobahn A27, Anschlussstelle Verden-Nord und zum anderen an der B215. Immer mehr erfolgreiche Betriebe lassen sich hier nieder.

Geprägt wird das Gewerbegebiet durch Unternehmen aus den Bereichen Groß- und Fachhandel (Gartencenter, Elektrogroßhandel, Baustoffe), Metallbau, Landmaschinentechnik sowie durch ein Autohaus und weitere Unternehmen aus den Bereichen Dienstleistung und Handwerk. In jüngster Zeit wurden insbesondere Grundstücke im Bereich der Clärenore-Stinnes-Straße und Mercédès-Jellinek-Straße entwickelt.

## 4 Nord Walle

In Walle hat sich ein rund fünf Hektar großes Gewerbegebiet in gewachsener Lage am Ortsrand entwickelt. Ansässig sind ein Bauunternehmen und ein Sportcenter.



## 5 | Ost Finkenberg

Das ca. 115 Hektar große Gewerbegebiet OST Finkenberg liegt direkt an der Autobahn A 27, Anschlussstelle Verden-Ost. Hier stehen Gewerbeflächen und Industrieflächen in allen Größen zur Verfügung, was zu stetigem Zuwachs führt. Damit das Gewerbegebiet auch in Zukunft Raum für Betriebserweiterungen und Neuansiedlungen bietet, wird es kontinuierlich weiterentwickelt. Aufstrebende Unternehmen aus verschiedensten Bereichen haben sich bereits angesiedelt. Prägende Branchen sind derzeit Maschinenbau, Logistik, Kfz-Service, Nahrungsmittelindustrie, Bauwirtschaft und Handwerk sowie unternehmensnahe Dienstleistungen.

In den letzten Jahren wurden Grundstücke insbesondere entlang der Nikolaus-Kopernikus-Straße entwickelt. Das attraktive Gewerbegebiet präsentiert sich naturnah mit öffentlichen Grünzügen und Wegen zwischen den Gewerbe- und Industriebauten.

## 6 | Ost Max-Planck-Straße

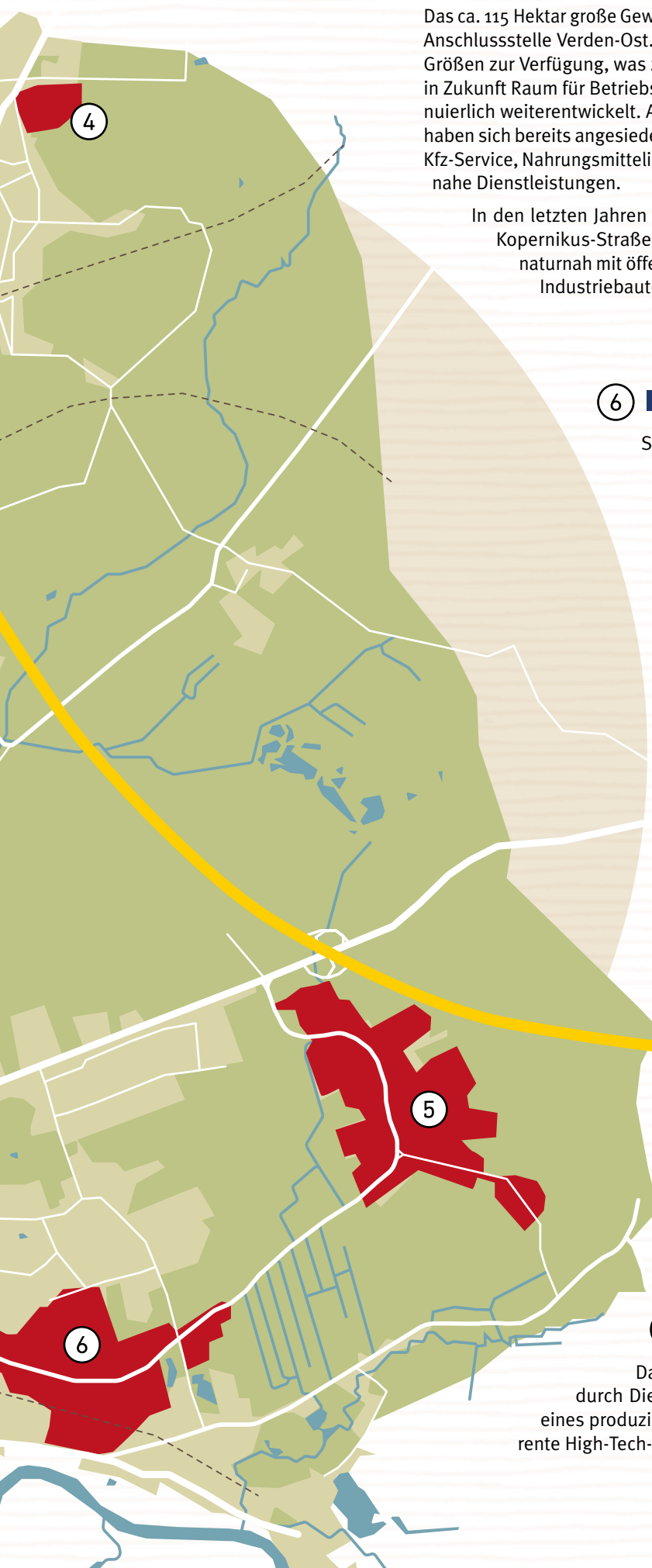
Seit Jahrzehnten profitieren ansässige Unternehmen von ihrem Standort im Gewerbegebiet Ost Max-Planck-Straße im Südosten der Stadt Verden. Die Entfernung zur Anschlussstelle Verden Ost an die Bundesautobahn 27 beträgt etwa vier Kilometer. Geprägt wird das Gewerbegebiet durch erfolgreiche Unternehmen aus dem Ernährungsgewerbe (Tiernahrung, Fleischverarbeitung), der Herstellung von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung, der Logistik, dem Maschinenbau sowie dem Handel. Auch Dienstleister, Handwerksbetriebe und Fachgroßhändler sowie Einzelhändler, eine Großbäckerei und das THW sind hier ansässig.

## 7 | Ost Siemensstraße

Das Gewerbegebiet Ost Siemensstraße ist eines der traditionsreichsten Gewerbegebiete Verdens. Seit 1948 firmiert hier eine erfolgreiche Keks- und Waffelfabrik mit weltweitem Kundenkreis. Ausgesprochen erfolgreiche und exportorientierte Unternehmen aus den Branchen Veredelung und Verarbeitung von Flachglas sowie dem Spezialmaschinenbau prägen das Gebiet darüber hinaus. Außerdem sind Handwerks- und Handelsbetriebe ansässig. Mit der Umschlaganlage (Straße/Schiene) der Verden-Walsroder-Eisenbahn bietet dieses Gewerbegebiet ein wertvolles Alleinstellungsmerkmal, das mit der Eisenbahninfrastruktur auch das Gewerbegebiet Ost Max-Planck-Straße erschließt. Ein Highlight in Sachen Natur bietet der angrenzende Rhododendron-Park mit seiner botanischen Pracht.

## 8 | Ost Im Burgfeld

Das zentrumsnahe Gewerbegebiet Ost Im Burgfeld ist geprägt durch Dienstleistung und Handel. Zudem ist es seit 1931 auch Sitz eines produzierenden Unternehmens, welches Uhren gläser und transparente High-Tech-Produkte aus Mineralglas und Kunststoff herstellt.





# Visionär, aber realistisch

**Entwicklungskonzept ISEK 2040 wird auf den Weg gebracht**

von Janika Rehak

Eine dreijährige Zeit des Entwickelns, Auslotens und Austauschens ist zu Ende gegangen. Die Kernfrage hinter ISEK lautet: Wohin soll es mit der Stadt Verden gehen? Welche Entwicklungen sollen bis 2040 auf den Weg gebracht werden? Birgit Koröde (Leiterin Fachbereich Stadtentwicklung) und Julian Temme (zuständig für Wirtschaftsförderung, Innenstadtmanagement, Innenstadtförderung) berichten über Prozess und Ergebnisse.



## ISEK 2040 – eine Definition

Beim Blick in die Zukunft stellt sich eine Stadt auch immer die Frage: Wohin soll es gehen, welche Herausforderungen stehen an? Ein **Integriertes Städtebauliches Entwicklungskonzept** stellt Weichen für ein lebenswertes und nachhaltiges Verden.

Zentrale Fragestellungen sind dabei: Wie wollen die Verdener in Zukunft wohnen und leben? Welche Mobilitätskonzepte gibt es? Wie steht es um die Wirtschaft, welche Flächen und Standorte benötigt sie? Wie stemmt man den Klimawandel? Und was bedeutet das ganz konkret für die Stadt?

Ein **ISEK** schafft ein gemeinsames Leitbild und stellt dabei eine Entscheidungshilfe für Politik und Kommunen dar. Die Ergebnisse dienen auch als Grundlage für die Neuaufgabe des Flächennutzungsplans und des Landschaftsplans.

## Das Verfahren

Das Verfahren begann im April 2021 mit einer Bestands-Analyse. „Das war dann unser Ausgangspunkt“, so Birgit Koröde. „Was ist eigentlich der Ist-Zustand?“

Ein ISEK ist kein Alleingang von Politik und Verwaltung, vielmehr ist das Ganze angelegt als ein gemeinsamer Prozess zwischen Öffentlichkeit, Fachgutachtern, politischen Entscheidern, Ortsräten, Stadtrat und Stadtverwaltung. „Man muss die Öffentlichkeit mitnehmen“, so Birgit Koröde, „und dafür muss man natürlich erst einmal wissen: Was wollen die Leute eigentlich?“ Neben Fachgesprächen und der Bildung von Fachausschüssen und eines Begleitgremiums wurde die Bevölkerung eng in den Prozess mit einbezogen. Im Rahmen einer Online-Befragung konnten sich alle Interessierten einbringen. „Der Prozess ist herausfordernd“, so Birgit Koröde, „einige Ideen und Bedürfnisse laufen dabei natürlich konträr.“ Teil der Bestandsanalyse waren auch viele Fachgutachten, die die Ergebnisse in Zahlen und Grafiken zusammentrugen.

Als Nächstes wurden Ziele definiert, danach wurden Entwicklungsperspektiven und Vertiefungsbereiche erarbeitet. Den Abschluss der Entwicklungsphase bilden ein gemeinsames Leitbild und eine Umsetzungsstrategie. „Jetzt geht es an die Arbeit“, so Koröde. Die Zahl 2040 ist dabei kein verbindlicher Endpunkt, ISEK ist kein Förderkonzept, dessen Inhalte in einem bestimmten Zeitraum ausgeführt werden müssen. „2040 ist eher ein gesetzter Richtwert, an dem wir uns orientieren.“



## Zwölf Verdener Entwicklungsprinzipien

Insgesamt wurden zwölf Entwicklungsprinzipien erarbeitet, sie bündeln die zentralen Erkenntnisse des ISEK. Natürlich wurde das bereits bestehende Zukunftskonzept 2030 berücksichtigt, die Ergebnisse sind an dieses angelehnt oder zum Teil auch identisch.

Die Prinzipien beinhalten Punkte wie Infrastruktur, das Erschaffen attraktiver Wohnquartiere und ein Weiterentwickeln und Etablieren als „Stadt der kurzen Wege“, als „Stadt im Grünen“, klimaneutral und klimaangepasst. Weitere Punkte auf der Liste lauten: Verden in seiner Funktion als Zentrum der Region wahrnehmen und stärken, als attraktiven Arbeits- und Wirtschaftsstandort. (Alle 12 Punkte sind nachzulesen im Rathausinformationssystem Verden unter der Vorlage 59/2024/3 – Entwicklungsprinzipien)

## Visionär, aber realistisch

Wie utopisch kann innerhalb des ISEKs gedacht werden? „Der Ansatz ist schon visionär“, so Koröde, „aber auch realistisch. Die Grundlage ist kein vollkommen weißes Blatt, das wir komplett neu denken können. Es ist die Realität. Das Verden, in der wir heute leben.“

Klima ist ein ganz großes Thema beim ISEK. Daher wurde als eine der ersten Maßnahmen ein großes Klimabild in Auftrag gegeben. Das Ergebnis erinnert an die Aufnahme einer Wärmebildkamera, funktioniert aber anders. Rote Flächen markieren Orte, an denen sich besonders viel Hitze staut, blaue Flächen zeigen die kühlest Stellen, grün,

gelb und orange markieren verschiedene Stadien dazwischen. Das Klimabild zeigt jedoch nicht nur den Ist-Zustand, sondern erklärt auch die Zusammenhänge. Der Stadtwald ist eine auffallend kühle Fläche, in den Wohngebieten und in der Innenstadt finden sich oft viele orangefarbene Flecken. Die Zusammenhänge sind komplex, aber manche Prinzipien werden sehr deutlich: Bäume kühlen. Viel Verkehr heizt auf. Die Erkenntnisse sind sicher nicht alle neu, aber das Klimabild macht sie sichtbar. So ist beispielsweise der Lönsweg ein auffallend grüner Streifen in einem sonst eher orangefarbenen Geflecht – weil Bäume Kühlung bringen. „Mit dem Klimabild haben wir etwas Konkretes in der Hand“, so Julian Temme. „Was vorher eher ein subjektives Gefühl war, wurde jetzt objektiv dargestellt.“

„MIT DEM KLIMABILD  
HABEN WIR ETWAS  
KONKRETES IN DER HAND“

Julian Temme

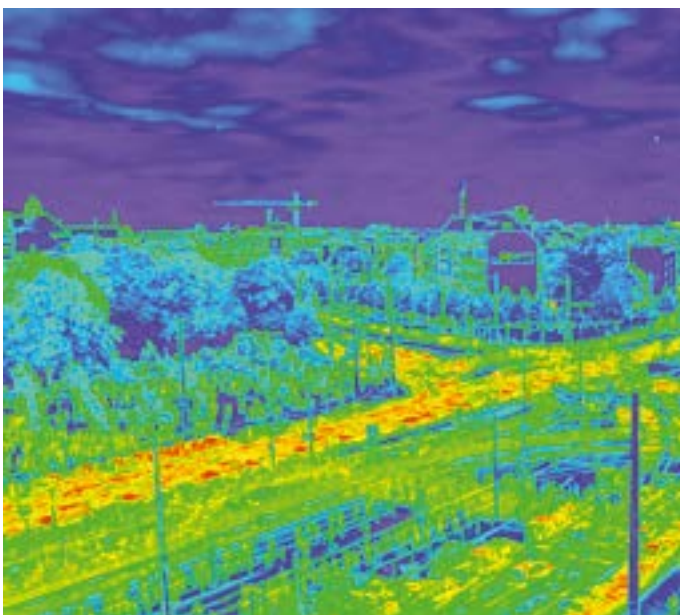


## Bevölkerung: Konstante Zahlen, neue Zusammensetzung

Die Bevölkerungszahlen in Verden werden in ihrer Gesamtheit vermutlich konstant bleiben. Bedeutet das, dass der Wohnungsmarkt so bleiben kann wie er ist? „Nein“, so Koröde, „auch wenn die Zahlen so bleiben, wird sich in der Zusammensetzung etwas verändern.“ Der Trend geht zu immer mehr Singlehaushalten, dem muss die Wohnungssituation Rechnung tragen.

Weiterhin wird sich das Durchschnittsalter voraussichtlich nach oben verschieben. Hier kommt dann wieder das Klimathema ins Spiel, denn gerade ältere Menschen gelten als vulnerable Gruppe.

**Wie hier am Lugenstein wurde auch am Rathausplatz eine temporäre Klima-Oase geschaffen**





Während Koröde über das Thema spricht, schaut sie aus dem Bürofenster. Die Temperaturen nähern sich der 30 °C-Marke, um 11 Uhr vormittags im Mai. Markisen schirmen einen Teil der Sonneneinstrahlung ab. Das Klimadiagramm weist den Rathausplatz als einen der wärmsten Plätze in Verden aus. „Diese Hitzetage werden mehr werden“, so Koröde. Es könne nicht sein, dass vulnerable Personen dann an manchen Tagen einfach nicht rausgehen können. „Das ist ja auch eine Frage von Teilhabe.“

## Neue Mobilitätskonzepte

Trotz guter Anbindung an die Bahnlinien ist das Auto für viele Verdener oft immer noch das beliebteste Fortbewegungsmittel. Es wird genutzt, um die umliegenden Dörfer zu erreichen. Ein wesentlicher Punkt ist jedoch vor allem der Verkehr, der nach Verden hineinfließt. „Wir haben viele Pendler, die von auswärts kommen und viel Logistik, um die Gewerbegebiete und Unternehmen zu versorgen.“ Dies weise Verden als attraktiven Arbeits- und Wirtschaftsstandort aus. „Daran soll und wird sich auch nichts ändern“, so Koröde. „Dennoch schauen wir, ob wir Alternativen zum Auto anbieten können.“

Den Logistik-Verkehr aus der Innenstadt heraushalten – dieser Punkt gilt als gesetzt. LKW sollen die Innenstadt größtmöglich meiden, die Gewerbegebiete werden durch Umgehungsstraßen angefahren. Möglicherweise kann bei den Pendlern angesetzt werden. „Mobilitätspunkte könnten ein Ansatz sein.“

Auf dem Sammelplatz das Auto stehen lassen und mit den Öffentlichen oder per Fahrgemeinschaft zum Arbeitsplatz fahren, dies würde den Verkehr und auch den Schadstoffausstoß verringern.

Dies Thema schlägt sich auch bei Neubauten nieder. Der Trend geht zum Mehrfamilienhaus. „Da muss man einfach einmal schauen“, so Birgit Koröde, „Wie viele Parkflächen brauchen wir da tatsächlich? Wie viele PKW haben die Bewohner wirklich? Und: Sind all diese Autos wirklich nötig?“ Hier kommt wieder das Prinzip der kurzen Wege ins Spiel. „Natürlich möchten wir die Leute motivieren, mehr aufs Fahrrad oder auf den ÖNVP umzusteigen“, erklärt Koröde, „aber dafür müssen natürlich attraktive Angebote her.“ Zu diesem Zweck hat die Stadt nun extra einen Mobilitätsmanager eingestellt.

Das kam nicht überall gut an: „Wir haben durchaus Kritik eingesteckt“, so Temme, „weil eine weitere Stelle auch weitere Kosten verursacht.“ Er hält an diesem Zusatzposten jedoch fest und findet ihn enorm wichtig. „Das Thema Mobilität ist sehr komplex und umfasst viele Bereiche, das wird manchmal unterschätzt. Da ist es gut und wichtig, dass eine Person den Überblick hat und sich auch die Verantwortung auf eine Person bündelt.“

## Herzstück Innenstadt – Pflegen von Identität

Die historische Altstadt wird in Reiseführern als „sehenswert“ angepriesen – zu Recht, finden Temme und Koröde. Dieser Bereich soll zukunftsicher als lebendige Innenstadt entwickelt werden. Die erste Achse bildet dabei die Große Straße/Fußgängerzone. Die Aller bildet die zweite Achse für Naherholung und Tourismus. „Attraktive Orte und Plätze fördern urbanes Leben, Begegnungen und Kultur“ heißt es in den Prinzipien.

Mit seiner 1.000-jährigen Geschichte präsentiert sich Verden als weltoffen, engagiert und lebensfroh. „Die Verdener lieben ihre Stadt“, so Koröde. Diese starke Verbundenheit soll weiter gefördert werden. „Das ist ein wichtiges Zukunftspotential.“

## Die Bevölkerung mitnehmen

Um diese Verbundenheit zu gewährleisten, war die Beteiligung der Bevölkerung ein wesentlicher

**„NATÜRLICH MÖCHTEN WIR DIE LEUTE MOTIVIEREN, MEHR AUFS FAHRRAD ODER AUF DEN ÖNVP UMZUSTEIGEN, ABER DAFÜR MÜSSEN NATÜRLICH ATTRAKTIVE ANGEBOTE HER.“**

Birgit Koröde



Aspekt im ISEK-Prozess. „Die Bürger waren immer dicht am Geschehen“, erzählt Koröde. Dabei gab es interessante Beobachtungen. Zum Beispiel brachte die Möglichkeit einer Online-Beteiligung mehr Menschen in Bewegung als gewohnt. „Bei öffentlichen Sitzungen“, so Koröde, „sitzt meist ein ganz bestimmtes Klientel. Das ist nichts Schlechtes, das sind einfach die Menschen, die es interessiert, die sich kümmern, die ihre Interessen vertreten, aber es sind oft dieselben Gesichter.“ Online haben sich deutlich mehr Menschen geäußert.

Logistisch war das damals nicht anders machbar, im April 2021 hatte Covid gerade einen Peak, Veranstaltungen waren nicht möglich oder unterlagen strengen Beschränkungen, es musste also ins Virtuelle verlegt werden. Koröde sieht darin ein „interessantes Nebenprodukt der Pandemie.“ Online-Veranstaltungen senkten die Schwelle und ermöglichten mehr Teilhabe. „Diesen Aspekt finde ich wirklich spannend“, so Koröde, „und er sollte auch in Zukunft Beachtung finden.“

## Flexibel mit dem Zeitgeist

Die Welt befindet sich derzeit im gefühlten Dauerkrisenmodus. Pandemie, Krieg, explodierende

Energiekosten: Wie planbar ist das Jahr 2040 tatsächlich? Die Bedingungen von ISEK werden regelmäßig im Rahmen eines Monitorings überprüft. Gerade weil das Konzept ein Leitbild darstellt und keine verbindlich festlegte Richtlinie, gibt es ausreichend Flexibilität. Koröde sagt es ganz pragmatisch: „Wenn etwas nicht (mehr) passt, dann ändern wir es.“ Sie blickt bereits auf einige Jahre Erfahrung zurück und findet: „Natürlich hat diese Zeit ihre Herausforderungen, aber die gab es immer. Die Vergangenheit war nicht unbedingt stabiler.“ Sie verweist auf die Finanzkrise 2008, die Verden dank der breiten Aufstellung wirtschaftlich gut überstanden hat. „Wir können auch optimistisch in die Zukunft blicken.“

Was wünscht sich die Leiterin der Stadtentwicklung ganz persönlich für das Jahr 2040? Birgit Koröde lächelt: „Ich wünsche mir ein schönes, grünes, diverses Verden, in dem wir immer noch zufrieden durch einen kühlen Stadtwald radeln können.“ Ist das utopisch? „Nein“, findet sie, und verweist noch einmal auf die Entwicklungsprinzipien. „Darauf wollen wir jetzt ja hinarbeiten.“

ENGEL & VÖLKERS

## Verkauf und Vermietung von Wohnimmobilien

Verden, Achim, Langwedel, Sottrum, Rotenburg, Scheeßel, Visselhövede, Kirchlinteln, Bad Fallingb. Walsrode, Dörverden, Hoya, Thedinghausen, Bruchhausen-Vilsen



### Ihre Ansprechpartner/innen in Ihrer Region.

Engel & Völkers · Große Straße 33 · 27283 Verden  
 Telefon +49 (0) 42 31 - 90 470 90 · [verden@engelvoelkers.com](mailto:verden@engelvoelkers.com)  
[www.engelvoelkers.com/verden](http://www.engelvoelkers.com/verden) · Immobilienmakler



Daniela Schneider  
Geschäftsführerin



Maren Pohlmann  
Büroleitung



Jennifer Rohdenburg  
Assistenz der  
Geschäftsführung



Olina Zillke  
Fotografin / Social  
Media / Vermietung  
Wohnimmobilien



Marcello Lemke  
Akquisition /  
Kundenbetreuung  
Verkauf  
Wohnimmobilien



Britta Güttler  
Immobilienmaklerin  
IHK & EIA / Verkauf  
Wohnimmobilien



Nico Brockob  
Dualer Student  
Immobilien-  
wirtschaft B.A.



# Ein Bremer Investor glaubt an Verden

**Ein guter Ort zum Investieren: In Verden ist die Welt noch in Ordnung**

von Christina Hartmann

Die Veerner Höfe sind das größte Stadtentwicklungsprojekt in Verden mit einem Investitionsvolumen von 45 bis 50 Mio. Euro. Die ASSET Firmengruppe entwickelt ein Mixed-use-Quartier mit knapp 100 barrierefreie Wohnungen, wobei 20% für öffentlich geförderten Wohnraum reserviert sind, einem Hotel, einem Rewe-Markt und weiteren Ladenflächen. Das Projekt liegt zentral in der Innenstadt auf dem ehemaligen Kaufhallengelände mit Anschluss an das Aller-Ufer und der neu entstehende Allerplatz soll Anwohnern eine hohe Aufenthaltsqualität bieten.

Ingo Damaschke, geschäftsführender Gesellschafter der Asset Firmengruppe, ist der dritte Investor, der sich an das Projekt „Verdener Stadtkante“ wagt. Wir sprachen mit einem erfahrenen Möglichmacher und kühlem Rechner, der es als Chance sieht, dass andere vor ihm gescheitert sind.





**CHRISTINA HARTMANN**

Wie sind Sie auf das Projekt in Verden aufmerksam geworden?

**INGO DAMASCHKE**

Die Robert C. Spies Immobilien in Bremen, ein befreundetes Maklerunternehmen, hat mich auf das Projekt aufmerksam gemacht. Normalerweise nehmen wir an Wettbewerben gar nicht teil, da ich beim anderen Wettbewerb in Bremen schon mal echt viel Geld in den Sand gesetzt habe. Deshalb habe ich zunächst abgelehnt. Dann hat man mich überredet, das wäre ein tolles Grundstück, wäre ein tolles Projekt usw. Spies hatte mit Schenk Fleischhacker Architekten zur Hand, die ebenso in Vorleistungen gehen wollten, so dass sich die externen Kosten deckeln ließen. Mit den Architekten habe ich dann zusammen die Bewerbung erstellt und wir haben dann wider Erwarten gewonnen. Ich wurde also quasi gezwungen und mittlerweile ist daraus auch eine Liebe entstanden, denn wir lieben alle unsere Projekte wie Kinder.

**HARTMANN**

Was macht das Projekt für Sie interessant?

**DAMASCHKE**

Für uns ist der Makro- und der Mikrostandort entscheidend. Hier in Verden, bei dem Grundstück innerstädtisch direkt an der Aller, ist die Mikrolage so top und das ganze Projekt von der Architektur und der Möglichkeit, dass es klimaneutral angelegt werden kann, sind das einfach Pluspunkte, die uns überzeugt haben.

**HARTMANN**

Was sind die Grundideen Ihres erfolgreichen Entwurfs?

**DAMASCHKE**

Es war naheliegend, dass wir uns aufgrund der vorgegebenen Grundstückssituation an den historischen Stadtgrundriss orientiert haben, unter der Maßgabe heute vorgeschriebener Straßenbreiten und Abstände. Wir haben eine Bestandsaufnahme der umliegenden Straßen und der Einkaufsstraße



**„HIER IN VERDEN SIND SOWOHL VON GANZ OBEN – BEI DER SPITZE ANGEFANGEN – BEIM BÜRGERMEISTER, BIS HIN ZUM PLANUNGSAMT ETC. ALLE SEHR KONSTRUKTIV, IMMER LÖSUNGSORIENTIERT. ES GIBT NIE NUR EIN „NEIN, GEHT NICHT“, SONDERN EIN „GEHT NICHT SO“. ES KOMMEN VORSCHLÄGE AUS DER VERWALTUNG ODER VON UNS UND IN UNSEREN REGELMÄSSIG STATTFINDENDEN JOUR FIXE TERMINEN FINDEN WIR IMMER LÖSUNGEN. ALSO SEHR ANGENEHM BEI ALL DEM KOMPLIZIERTEN PLANUNGSRECHT.“**

Ingo Damaschke



**Der Entwurf für die Veerner Höfe stammt von Schenk Fleischhaker, Architekten aus Hamburg.**

- » GRUNDSTÜCK: ca. 7.500 qm
- » BRUTTOGESCHOSSFLÄCHE (BGF): ca. 17.000 qm
- » DAV. WOHNFLÄCHEN: ca. 9.700 qm BGF
- » DAV. GEWERBEFLÄCHEN: ca. 7.300 qm BGF
- » PROJEKTVOLUMEN: ca. 45 Mio. Euro
- » PLANUNGSBEGINN: 2021

gemacht, weil das Quartier ja vom Prinzip her eine Verlängerung und Abschluss des innerstädtischen Einkommensbereiches der Altstadt ist. So sind dann Dachformen entstanden, die anmuten, als ob es verschiedene Häuser mit verschiedenen Satteldächern sind und nicht ein riesiger Komplex. Bis auf den Spitzdachbereich findet innen jedoch eine ganz andere Aufteilung statt und die Grundrisse gehen ineinander über, unabhängig vom optischen Einzelhaus. Das ist eine besondere Herausforderung für die Statik.

#### **HARTMANN**

Was gewinnt Verden mit den Verdener Höfen?

#### **DAMASCHKE**

Wir werden dort neben dem geförderten Wohnungsbau eine attraktive Wohnlage schaffen, die von der Tiefgarage angefangen bis zu jeder Etage mit dem Fahrstuhl barrierefrei ausgerichtet sein wird und durch die innerstädtische Lage das ganze Thema Mobilität und Verkehr einfach positiv in sich aufnimmt. Das heißt, wer dort wohnt, der braucht nicht unbedingt ein Auto. Es wird dort wirklich modernster Wohnraum für alle Altersklassen entstehen. Wir entwickeln zusammen mit der Stadt ein Mobilitätskonzept mit Carsharing und die gesamte Bebauungsfläche ist komplett mit einer Tiefgarage unterkellert. Das Hotel wird sich auch positiv auswirken, weil ja dadurch automatisch Gäste einen Anlaufpunkt haben. Den Platz, der dort angelegt wird, wird ein Verweilstandort sein, von dem man zu den Treppen, die an der Aller entstehen sollen, gehen kann. Das finde ich einfach eine wunderbare Aussicht.

#### **HARTMANN**

Auf welche Art von Hotel können sich die Verdener und ihre Gäste freuen?

#### **DAMASCHKE**

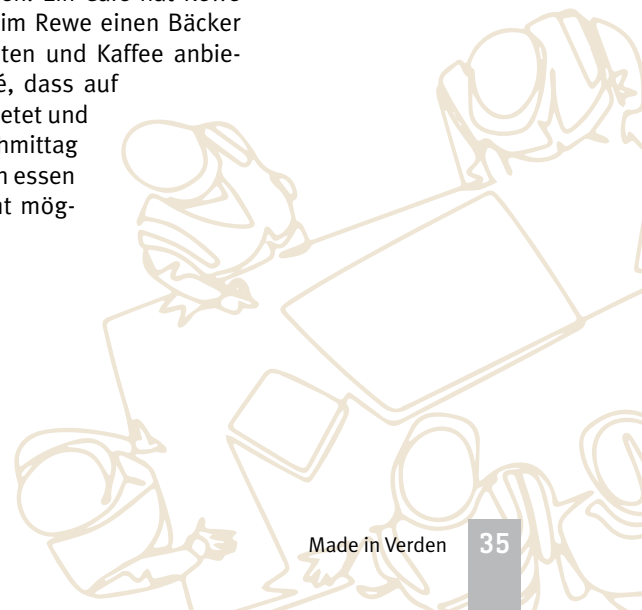
Ein externer Gutachter aus München hat eine Machbarkeitsstudien anfertigt und ganz klar einen Markt für zwei bis drei Sterne gesehen, nicht für vier oder fünf. Wir haben einen großen, internationalen Systemanbieter gefunden, bei dem sich die Gäste sicher sein können, dass überall die gleichen Standards gelten. Der Vertrag ist noch nicht unterschrieben, Absichtserklärungen aber schon.

#### **HARTMANN**

Wie sieht es mit der Gastronomie, einem Café und dem Supermarkt aus?

#### **DAMASCHKE**

Ein Restaurant war ein Wunsch, doch es ist eher schwierig, jemand zu finden, der durchhält und kein fast-food ist. Das bereitet uns aber keine Kopfschmerzen, da es prozentual nur 6–7 % der im Erdgeschoss vermietbaren Flächen ausmacht. Der Supermarkt war ohne Diskussion und Rewe hat ja damals auch mit der Stadt entsprechende Vereinbarungen geschlossen. Ein Café hat Rewe nicht zugelassen. Es wird im Rewe einen Bäcker geben, der Sitzmöglichkeiten und Kaffee anbietet. Aber ein eigenes Café, dass auf dem Platz Bestuhlung anbietet und wo man am Sonntagnachmittag ein Stück Rhabarberkuchen essen kann, das wird leider nicht möglich sein.



## WARUM IST VERDEN EIN GUTER ORT ZUM INVESTIEREN?

„OHNE INSIDER ZU SEIN, SCHEINT IN VERDEN DIE WELT NOCH IN ORDNUNG ZU SEIN. EINE SCHÖNE GEWACHSENE KLEINSTADT UND MAN HAT NICHT DAS GEFÜHL, DASS HIER IRGENDWAS AUSSTERBEND IST, DASS IRGENDWAS HERUNTERGEKOMMEN IST, DASS IRGENDWELCHE ÜBERBORDENDEN PROBLEME DA SIND. ALSO VON DAHER EIN GUTER STANDORT ZUM INVESTIEREN.“

Ingo Damaschke



### **HARTMANN**

Was sind die Herausforderungen bei diesem Projekt?

### **DAMASCHKE**

Wir mussten uns sehr an der Nachbarbebauung orientieren, weil dort der denkmalgeschützte Syndikatshof ist. Und die Abschüssigkeit des Grundstücks ist schon anspruchsvoll, weil man ja innenliegend keinen Versatz haben möchte. Die größte Herausforderung liegt jedoch in dem Umgang mit sich ständig ändernden Gesetzen, mit einem Korsett an Regeln und Vorgaben, Stichwort Heizungsgesetz und Klimaneutralität. Wir machen uns unabhängig, indem wir schon jetzt die höchsten technisch möglichen Standards setzen. Wir gehen bei der Wärmeversorgung komplett auf Geothermie und Photovoltaik und kommen ohne fossile Brennstoffe aus. Bei der Stromerzeugung können wir nur so viel bringen, wie es bei der klassischen Nord-Süddach Ausrichtung möglich ist. Norddächer zu belegen macht keinen Sinn. Der Strom, der dort erzeugt wird, bleibt auch komplett im Quartier, um die Wärmepumpen oder andere technische Anlagengeräte anzutreiben.

In diesem Fall ist die Stadt der Verkäufer und sie hat ein eigenes großes Interesse, dass diese Lücke im Zentrum – nun endlich – geschlossen wird. Es ist nicht vorstellbar, dass die Stadt oder die Politik jetzt noch einmal irgendwie zurück rudert. Wird das Projekt nicht realisiert, dann bleibt es eine Brache und ist kein schöner Abschluss der Stadt. Es ist die Aufgabe der demokratisch gewählten Vertreter des Volkes zu entscheiden, was ist gut für die Stadt. Theoretisch ist noch alles denkbar. Deshalb können wir auch ohne Satzungsbeschluss noch nichts vermarkten.

### **HARTMANN**

Könnte das Projekt noch scheitern?

### **DAMASCHKE**

Es gibt allein rund 28 Träger öffentlicher Belange – Behörden, Abteilungen, Versorger, Telekommunikationsunternehmen – alle werden eingebunden und es liegt dann bei der Stadt, Ermessensspielräume abzuwägen und auszuschöpfen, damit das Projekt vermarktbar bleibt. Dazu machen wir Vorschläge und versuchen, alle Träger dieser öffentlichen Belange immer mitzunehmen, damit sie sich wiederfinden, damit dann nicht eine Opposition im Hintergrund bildet, die dann über irgendwelche Kanäle in der Politik landen. Denn am Ende ist eben der Rat das entscheidende Gremium. Die können ja oder nein sagen. Bis zum Schluss. Das heißt also, erst wenn der Satzungsbeschluss gefasst ist und der Bebauungsplan rechtsgültig ist, dann haben wir erst die Sicherheit, dass das auch alles so kommt, wie es geplant ist.

### **HARTMANN**

Was heißt für Sie vermarktbar?

### **DAMASCHKE**

Wir müssen uns Gedanken machen, was die Eigentümer und Mieter wollen, die dort einziehen. Was benötigen die Gewerbetreibenden, die im Erdgeschoss einziehen? Das ist ja die Challenge dabei, dass die Mieter und Nutzer Anforderungen haben, die nicht immer kompatibel sind mit dem, was vielleicht an Vorstellungen bei der Stadt da ist.

Als Investor, der ein großes Risiko eingeht, lasse ich mir aber nicht jedes Detail vertraglich vor-

### **HARTMANN**

Es gab vor Ihnen zwei gescheiterte Projektentwickler. Was macht Sie zuversichtlich, dass die Veerner Höfe realisiert werden?



schreiben, z.B. welche Dachpfanne und welche Rahltöne verwendet werden. Die Dachpfannen werden dunkel sein, ob nun dunkelgrau, anthrazit oder schwarz, das machen wir abhängig von der jeweiligen Verfügbarkeit und den Preisen.

#### **HARTMANN**

Welches Risiko trägt man als Investmentgesellschaft und wie finanzieren Sie sich?

#### **DAMASCHKE**

Das Risiko ist, dass wir bis zum Satzungsbeschluss die Unsicherheit haben, dass wir die Kosten für die Planungen, Gutachten usw. im Zweifelsfall nicht erstattet bekommen. Wir werden bis zum Satzungsbeschluss einen siebenstelligen Betrag investiert haben, der auf eigenes Risiko finanziert ist, den bis heute sind wir ohne Bank unterwegs. Das ist eine Abwägungssache. Glaubt man, dass das passieren kann oder nicht?

#### **HARTMANN**

Wann rechnen Sie mit dem Satzungsbeschluss und wie geht es dann weiter?

#### **DAMASCHKE**

Wir haben eine Pause drin, weil die Stadt intern ein paar Hausaufgaben zu machen hatte. Solange diese Hausaufgaben von der Stadt nicht gemacht sind, werden wir das Verfahren nicht weiter voran treiben. Gefühlt glaube ich, wird der Satzungsbeschluss im ersten Quartal 2025 sein und die Stadt hat uns mündlich zugesagt, dass wir spätestens vier Wochen nach Satzungsbeschluss dann auch die Baugenehmigung haben.

Wenn wir die Baugenehmigung haben, können wir uns an die Werkplanung machen und die Ausschreibungsunterlagen erstellen. Dafür werden wir garantiert das zweite Quartal brauchen. Und dann müssen die Firmen gebunden werden. Das wird Mitte 2025 sein.

Da rund die Hälfte der Baugrube noch aus der Vornutzung der Stadtwerke (Gaswerk) ist, muss der Boden besonders beprobt und nachweislich entsorgt werden. Also wir brauchen da bestimmt drei Monate für die Baugruppe, bis wir unten sind. Und dann die Geothermiebohrung, das dauert auch zwei bis drei Monate. Also wir werden alleine, bis wir unten die Bodenplatte gießen, können wir wahrscheinlich sechs Monate benötigen. Die normale Bauzeit für so ein großes Vorhaben sind eigentlich 24 Monate. Also schon sportlich. Wir könnten es aber noch 2027 schaffen.



**Genossenschaftlich heißt,  
gemeinsam Visionen für die  
Region voranzutreiben.**

**Morgen  
kann kommen.**

**Wir machen den Weg frei.**

Als regionale Bank stehen die Ziele und Ideen regionaler Unternehmen für uns im Mittelpunkt. Wir fördern Innovationen von Anfang an und verstehen die besonderen Anforderungen vor Ort. Hier beraten wir auf Augenhöhe und stärken die lokale Wirtschaft. So übernehmen wir Verantwortung für unsere Region und die Menschen, die hier leben und arbeiten.

Niederlassung der  
Volksbank Niedersachsen-Mitte



**Volksbank  
Verden**



# „Wir connecten Schule & Wirtschaft!“

## Eine neue regionale Ausbildungsplattform

3 Gründe, warum Ihr Unternehmen gute Erfolgschancen hat,  
über unsere Plattform ein:n Azubi zu finden

### 1. Wir sind regional vor Ort

Kennen Sie das? Sie rufen ein Portal auf, weil Sie ein Unternehmen suchen und bekommen für Ihren Ort nur drei Suchergebnisse? Sie suchen weiter und finden in einem anderen Portal wiederum vier Unternehmen. Und so suchen Sie weiter und weiter – dabei wollen Sie doch eigentlich alle Unternehmen auf einen Blick finden, oder? Das wollen wir anders, besser machen. Wer Verdener Unternehmen sucht, wird Verdener Unternehmen finden. Das ist unser großer Vorteil gegenüber vielen anderen Ausbildungsportalen: Wir sind regional vor Ort, sprechen Unternehmer:innen direkt an und sorgen auf diese Weise für eine gewisse Suchtiefe.

### 2. Die Schüler:innen gelangen über IServ auf unsere Seite

Unsere Website ist zum Einen über [www.ausbildung-praktikum.de](http://www.ausbildung-praktikum.de) zu finden. So können auch Berufsstarter das Portal nutzen, die keinen IServ-Account haben. Der wirkliche Vorteil unserer Seite ist aber die Einbindung auf dem Organisationstool IServ. Wenn Schüler:innen auf ihrem Smartphone oder Tablet IServ aufrufen, finden sie in der

Modulübersicht unsere Website – vorausgesetzt, die jeweilige Schule nutzt unser Portal. Direkter können Sie Schüler:innen nicht erreichen.

### 3. Einfache Struktur, übersichtlich und intuitiv zu bedienen

Junges Design und Informationen auf den Punkt gebracht. Mit wenigen Klicks zum Beruf und dann direkt Kontakt aufnehmen. So einfach geht's. Überzeugen Sie sich selbst.

**Verdener  
Schüler:innen  
treffen regionale  
Unternehmen  
genau hier!**



**WWW.AUSBILDUNG-PRAKTIKUM.DE**





# Netzwerken als Überlebensstrategie

**Zeigt Euch, lernt Euch kennen, profitiert voneinander**

von Maren Hustedt

Die Herausforderungen, denen Unternehmer dieser Tage ins Auge blicken, sind so vielfältig wie anspruchsvoll. Bürokratie, Infrastruktur und Energiekosten sind ebenso Beispiele dafür wie Fachkräftemangel und die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. In Anbetracht dessen mag sich der Einzelne zunehmend machtlos fühlen. Doch gibt es in Verden gute Möglichkeiten, Einfluss zu nehmen: Stichwort „Netzwerken“.







**E**rfolgreich zu netzwerken gehört wohl zu den ältesten bekannten Überlebensstrategien. Was liegt da näher, als sich auch unternehmerisch zu verbinden, gemeinsame Ziele zu verfolgen und sich dabei gegenseitig zu stärken?

Schon Henry Ford brachte auf den Punkt, was sich die verschiedensten Netzwerke und Förderkreise im Landkreis Verden und umzu auf die Fahnen geschrieben haben: „Zusammenkommen ist ein Beginn, Zusammenbleiben ist Fortschritt, Zusammenarbeiten ist Erfolg.“ Doch macht ein unternehmerischer Zusammenschluss auf lokaler Ebene überhaupt noch Sinn in Zeiten von Social Media? Dazu meint Birgit Koröde, Leiterin Wirtschaft im Landkreis Verden: „Der persönliche und direkte Kontakt ist und bleibt wichtig, um Vertrauen unter den Akteuren aufzubauen und um gemeinsame Projekte zu initiieren. Dies kann nur in Zusammenschlüssen vor Ort erreicht und nicht durch Social Media ersetzt werden.“ Unternehmen könnten durch den Austausch der Akteure in Wirtschaftsförderkreisen nur profitieren: „Zum Beispiel indem niedrigschwellig Wissen ausgetauscht und Geschäftskontakte geknüpft oder die Umsetzung von gemeinsamen Aktivitäten vorangetrieben wird. Entscheidend dafür ist der regelmäßige persönliche Kontakt und eine daraus resultierende vertrauensvolle Zusammenarbeit der Unternehmen in lokalen oder regionalen Netzwerken“, ist die Fachfrau überzeugt.

Dieses eindeutige Plädoyer für die Daseinsberechtigung von Wirtschaftsförderkreisen wird durch die große Anzahl der aktiven Verbände in Verden und umzu untermauert: Industrie,

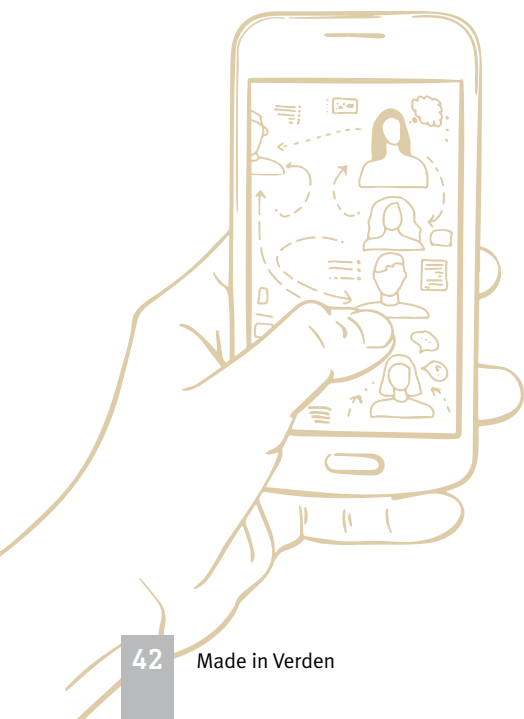
**„ZUSAMMENKOMMEN IST EIN BEGINN, ZUSAMMENBLEIBEN IST FORTSCHRITT, ZUSAMMENARBEITEN IST ERFOLG.“**

Henry Ford

Handwerk, Kaufmannschaft, Gastronomie, Dienstleister, Kulturschaffende – sie alle haben hier die Möglichkeit, sich zu vernetzen und ihre Interessen gestärkt durch die Gruppe zu vertreten. Wer netzwerkt, verschafft sich die Möglichkeit, das Umfeld, in dem er agiert, mitzugestalten. Und das nicht nur durch das Kundtun von Bedürfnissen, sondern auch durch das Beisteuern von Fachkenntnissen.



**Birgit Koröde**  
Leiterin Wirtschaft im Landkreis Verden





## Verdener Wirtschaftsnetzwerk

Der Verdener Gastronom Gördt Glander (Hotel Höltje) ist in mehreren Verbänden aktiv – unter anderem im Verdener Wirtschaftsnetzwerk (VWN). Er erzählt: „Nachdem die Verdener Tischrunde sich auflöste, entstand im Dezember 2022 ein neuer, stetig wachsender Stammtisch.“ Das sei „keine starre Geschichte mit Programm und Dozenten“, sondern laufend generations- und branchenübergreifend. Knapp 60 Unternehmer treffen sich inzwischen einmal im Monat, um hier zu netzwerken. „Wir wollen themenbezogen arbeiten und mit der Politik in den Austausch kommen“, betont der 52-Jährige. Zu diesem Zweck habe man bereits Vorsitzende aus Fraktionen und aus Parteien zu Gesprächen begrüßt, ebenso wie Vertreter der Stadt und Stadtentwicklung. „Auch den Bürgermeister werden wir einladen“, kündigt Glander an. „Wir wollen uns beteiligen an den Entscheidungen in der Stadt, denn das dient dem wirtschaftlichen Interesse aller und ebnet den Weg zu Wohlstand in Verden.“

Als Beispiel für ein spannendes Themenfeld, das auch Unternehmer betrifft, nennt der Gastronom die ISEK 2040. Denn mit der Aufstellung dieses integrierten Stadtentwicklungskonzepts sollen bis zum Jahr 2040 Perspektiven für eine nachhaltige und lebenswerte Stadt aufgezeigt werden. „Wir diskutieren, was für uns relevant ist, versuchen uns bei der Politik Gehör zu verschaffen, Alternativen vorzutragen und Lösungsansätze zu bieten.“ Viele Themen stünden noch am Anfang. „Aber wir haben schon kleine Steine in den Bach geworfen und damit einige Ringe erzeugt“, lobt Glander die Arbeit des Verdener Wirtschaftsnetzwerks.

## Für Frauen von Frauen: FrauenUnternehmen e.V.

Selbstverständlich sind in heutigen Verbänden Frauen ebenso organisiert wie Männer. In Verden gibt es darüber hinaus auch eine Initiative speziell für weibliche Unternehmerinnen. Mit „FrauenUnternehmen e.V.“ finden sie eine Plattform zum Austausch über spezifische Themen. Gegründet wurde

der Verband im November 2004. Aktuell sind hier 64 Unternehmerinnen aus den verschiedensten Berufsfeldern organisiert – dazu gehören Beratung und Coaching, Büroservice, Gastronomie, Design, Mode, Werbung und Immobilien sowie Bio-Landwirtschaft, Fotografie, Logopädie, Osteopathie, Heilpraktik, Mediation, Rechtsbeistand und Steuerberatung. Die erste Vorsitzende Britta Sonnenberg skizziert: „Unsere Mitglieder profitieren von der Vermittlung der Grundlagen der Unternehmensgründung und -führung ebenso wie vom Erfahrungsschatz, der Expertise und dem Netzwerk unserer Mitgliedsunternehmerinnen.“

Beim Netzwerken gehe es immer auch um Sichtbarkeit. Sonnenberg dazu: „Frauen sind in vielen Bereichen unterrepräsentiert, sei es in Führungspositionen, in der Politik oder in der Wissenschaft. Ein Netzwerk kann dazu beitragen, die Sichtbarkeit von Frauen zu erhöhen und ihren Einfluss in verschiedenen Bereichen zu stärken.“ Das Frauennetzwerk biete unter anderem die Möglichkeit, Karrieremöglichkeiten zu erkunden, Mentoring zu erhalten und Führungsfähigkeiten zu entwickeln. Gemeinsame Interessen im Bereich der Gleichberechtigung, der Familienpolitik oder der Gesundheitsversorgung stünden ebenfalls auf dem Programm, das aus regelmäßigen Treffen, gemeinsamen Aktivitäten, Vorträgen sowie Workshops bunt zusammengestellt ist.

Ein besonders wichtiges Thema für Unternehmerinnen sei die Vereinbarkeit von Beruf und Familie. „Da viele Unternehmerinnen die Care-Arbeit in ihren Familien übernehmen oder regeln müssen“, so die erste Vorsitzende. „Es gibt dazu einen regen Austausch untereinander und immer wieder Überlegungen, wie eine sinnvolle Unterstützung möglich ist.“ Zudem sei man aktiv im Kreisfrauenrat und kooperiere mit dem Verein „Vereinbar“, der sich denselben familiären Zielen verschrieben hat.

Zusammenfassend meint Sonnenberg: „Unternehmerinnen teilen oft ähnliche Interessen und Ziele, sei es der Wunsch nach beruflichem Erfolg, die Förderung von Innovationen oder das Engagement für soziale und ökologische Verantwortung. Unser Netzwerk bietet eine Plattform, um gemeinsame Anliegen voranzutreiben und gemeinsam positive Veränderungen zu bewirken.“

**VWN-Treffen bei Höltje.  
Jeden dritten Donnerstag  
im Monat ist offener  
Unternehmertreff.**  
Foto: Harald Nienaber

## URV: Unternehmerverband Rotenburg-Verden

Das größte und älteste wirtschaftliche Netzwerk in der Region bildet der „Unternehmerverband Rotenburg-Verden“. Bereits 1950 gründeten Unternehmer der Landkreise Verden und Rotenburg (Wümme) einen Zusammenschluss, um sich in sozial- und arbeitsrechtlichen Fragen gegenseitig zu unterstützen. Noch heute umfasst das Verbandsgebiet den Landkreis Verden sowie den Altkreis ROW. Der URV ist parteipolitisch neutral und nicht tarifgebunden. Eintreten kann jedes Unternehmen – vom Ein-Mann-Betrieb bis zum Global-Player.

Rund 160 Mitglieder mit etwa 14.000 Beschäftigten sind aktuell im URV organisiert. Geführt wird der Verband von einem gewählten Präsidium. Aktuell hat der Verdener Unternehmer Uwe Körner (Körner-Electronic GmbH) das Amt des Verbandspräsidenten inne, Norbert Behrens (Planungsgemeinschaft Nord GmbH, Rotenburg) ist Vizepräsident. Den Posten des Schatzmeisters besetzt Marko Putaro, Vorstandsmitglied der Sparkasse Rotenburg Osterholz. Die laufenden Geschäfte werden von Geschäftsführer Ass. Jur. Jürgen Esselmann geführt.



**(V.l.) Hajo Jäkel, Norbert Behrens (2. Vorsitzender), Uwe Körner (1. Vorsitzender), Marko Putaro (Schatzmeister), Dr. Katja Mingau, es fehlt: Michael Baalk**

Esselmann erklärt: „Der URV ist als regionaler Arbeitgeberverband das Sprachrohr der hiesigen Wirtschaft. Als solches steht er in Kontakt zu politischen Entscheidungsträgern, Fachorganisationen und weiteren wichtigen Gruppen. Im Vordergrund steht dabei stets das Bemühen, die bestmöglichen Rahmenbedingungen für die heimische Wirtschaft zu schaffen.“

Zu diesem Zweck ist der URV auch Mitglied der Unternehmerverbände Niedersachsen – und damit in der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände in Berlin vertreten. Auch in zahlreichen Gremien wie dem Verwaltungsausschuss der Agentur für Arbeit oder der Ausbildungsplatzkommission beim Landkreis sind Vertreter des Verbands präsent, um unternehmerische Interessen zu vertreten. Das so entstandene Netzwerk reicht demnach weit über die Grenzen der Landkreise Verden und Rotenburg hinaus – über Hannover und Berlin bis in das Herz Europas, nach Brüssel.

Auch individuell kann das einzelne Mitglied auf die Unterstützung des URV zählen. So zum Beispiel im umfangreichen Bereich des Personalwesens, in dem es immer wieder offene Fragen und Streitigkeiten gibt. Esselmann dazu: „Als Partner bei arbeits- und sozialrechtlichen Fragen steht der URV seinen Mitgliedern beratend zur Seite. Das gilt sowohl für die Wahl des richtigen Arbeitsverhältnisses und des Bewerbungsverfahrens als auch für die korrekte Formulierung einer Stellenausschreibung oder eines Arbeitsvertrags. Auch bei Fragen zum laufenden Arbeitsverhältnis wie Urlaubsgewährung, vertragswidrige Handlungen, Formulierung von Abmahnungen und Arbeitszeugnissen, Kündigungen sowie Betriebsratanhörungen bietet der URV seine Unterstützung an. Überdies vertritt der Verband seine Mitglieder vor Arbeitsgerichten oder steht beratend und unterstützend zur Seite – bundesweit. Die Beratungsleistungen und mögliche Prozessführungen werden dabei von den Mitgliedsbeiträgen gedeckt.“

Vor dem Hintergrund, wie viele Aufgaben und Verpflichtungen auch kleinere Unternehmer wahrzunehmen und zu erfüllen haben, erachtet der URV aktuelle Kenntnisse als unverzichtbar. Daher informiert er seine Mitgliedsunternehmen mittels Rundschreibedienst über Vorschriften, Rechtsprechung und sonstige, für die Arbeit relevante Themen. Daneben führt der Verband Informationsveranstaltungen durch. Diese werden auch als Inhouse-schulungen angeboten und direkt in den Unternehmen durchgeführt. In Kooperation mit dem Bildungswerk der niedersächsischen Wirtschaft unterbreitet der URV seinen Mitgliedsunternehmen außerdem ein weit gefächertes Seminarangebot.

Sämtliche Kontaktdaten der Mitglieder stehen auf der Homepage des URV zur Verfügung. Und im Pressebereich wird veröffentlicht, wie die lokalen Zeitungen über die Aktivitäten des Verbands berichten. Mit dem WIRTSCHAFTSTREFF und der Wirtschaftstafel bietet der Verband zwei regelmäßige Veranstaltungen an, bei denen sich die Unternehmer in ungezwungener Atmosphäre austauschen und neue Kontakte knüpfen können.

# Netzwerke in der Region

» **Unternehmensverband Rotenburg-Verden e.V.**  
[www.urv-online.de](http://www.urv-online.de)

» **FrauenUnternehmen e.V.**  
[www.frauenunternehmen-verden.de](http://www.frauenunternehmen-verden.de)

» **Verdener Wirtschaftsnetzwerk**  
Kontakt: [goerd.t.glander@hotelhoeltje.de](mailto:goerd.t.glander@hotelhoeltje.de)

» **Wirtschaftsförderkreis Domherrenhaus e.V.**

» **Förderkreis Aller-Weser-Klinik Verden e.V.**  
[www.aller-weser-klinik.de/foerderkreis](http://www.aller-weser-klinik.de/foerderkreis)

» **Kaufmännischer Verein Verden e.V.**  
[www.verden-hats.de](http://www.verden-hats.de)

» **DEHOGA-Kreisverband Verden**  
[www.dehoga-niedersachsen.de/ueber-uns/dehoga-vor-ort/stade/kreisverbaende/verden](http://www.dehoga-niedersachsen.de/ueber-uns/dehoga-vor-ort/stade/kreisverbaende/verden)

» **Kiwi - Netzwerk Der Kreativ- & Innovationswirtschaft**  
[www.kiwinetz.de](http://www.kiwinetz.de)

» **Industrie- und Handelskammer Stade für den Elbe-Weser-Raum – Geschäftsstelle Verden**  
[www.ihk.de](http://www.ihk.de)

» **Kreishandwerkerschaft Elbe-Weser – Geschäftsstelle Verden**  
[www.handwerk-elbeweser.de](http://www.handwerk-elbeweser.de)

» **ALLERKultur Verden**  
[www.allerkultur-verden.de](http://www.allerkultur-verden.de)

» **Förderkreis Stadtbibliothek Verden e.V.**  
[www.stadtbibliothek-verden.de](http://www.stadtbibliothek-verden.de)

» **Vereinbar - Unternehmensnetzwerk zur Gestaltung der Arbeitswelt e.V.**  
[www.landkreis-verden.de/portal/seiten/vereinbar-unternehmensnetzwerk-zur-gestaltung-der-arbeitswelt-901000088-20600](http://www.landkreis-verden.de/portal/seiten/vereinbar-unternehmensnetzwerk-zur-gestaltung-der-arbeitswelt-901000088-20600)

## STARKER MITTELSTAND

Wir kümmern uns um Fortschritt. Immer.

Die Jobsicherheit unserer Mitarbeiter:innen und deren Aus- und Fortbildung stehen bei uns an erster Stelle.

Als inhabergeführter Mittelständler reinvestieren wir die Gewinne, um zukunftssicher aufgestellt zu sein. Gemeinsam haben wir BLOCK zu einem weltweit führenden Hersteller von Transformatoren, Stromversorgungen, Schutzschaltern, Drosseln und EMV-Filtern gemacht. Mit unserem starken Forschungs- und Entwicklungszentrum sind wir stetig Teil des technologischen Fortschritts.

Wir leben Teamwork über die Unternehmensgrenzen hinaus – gemeinsam mit unseren Kunden erarbeiten wir individuelle Lösungen für jede Anwendung.

### Werden Sie Teil des Teams!

BLOCK Transformatoren-Elektronik GmbH  
Max-Planck-Str. 36-46, 27283 Verden  
Phone: 04231/678-0, [www.block.eu](http://www.block.eu)

**BLOCK**   
perfecting power



# 4-Tage-Woche & Homeoffice – wie soll das gehen?

**New Work: Ein Gespräch darüber, wie Unternehmen sich auf die Arbeitswelt von morgen vorbereiten können.**

von Janika Rehak und Janin Nienaber

Wir kennen ihn alle, oder? Den berühmten Obstkorb, mit dem manche Unternehmen – erstaunlicherweise auch heute noch – werben, um Mitarbeiter:innen für sich zu gewinnen. Er steht als Feel-good-Element und als Synonym für „Hey, wir achten auf dich, auf deine Gesundheit – wir sind fresh und healthy.“

Nach welchen Kriterien Menschen ihr Arbeitsumfeld aussuchen, hat sich seit jeher gewandelt. Die Boomer und Teile der Generation X konnte man noch mit finanziellen Anreizen locken. „Arbeite mehr, dann verdienst du mehr“. Easy. Gefühlt halten die Generationen Y und Z ihren gestreckten Mittelfinger dagegen. Vorbei sind die Zeiten, in denen Geld noch das Maß aller Dinge war.

Wie können sich Arbeitgeber:innen heute aufstellen, damit sie auch morgen noch attraktiv für (potentielle) Mitarbeiter:innen sind? Und wie gehen Handwerksbetriebe, Einzelhandel oder Schichtbetriebe eigentlich mit den Anforderungen der neuen Arbeitswelt um?

Wir haben eingeladen – zum Gespräch über Homeoffice, flexible Arbeitszeiten, Benefits und darüber, was New Work eigentlich ist.







## New Work – der Versuch einer Definition

New Work ist in aller Munde, sogar ChatGPT hat bereits umfassende Informationen. Die Text-KI definiert die Grundpfeiler: Selbstbestimmung, Sinnhaftigkeit, Flexibilität, Teamorientierung und Weiterentwicklung.

## Wiederentdeckung aus den 70ern

Der Terminus „New Work“ ist gar nicht mehr so neu. Geprägt hat ihn Fritjof Bergmann bereits im Jahr 1978. Bergmann war kein Ökonom, sondern Sozialphilosoph, näherte sich dem Begriff Arbeit also durch die soziale Brille. Bergmann verstand unter „New Work“ etwas, das man „wirklich, wirklich tun will.“ Arbeit war entsprechend eng verbunden mit Freiheit und Sinnhaftigkeit. Spätestens seit Gen Z auf den Arbeitsmarkt strömt, scheinen Bergmanns Thesen aktueller denn je. Thomas Mill geht noch einen Schritt weiter: „Ich denke, man kann sogar sagen: Bergmann hatte damals bereits die Antworten auf die Bedürfnisse der heutigen Zeit.“

## Bewerbungsgespräche heute: Unternehmen auf dem Prüfstand

Gerade die jüngere Generation geht heute mit einer gewissen Erwartungshaltung auf den Arbeitsmarkt. „Wir bewerben uns bei den Bewerbern, nicht umgekehrt“, so Janin Nienaber. Benefits werden nicht erbeten, sondern erwartet. „Angebote wie Gutscheine, Prämien, kommen gut an“, weiß Simone Wiese. „Junge Arbeitnehmende werden gerne überrascht von Aktionen des Arbeitgebers, zum Beispiel gemeinsames Mittagessen oder Teambuilding.“ „Die Leute fragen teilweise genau ab, was wir zu bieten haben“, fasst Nienaber zusammen. Marco Marach ergänzt: „Und wenn das nicht passt, dann gehen sie woanders hin.“ Er glaubt, dass Unternehmen sich mit den Prinzipien von New Work nicht nur beschäftigen sollten, sondern müssen. „Geld ist heute etwas, womit man die Menschen nicht mehr langfristig locken kann.“

## Home-Office, 4-Tage-Woche, 6-Stunden-Tag?

Ist Home-Office eine mögliche Antwort? Bei Tätigkeiten, die vorrangig am PC stattfinden, im Kreativbereich oder bei Kundenaustausch funktioniert das Remote-Modell gut. Laut Mill sind „Büroberufe das natürliche Habitat von New Work.“

Handwerk und Produktion hingegen arbeiten am Produkt und sind von Schichten und Logistik abhängig, auch medizinische Dienstleistungen lassen sich schwer rein digital verrichten und auch Barkeeper servieren ihre Cocktails nicht virtuell – jedenfalls nicht, wenn ein Geschmackserlebnis beim Kunden ankommen soll.

„NEW WORK IST EIN UMFASSENDE UND GRUNDLEGENDE WANDEL DER ARBEITSWELT, DER DIE MITARBEITENDEN MIT IHREN BEDÜRFNISSEN, WÜNSCHEN UND VORSTELLUNGEN IN DEN FOKUS STELLT. VERÄNDERUNGSPROZESSE SIND DABEI AUCH DURCH NEUE TECHNOLOGIEN, AUTOMATISIERUNG, DIGITALISIERUNG, GLOBALISIERUNG UND AUCH DURCH KI GEPRÄGT.“

Anneke Luig, VEREINBAR

## „WIR BEWERBEN UNS BEI DEN BEWERBERN, NICHT UMGEKEHRT.“

Janin Nienaber



Gibt es denn Alternativen, zum Beispiel die 4-Tage-Woche oder den 6-Stunden-Tag? Berkenkamp sieht das kritisch. Theoretisch lässt sich eine 40-Stunden-Woche auf 4 Tage verteilen. Praktisch bedeutet das dann aber 10 Stunden Arbeit am Stück – und das jeden Tag. „Das hält auf Dauer kein Mensch aus. Und das sollte auch niemand aushalten müssen, da macht man sich langfristig körperlich kaputt.“

Nienaber bestätigt diese Beobachtungen auch für die Kreativbranche: „Ich werde nach 10 Stunden am Bildschirm nicht einfallsreicher.“ Der Output erhöht sich nicht zwingend, nur weil man zwei Stunden länger am PC sitzt. Nienaber hat es ausprobiert und dabei die Wichtigkeit der Pause erfahren: Sie verteilte die Stunden am Ende doch lieber wieder auf mehrere Tage.

Im Teilzeitbereich, berichtet Marach, ist das 4-Tage-Modell durchaus machbar. Doch auch hier müsse man auf die Abläufe schauen: Wer ist an welchen Tagen da und wie wirkt sich das auf das gesamte Team aus? Die Flexibilität des Einen dürfe nicht zu Lasten des Anderen gehen. „Es ist ein Zusammen-

New Work wirkt sich jedoch auch auf das Selbstverständnis von Unternehmern und Mitarbeitern aus. „Als Unternehmer arbeitet man mit Menschen“, so Marach, „und wem die Arbeit mit Menschen nicht liegt, der sollte sich das mit dem Unternehmertum vielleicht nochmal überlegen.“ Marach will wissen, wie es seinen Mitarbeitern geht – wie es ihnen wirklich geht. Deshalb führt er regelmäßige Gespräche. Er findet es wichtig, Sorgen und Bedürfnisse ernst zu nehmen.

Berkenkamp sieht das auch so. „Wertschätzung“, so der Innungsmeister, „finde ich unglaublich wichtig.“

Dazu gehört auch das Etablieren einer Fehlerkultur – und ein realistischer Blick auf Führungspersönlichkeiten. „Menschen machen Fehler“, so Berkenkamp. „Auch Chefs machen Fehler. Weil Chefs auch einfach nur Menschen sind.“

Nienaber betont den Blick auf die Stärken. In ihrer Branche ist das oft ein Thema. „Da gibt es Leute,



**Anneke Luig**

Geschäftsführerin,  
derzeit tätig beim Land-  
kreis Verden, Fachdienst  
Arbeitsvermittlung und  
Wirtschaftsförderung,  
Koordinierungsstelle Frau  
und Wirtschaft

**Dr. Thomas Mill**

Inhaber, Prozessberater,  
Führungskräftecoach,  
Finanzierungsexperte,  
1. Vorsitzender: VEREINBAR  
Unternehmensnetzwerk e.V.



spiel von Mitarbeiterbedürfnissen, Unternehmensbedürfnissen und Kundenzufriedenheit“, findet Marach. „Ich komme meinen Mitarbeitern gerne entgegen. Da geht auch oft sehr viel. Aber das funktioniert nur, wenn die Abläufe koordiniert sind. Es bringt nichts, wenn die Kunden am Ende vor leeren Regalen stehen, weil niemand mehr da ist, der sie einräumt.“

### **New Work, New Mindset – Kommunikation auf Augenhöhe**

Benefits wie kürzere Arbeitszeit und Home-Office sind technische Eckdaten. „Wenn das für alle funktioniert“, so Mill, „dann ist das großartig.“

die sind superkreativ, die liefern uns geniale Sachen – aber das Administrative liegt ihnen gar nicht. Dann ist die Frage: Wie gehen wir damit um? Die Lösung war früher vielleicht: Der Mensch muss sich dem Unternehmen/den Abläufen anpassen. Heute sagen wir: Wie können wir die Prozesse so anpassen, dass der Mensch zufrieden ist? Immer vorausgesetzt, dass das Ergebnis erhalten, vielleicht sogar verbessert wird.“

Berkenkamp sieht das auch so: „Klar, wenn sich jemand bei jeder dritten Messung vertut, dann ist Messen vielleicht nicht seine größte Stärke. Dann setzt man ihn in anderen Bereichen ein.“



## Weniger Hierarchie, mehr Eigenverantwortung

Auch Eigenverantwortung ist ein Eckpfeiler bei New Work. Gerade jüngere Arbeitnehmende wollen laut Luig „insgesamt mehr mitbestimmen und Wertschätzung daraus erfahren.“ Auch Min von Cramer empfindet das so: Menschen profitieren davon, wenn man sie im positiven Sinne in die Eigenverantwortung nimmt.

„Wenn jemand mit einem Problem zu mir kommt, zum Beispiel mit der Frage, wie er auf eine bestimmte E-Mail reagieren soll, dann besteht das

größte Geschenk an diese Person darin: Nicht zu antworten.“ Sie reagiert dann lieber mit einer Gegenfrage: „Was schlägst du denn vor?“ Oft kommt dann schon eine passende Antwort inklusive Lösungsansatz.

Gleichzeitig ist diese Eigenverantwortung etwas, das nicht jeder will. Wem während der Ausbildung oder bei der letzten Arbeitsstelle jeder kleinste Schritt vorgegeben wurde, für den ist Eigenverantwortung erst einmal eine Herausforderung. „Das kann man aber lernen“, so Marach. Er plädiert dafür, das Beste aus den Mitarbeitern herauszuholen. Claus von Cramer bestätigt: „Die Menschen wachsen.“

Mill ergänzt: „Hierarchien werden da, wo Wechselwirkungen zwischen den Beschäftigten immer vielfältiger werden, automatisch immer flacher.“ Er hält es nicht für zielführend, Hierarchien künstlich hochzuhalten, spricht sich stattdessen aus für regelmäßige und ritualisierte Gesprächskreise, in denen sich das Team austauscht. Luig ergänzt: „Teams werden dabei häufig und flexibel angepasst und ständig optimiert. Agile Organisationsstrukturen und Arbeitsmethoden befähigen zu bestmöglichen Ergebnissen. Eine funktionierende Selbstorganisation ist dabei eine gute Grundlage.“

**„WERTSCHÄTZUNG, AUGENHÖHE,  
ZUTRAUEN. BEDÜRFNISSE IM BLICK HABEN.  
EIGENVERANTWORTUNG.“**

**DAS ETABLIEREN EINER FEHLERKULTUR,  
IN DER MAN AUCH EINMAL SCHEITERN DARF.  
DAS IST DAS EIGENTLICHE BENEFIT.“**

Claus von Cramer



**Marco Marach**

Machte sich 2019 selbstständig und ist inzwischen Inhaber zweier Rewe-Märkte in Verden

**Janin Nienaber**

Leitete viele Jahre das Monatsmagazin ALLERdings und ist seit Oktober 2023 Geschäftsführerin im Haus der Werbung, Verden





**Min von Cramer**

Inhaberin, Unternehmensentwicklung, Verden  
Fördermittel-Expertin, Trainerin für  
Führungskräfte, KMU-Beraterin



**Ingo Berkenkamp**

Tischlermeister und Inhaber  
der Tischlerei Berkenkamp  
(geführt in der 3. Generation),  
Innungsmeister

## Remote – pro und contra

Berkenkamp ist beim Thema Home-Office eher zurückhaltend. „Ich finde die Bindung an ein Unternehmen wichtig und ich glaube: Teams-Sitzungen können das nicht ersetzen, was beim gemeinsamen Gespräch oder beim Kaffeetrinken an Verbindung entsteht. Ich spreche da aber auch als Inhaber eines Familienunternehmens, der mit den Kollegen abends noch zum Fußball gehen möchte.“

Wiese bestätigt einen Teil dieser Bedenken, liefert aber einen anderen Lösungsansatz: „Oft geht tatsächlich etwas verloren, wenn es diese kleinen Absprachen nicht gibt, die bei der Arbeit im Büro ganz nebenbei stattfinden. Durch ein gewisses Mentoring kann das vermieden werden.“ Regelmäßige Updates aller Beteiligten können hilfreich sein. „Das sorgt dafür, dass jeder weiß, was der andere tut.“

Claus von Cramer merkt an, dass er dank Home-Office auch mit Leuten zusammenarbeitet, die viele hundert Kilometer weit weg wohnen. „Analog ginge das gar nicht und ohne Home-Office hätte ich deren Expertise nicht.“


Marach findet, dass es typabhängig ist. „Wenn Home-Office eine Option ist, sollte jeder sich fragen: Ist das etwas für mich oder nicht?“ Min von Cramer sieht das auch so: „Ich bin super effizient, wenn ich von zuhause aus arbeiten kann. Da macht es keinen Sinn, mich ins Büro zu zwingen. Andere dagegen wollen das Home-Office gar nicht, also, warum es ihnen aufdrängen?“ Mill ergänzt, dass es auch immer eine Frage von Branche und individueller Situation sei. „Insbesondere jungen Müttern kommt das Modell Home-Office sehr entgegen. Auch und gerade in Führungspositionen.“

Luig bestätigt das: „Die Vereinbarkeit von Beruf und Familie, z.B. bei der Kinderbetreuung oder zunehmend auch bei der Pflege von Angehörigen, gewinnt weiter an Bedeutung.“

## New Work – ein Generationenkonflikt?

Gen Z sieht sich immer wieder mit dem Vorwurf konfrontiert, faul, arbeitsunwillig und mit weltfremden Vorstellungen auf den Arbeitsmarkt zu kommen. Was ist dran an den Vorurteilen?

Berkenkamp widerspricht. „Früher wurde den Menschen versprochen: Arbeitet erst mal hart, dann könnt ihr euch ein Eigenheim leisten, bekommt eine gute Rente und dann könnt ihr machen, worauf ihr Lust habt. Gute Rente?! Da fängt es für viele doch schon an. Die jungen Leute haben an den Generationen vor ihnen gesehen: Das hat nicht funktioniert, da wurden einfach viele Versprechen nicht erfüllt. Und jetzt fordern sie für sich Veränderung ein.“ Marach stimmt zu: „Es ist doch gut, dass die Leute heutzutage informiert sind, dass sie sich nicht mehr für dumm verkaufen lassen.“



**„ICH BIN SUPER EFFIZIENT, WENN ICH VON ZUHAUSE AUS ARBEITEN KANN. DA MACHT ES KEINEN SINN, MICH INS BÜRO ZU ZWINGEN.“**

**ANDERE DAGEGEN WOLLEN DAS HOME-OFFICE GAR NICHT, ALSO, WARUM ES IHNEN AUFDRÄNGEN?“**

Min von Cramer

Luig fasst ihre Eindrücke folgendermaßen zusammen: „Ältere Generationen bevorzugen oft noch klare Strukturen, traditionelle Hierarchien. Sie legen Wert auf Arbeitsplatzsicherheit und persönlichen Austausch. Neue Technologien machen sie mitunter unsicher.“ Jüngere schätzen mehr Flexibilität und hätten keine so starke Bindung an Unternehmen. Ausgeprägte Work-Life-Balance und persönliche Entwicklungsmöglichkeiten seien ihnen wichtiger.

All das kann durchaus zu Konflikten führen, doch auch hier kann ein Perspektivwechsel helfen. Mill

## Gen Z, Millennials, Boomer? Wer ist eigentlich wer?



### Traditionalisten / Silent Generation

1928 – 1945

Geboren während der Weltkriege und der wirtschaftlichen Unsicherheit; geprägt von Disziplin, Stabilität und traditionellen Werten.

### Baby Boomer

1946 – 1964

Aufgewachsen in einer Zeit des wirtschaftlichen Aufschwungs und sozialen Wandels; geprägt von politischem Aktivismus, Optimismus und einem starken Einfluss auf die Popkultur.

### Generation X

1965 – 1980

Geboren zwischen den Baby Boomern und Millennials, bekannt für ihre Anpassungsfähigkeit, Unabhängigkeit und ihre Erfahrungen mit dem Aufkommen der Technologie.

findet: „Das Wichtigste ist, dass die verschiedenen Generationen verstehen, dass jede Generation – im Mittel gesprochen – ihre eigenen Stärken hat und dass es am besten ist, wenn diese Stärken zusammenwirken.“ Claus von Cramer meint, dass der Generationenkonflikt und unterschiedliche Sichtweisen beinahe normal sind. „Faul, weltfremd, nicht belastbar: Das hat man über die Millennials auch schon gesagt.“

### New Work, New (?) Mindset

Homeoffice, 4-Tage-Woche, 6-Stunden-Tage – all das sind Dinge, die funktionieren können, wenn es für alle Beteiligten passt. Flexibilität und ortsunabhängiges Arbeiten sind Dinge, die in der modernen Berufswelt zunehmend zum Alltag gehören.

Das Wichtigste, darin sind sich alle Diskussions Teilnehmer einig, ist aber das Selbstverständnis von Unternehmen, der Blick auf den Menschen und Mitarbeitende.

### Wohin geht die Reise?

„Flexible Arbeitszeiten werden vermutlich weiter zunehmen und Standard werden.“, glaubt Luig. KI und Automatisierung werden eine zunehmend große Rolle spielen und Routinearbeiten erledigen. Virtual und Augmented Reality wird Meetings unterstützen. Wiese erwartet, dass in vielen Bereichen „jeder seine Arbeit dort verrichten kann, wo er möchte. Teams werden digital geführt und sind digital vernetzt.“



**Simone Wiese**

2. Vorsitzende,  
adata Software GmbH

**Claus von Cramer**

Inhaber, Coach,  
Unternehmensberater



## Generation Y / Millennials

1981 – 1994

Erste Generation, die in der digitalen Ära aufwuchs; geprägt von Technologie, einem starken Fokus auf Individualität, Flexibilität und einer wachsenden Bedeutung von sozialen Medien.

## Generation Z

1995 – 2009

Aufgewachsen mit moderner Technologie, häufig als die ersten digital natives bezeichnet; vielfältig, global vernetzt und engagiert für soziale Gerechtigkeit und Umweltfragen.

## Generation Alpha

ab 2010

Geboren in einer Zeit des technologischen Fortschritts, geprägt von digitaler Kompetenz, einer diversen Gesellschaft und einem Potenzial für zukünftige Innovationen.

Unternehmen müssen laut Luig verstärkt in Weiterbildung und persönliche Entwicklung ihrer Mitarbeitenden investieren, müssten sich um Nachhaltigkeit sowie eine stärkere Beachtung von Diversität und Inklusion kümmern. „Das Wohlbefinden jedes Einzelnen in den Fokus zu stellen ist definitiv ein Bestandteil von New Work in den kommenden Jahren.“ Besonders Letzteres ist ein wichtiger Punkt, da sind sich alle Teilnehmenden einig.

Doch manchmal ist diese Herangehensweise gar nicht so neu. Das stellte Berkenkamp fest, als er sich erstmals ausführlich mit dem Menschenbild im Zusammenhang „New Work“ beschäftigte. „Da dachte ich: Das machen wir im Betrieb doch schon seit 20 Jahren so.“

„DAS WOHLBEFINDEN JEDES  
EINZELNEN IN DEN FOKUS ZU STELLEN  
IST DEFINITIV EIN BESTANDTEIL  
VON NEW WORK IN DEN  
KOMMENDEN JAHREN.“

Anneke Luig

 **startklar**  
UNTERNEHMENSENTWICKLUNG

Unternehmen entwickeln,  
Persönlichkeiten fördern,  
Veränderungen meistern,  
Zusammenarbeit gestalten.

besser arbeiten...



**„Ihr Unternehmensimage ist nicht das, was Sie sagen, sondern das, was Sie tun. Es ist der Spiegel Ihrer Unternehmensethik und Ihres Engagements.“**

Howard Schultz



Geschäftsführer Jürgen Lemke

## Verbindung zwischen Arbeitnehmern und Arbeitgebern

# Arbeitskraft vermitteln – langfristig & erfolgreich

Die AfA Agentur für Arbeitsvermittlung GmbH will mit ihrer Arbeit als Bindeglied zwischen Unternehmen und Menschen fungieren – und das mit einem Netzwerk im Umkreis von etwa 50 Kilometern um ihre Standorte in Verden, Bremen und Edewecht. Konkret besetzt die Agentur Arbeitsplätze auf effiziente Weise und gibt Arbeitnehmern die Möglichkeit, ihr Können sowie ihre Motivation zu beweisen und so langfristig per Arbeitsvermittlung, Arbeitnehmerüberlassung oder aber in Form eines Outsourcings in Kundenunternehmen unterzukommen.

Für den Erfolg dabei spielt heute vor allem auch das Angebot der Arbeitgeber eine große Rolle, bei dem Wertschätzung, Flexibilität und die Übernahme sozialer und gesellschaftlicher Verantwortung nicht fehlen darf.

Schließlich, so weiß auch AfA-Geschäftsführer Jürgen Lemke, ist Arbeiten heute mehr als Geld verdienen; es ist vielmehr Teil der Lebensqualität – und macht die Arbeit der Agentur umso wichtiger. Gerne sind wir auch für Sie, als Arbeitgeber und als Arbeitssuchenden bzw. wechselwilligen Bewerber, als Akteure des ersten Arbeitsmarktes aktiv.

Geschäftsführer: Jürgen Lemke | Gegründet: 1996  
Mitarbeiter: 6 | Kernkompetenzen: Individuelle Beratung, gute Jobchancen, vielfältige Perspektiven, hochwertige Schulungen & Qualifizierungsmaßnahmen



**AfA Agentur für Arbeitsvermittlung GmbH**  
27283 Verden | Zollstraße 2a | Telefon: 0423 92777  
[www.afaverden.de](http://www.afaverden.de)



## „Unsere grundsätzliche Arbeitshaltung? Ehrlich und zuverlässig.“

Seit 2004, und damit aus dem Stadtbild fast nicht mehr wegzudenken, beraten Ralf Böse und sein Team in allen Bereichen der Versicherungen, Vorsorge und Vermögen in der Ostertorstraße. „Unsere Kernkompetenzen liegen in der individuellen Beratung. Wir bieten Basis-Versicherungen wie Haftpflicht-, KFZ- und Krankenversicherung sowie Arbeitskraftabsicherung, Hausrat- und Gebäudeversicherungen für alle Altersgruppen“, so Ralf Böse.

In Sachen betrieblicher Altersvorsorge berät er sowohl Unternehmer als auch Freiberufler und Künstler. Gemeinsam mit Allianz-Unternehmensexperten entsteht so eine umfassende Unternehmerabsicherung.

Ralf Böse nimmt sich Zeit für Kundenfragen und erklärt die komplexen Zusammenhänge der Versicherungsbranche verständlich und auf Augenhöhe. So können sich seine Kunden sicher sein, dass sie die richtigen Entscheidungen treffen.

Geschäftsführer: Ralf Böse | Gegründet: 2004  
Mitarbeiter: 2 | Kernkompetenzen: Auto & Mobilität, Gesundheit & Pflege, Recht, Wohnen & Eigentum, Reise & Freizeit, Tier, Vorsorge & Vermögen



**Ralf Böse - Generalvertretung der Allianz**  
27283 Verden Aller | Ostertorstraße 9  
Telefon: 04231 2723 | [www.allianz-boese.de](http://www.allianz-boese.de)





**Von der Kälteanlagen-  
Installation bis zum Rundum-Service**

## Jederzeit ein gutes Klima

Bei diesen Leistungen ist es leicht, stets einen kühlen Kopf zu bewahren: Von der Neuinstallation über die Instandhaltung und Wartung bis hin zum Service kümmern sich Frank Austen und sein Team der Verdener Austen Kälte-Klima GmbH um alles, was mit Kälte- und Klimatechnik zu tun hat. Und das schon seit über 45 Jahren. Der Sohn von Bernd und Christa Austen hat im elterlichen Betrieb gelernt, kennt sein Metier von der Pike auf und hat 2023 sein eigenes Unternehmen gegründet, um das Gewerbe aufrecht zu erhalten. Mit Erfolg: Zu seinen Kunden zählen beispielsweise Unternehmen, deren Büros oder Serverräume klimatisiert werden, Apotheken mit Kühlräumen für wichtige Medikamente oder Betriebe mit Bedarf an spezieller Spargelkühlung. Für Veranstaltungen aller Art steht ein Kühlanhänger zum Verleih bereit. Herzlich willkommen heißt das familiär geführte Unternehmen stets geeignetes Fachpersonal – und natürlich Kunden, die von der Expertise einer versierten Fachfirma profitieren wollen!

Geschäftsführung: Frank Austen | Gegründet: 2023  
Mitarbeiter: 4 | Kernkompetenzen: Kälte- & Klimatechnik, Neuinstallation, Instandhaltung, Wartung uvm.



**Austen Kälte – Klima GmbH**  
Ackerstraße 19 | 27308 Kirchlinteln  
Betriebsstätte: Hohe Leuchte 18 | 27283 Verden  
Telefon: 04231 - 21 19  
[www.austen-kaeltetechnik.de](http://www.austen-kaeltetechnik.de)



Torsten und Guido Boyer



## Kompetenter Partner für alle Marken

Ob PKW, Transporter, Sprinter, Wohnmobil, Wohnwagen oder Autoanhänger – Auto Boyer bietet einen zuverlässigen Rundum-Service für alle Fabrikate. Inspektionen an Neufahrzeugen führt die Meisterwerkstatt ohne jegliche Garantieverluste durch. Es werden ausschließlich Original-Ersatzteile führender Hersteller verbaut.

Die Inhaber Guido und Torsten Boyer legen großen Wert auf das Arbeiten nach neuesten Erkenntnissen mithilfe modernster Technik und Ausstattung. Spezialwerkzeuge und Diagnosegeräte mit aktueller Software unterstützen ein lösungsorientiertes und termingerechtes Handeln.

Geschäftsführer: Guido und Torsten Boyer  
Gegründet: 1988 | Mitarbeiter: 13 | Kernkompetenzen:  
Wartung und Reparatur von Kraftfahrzeugen



**AUTO BOYER**  
KFZ-MEISTERWERKSTATT

Auto Boyer GbR | Verden | Bremer Straße 121  
Telefon 04231 73777 | [www.autoboyer.de](http://www.autoboyer.de)



# Gute Fahrt voraus

## Werkstatt mit vollem Service

Bei dem Bosch Car Service in Verden schlägt das Herz für professionellen Service rund um alles, was vier Räder hat. Umfassende Beratung wird hier ebenso großgeschrieben wie fachgerechte Reparaturen und Wartungen nach Herstellervorgaben, alles aus einer Hand und das mit der Kompetenz des weltweit führenden Erstausrüsters fast aller Marken: Bosch Automotive. Schon früh hat das Unternehmen die Impulse der Zeit erkannt und Lösungen für die stetig steigenden Anforderungen der Automobilbranche entwickelt. So bedient der Familienbetrieb seit nunmehr 50 Jahren jede Technik von Fahrzeugen aus dem Anfangen des Automobils bis hin zu aktuellsten Modellen. Immer im Fokus: die Zufriedenheit der Kunden, ein hochqualifiziertes, motiviertes Team und die kontinuierliche Weiterentwicklung des Betriebes. Jetzt und in Zukunft!

Geschäftsführer: Dipl. Ing. (FH) Philipp Meyer  
 Gegründet: 19. 10.1973 | Mitarbeiter: 6  
 Kernkompetenzen: Reparaturen und Wartungen von PKW, Oldtimern und Wohnmobilen. Restaurationen von Oldtimern sowie Caravan-Werkstatt.

## Camping-Erlebnis ohne Kompromisse

Leidenschaft voll im Trend: Die Zulassungszahlen für Wohnmobile steigen seit Jahren. Philipp Meyer, Geschäftsführer des Bosch Car Service in Verden und selbst passionierter Camper, erkannte einmal mehr die Zeichen der Zeit und etablierte für Wohnmobile und Wohnwagen Reparaturen, Wartungen sowie Nachrüstungen aller Art erfolgreich als festen Kompetenzbereich in seinem Betrieb. Für Einbauten wie „A“ wie Alarmanalgen oder Autarkie bis „Z“ wie Zusatzeinbauten kommen Kunden aus ganz Norddeutschland zum Verdenner Caravan-Spezialist. Zudem stehen drei hochmoderne, perfekt ausgestattete Wohnmobile der Premiummarke Carthago/Malibu zur Vermietung bereit. Eines ist sicher: Nach einem Besuch bei Bosch Car Service in Verden kann das Campen in vollen Zügen genossen werden!

**Günther Meyer GmbH**  
**Bosch Car Service und Wohnmobilvermietung**  
**27283 Verden | Otto-Hahn-Straße 1**  
**Telefon: 04231 68021 | [www.bosch-verden.de](http://www.bosch-verden.de)**

Günther Meyer







Geschäftsführer Harm Wortmann (li) und Fred Hüneke (re)



awt ist Spezialist für Hebe- und Agrartechnik

# Mit frischem Wind in die Zukunft

Im Jahr 2004 trafen Harm Wortmann und Fred Hüneke eine mutige Entscheidung: Sie übernahmen einen Reparaturbetrieb für Landmaschinen zu einer Zeit, in der die landwirtschaftliche Branche schwächelte.

Die beiden Familienväter starteten mit fünf Mitarbeitern, einer Werkstatt und einem Ersatzteillager. Der Name ihres Betriebes: Aller-Weser Technik, kurz AWT. Ihr Angebot: Reparaturdienstleistungen und Verkauf von Landmaschinentechnik.

**„Sich damals selbstständig zu machen, war gewagt – aber wir waren fest entschlossen.“**

Harm Wortmann, Geschäftsführer awt

Kompetenter Kundenservice, viel Know-How und noch mehr Fleiß ließen das Unternehmen stetig wachsen. Nach Gründung eines weiteren Standortes mit Arbeitsbühnen in Walsrode und der Übernahme eines auf Arbeitsbühnen spezialisierten Unternehmens in Weyhe können Harm Wortmann und Fred Hüneke heute stolz auf drei Niederlassungen blicken – und auf ein imposantes Leistungsspektrum: Neben großen Landmaschinen – eine Kooperation mit der Firma Agravis – können auch praktische Kleinmotorengeräte wie etwa Rasenmäher gekauft oder von den mittlerweile 19 Mitarbeitern repariert werden. Ein riesiges Lager mit über 18.000 Ersatzteilen sorgt für eine schnelle Verfügbarkeit von Arbeitsmaterial.

Darüber hinaus hat sich AWT einen Namen als Spezialist für die Vermietung von Hebeteknik wie Hebebühnen, Teleskopladern und Kranliften gemacht, auch Radlader, Bagger und Holzhäcksler können geliehen werden. Egal, ob Vermietung, Verkauf oder Reparatur, für alle Unternehmensbereiche gilt: Der Betrieb ist nur so gut wie seine Mitarbeiter. Daher setzen die Inhaber vor allem auch auf Nachwuchstalente.

**„Die Nachfolge ist geregelt – das ist die wichtigste Nachricht für unser Unternehmen“**

Fred Hüneke, Geschäftsführer

Fred Hüneke: „Für viele junge Menschen ist unsere Ausbildung zum Land- und Baumaschinenmechaniker oder zum Einzelhandelskaufmann das Fundament für spannende weitere Berufswege. Es ist schön zu sehen, wie sie frischen Wind in unser Unternehmen tragen!“ Neuen Esprit bringen auch Fabian Hüneke als gelernter Land- und Baumaschinenmeister und der Industriemechaniker Steffen Wortmann als Nachfolger ihrer Väter mit. Beide sind bei AWT groß geworden und mittlerweile aktiv in Entscheidungen eingebunden, bringen sich, ihre Ideen und Perspektiven ein. Ein wichtiger Grundstein für den weiteren Erfolg des einstigen Reparaturbetriebes, in der die Leidenschaft für Maschinen und Menschen jederzeit spürbar ist.

Geschäftsführung: Harm Wortmann, Fred Hüneke  
Gegründet: 2004 | Mitarbeiter: 19 | Kernkompetenzen: Arbeitsbühnenvermietung, Landmaschinen & Kleinmotorentechnik, Reparaturdienstleistungen, Verkauf von Landmaschinentechnik



Aller-Weser Technik GmbH | 27283 Verden  
Am Allerufer 21 | Telefon: +49 (0)4231 97 42 0  
[www.arbeitsbuehnen-awt.de](http://www.arbeitsbuehnen-awt.de)



## Fahrzeuge gut aussehen lassen

Unser Fachbetrieb bietet eine breite Palette an Dienstleistungen rund um Lackierungen, Beschriftungen und Werbemittel. Neben der Unfallinstandsetzung sowie Glas- und Industrielackierung sind wir auch in der Lage, LKW's und Wohnmobile bzw. deren Aufbauten bis zu einer Länge von 18 m zu lackieren.

Die perfekte Optik und stimmige Designs für PKW und LKW sind ebenfalls Teil unseres Repertoires. Wir gestalten Schriften, Muster und Zeichen für Fahrzeuge und verleihen ihnen mit Effektlackierungen das gewisse Etwas. Mit einem geschulten Auge für Details und einem kreativen Ansatz setzen wir Akzente, die Fahrzeuge zu individuellen Kunstwerken machen. Wir sind die erste Adresse für alle, die Qualität und Ästhetik schätzen.

Geschäftsführer: Thomas Müller | Gegründet: 1936  
Mitarbeiter: 15 | Kernkompetenzen: Lackierungen, Beschriftungen, Unfallinstandsetzungen, Glas- und Industrielackierungen



**Autolackierbetrieb Müller GmbH | Verden**  
**Max-Planck-Straße 95 | Telefon: 04231 68405**  
**www.autolack-mueller.de**



Gf: Johannes Krempel

## Volle Leistung und individueller Service Am Puls der Zeit

Seit über 60 Jahren stehen beim erfahrenen Handwerksunternehmen Brecker die Kunden mit ihrem individuellen Bedarf im Fokus. Ganz nach dem Motto „Kundendienst Tag und Nacht“ versteht sich das Team um Geschäftsführer Johannes Krempel als jederzeit kompetenter Dienstleister rund um die Haustechnik – und das für private, gewerbliche und kommunale Kunden.

Zum Portfolio gehören neben Wärmepumpen und klassischen Heizungsanlagen, Sanitärarbeiten sowie Klima- und Lüftungstechnik vor allem auch moderne Energietechnik wie, Pelletheizungen, Solaranlagen, Photovoltaik, Solarthermie oder Wärmerückgewinnungsanlagen. Die Leistungen erstrecken sich von umfassender Beratung und Planung über die Ausführung bis zur professionellen Wartung. Dass das Know-how der Mitarbeiter dabei stets auf dem neuesten Stand der Technik ist, stellt das Fundament für die lange Erfolgsgeschichte des Unternehmens dar. Entsprechend großen Stellenwert nimmt auch die Ausbildung ein, weit über 100 Lehrlinge haben seit Unternehmensgründung erfolgreich ausgelernt und Karriere gemacht. Um ihren Kunden alle Facetten des komplexen Portfolios bedarfsgenau anzubieten, kann Brecker auf ein großes Partnernetzwerk von Industrie und Handel zurückgreifen. Alles aus einer Hand, stets am Puls der Zeit!

Geschäftsführer: Johannes Krempel | Gegründet: 1963  
Mitarbeiter: 50 | Kernkompetenzen: Heizung, Sanitär, Klima & Lüftung, Neue Energien & Kundenservice.



**Brecker GmbH & Co. KG | 27283 Verden**  
**Siemensstraße 6 | Telefon: 0 42 31 – 91 41-0**  
**www.brecker-verden.de**



**Bei Cordes & Bruns ist die Nachfolge geregelt**

# Aus Leidenschaft für Immobilien

Wissen, Können und vor allem Vertrauen bilden das Fundament für den Erfolg von Cordes & Bruns Immobilien, eines Dienstleisters, der seinen Kunden bereits seit über 65 Jahren einen unvergleichlichen Immobilien-Rundum-Service bietet. Die Experten für die Bewertung, Vermittlung und Bewirtschaftung anspruchsvoller Immobilien arbeiten von den Büros in Verden und Bremen engagiert für den gesamten Bremer Wirtschaftsraum und haben dort viele hochwertige Immobilien erfolgreich vermarktet. Zusätzlich zur klassischen Maklertätigkeit für Kauf- und Mietobjekte ist Cordes & Bruns auf das Gebiet der Immobilien- und Vermögensverwaltung spezialisiert, darunter Wohnungseigentums- und Mietverwaltung mit größeren Erbgemeinschaften sowie mehrere große Liegenschaften. Eigene Bauprojekte und die Projektplanung für Kunden zählen darüber hinaus zum umfangreichen Leistungsspektrum des Unternehmens. Dabei ist für Timm Bruns klar: „Unser Erfolg basiert auf bestens ausgebildete, weitergebildete und zertifizierte Immobilienkaufleute, -fachwirte und Steuerfachkräfte. Er selbst ist Immobilienkaufmann und Diplom-Sachverständiger für be-

baute und unbebaute Grundstücke, Mieten und Pachten – gemeinsam mit seiner Frau Johanna Bruns tritt er in dritter Generation die Nachfolge seiner Eltern Michael und Renate Bruns an. Das Familienunternehmen hat mit der neuen Spitze in digitalisierte, effiziente kundenfreundliche Prozesse investiert – und avanciert damit zur ersten Wahl als vertrauenswürdiger Begleiter in allen Immobilien-Angelegenheiten.

Geschäftsführer: Michael Bruns, Timm Bruns  
 Gegründet: 1958 | Mitarbeiter: 15  
 Kernkompetenzen: Verkauf, Verwaltung, Gutachten, Immobilien-Rundum-Service



**Michael Bruns Immobilien OHG | 27283 Verden**  
**Ostertorstraße 11 | Telefon: 04231 92 66-0**  
**[www.cordes-bruns.de](http://www.cordes-bruns.de)**



Bild: Adobe Stock

**Gestaltung, Druckvorstufe,  
Produktion, Auslieferung**

## Druckprojekte mit Herz & Können realisieren

Eigentlich haben die Kunden von Druckpartner Gräber nur eine Aufgabe: sich über das Ergebnis zu freuen. Von Aufklebern, über Broschüren, Karten, Roll-Ups, Verpackungen, Büchern oder Speisekarten bis hin zu Kalendern, Schildern, Messtheken und Werbeatikeln offeriert Inhaberin Linda Gräber ein umfangreiches Repertoire an verschiedensten Druckerzeugnissen.

Und mehr, denn ein überzeugendes Ergebnis fängt bei der Beratung an: Mit welchen Papier-/Materialbeschaffheiten, Druckarten und Veredelungen kann die beste Wirkung erreicht werden? Und welche Wünsche gibt es hinsichtlich der Gestaltung? Produziert wird schließlich bei Druckpartner Gräber selbst oder bei einem der zahlreichen versierten Partnerunternehmen. Im Zentrum steht dabei die herzliche, respektvolle und konstruktive Zusammenarbeit mit Kunden, um stets beste Resultate zu erzielen.

Geschäftsführung: Linda Gräber | Gegründet: 2022  
Mitarbeiter: 1 | Kernkompetenzen: Geschäftsausstattung, Schilder, Mailing, Aufkleber, Textildruck, Werbeatikel, Stempel, Einladungen, Flyer, Banner, Postkarten, Plakate, Blöcke und vieles mehr



**Druckpartner Gräber | 27283 Verden/Aller  
Obere Straße 4 | Telefon: 04231 870 33 22  
www.druckpartner-graeber.de**



Julia Melina Ristau, Markus Kuhlemann, Samira Heusmann und Leon Kuhn

## GOB Unternehmensgruppe Ganzheitliche Beratung durch über- greifende Expertise

Mit 17 Niederlassungen in Nord- und Nordostdeutschland und rund 130 Mitarbeitenden ist die GOB Steuerberatungsgesellschaft mbH ein starker Verbund. Neben der klassischen Steuerberatung mit der Digitalisierung von Buchführungsprozessen setzt die Unternehmensgruppe ihre Schwerpunkte unter anderem auf Beratungsthemen wie Unternehmens- und Vermögensnachfolgeplanung, Koordinierung grenzüberschreitender Steuerfragen sowie Unternehmensstrukturierungen einschließlich ihrer Implementierung.

Für eine ganzheitliche Beratung der Mandanten setzt die GOB-Gruppe auf eine enge Zusammenarbeit mit einer angeschlossenen Rechtsanwaltsgesellschaft sowie einer kooperierenden Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Am Standort Verden (Aller) ist die GOB Steuerberatungsgesellschaft zudem in einer Allianz mit der Pagels Steuerberatungsgesellschaft am Markt aktiv.

Unsere Mandanten profitieren von einer fachlich übergreifenden Expertise im Sinne einer partnerschaftlichen, langjährigen Mandatsbeziehung.

Geschäftsführer Verden: Markus Kuhlemann | Gegründet: 1990, Standort Verden (Aller): 2021 | Mitarbeiter: 130, Standort Verden (Aller): 4 | Kernkompetenzen: Steuer-, Rechts-, Wirtschafts- und Unternehmensberatung

**GOB | Steuerberatung**

**GOB Steuerberatungsgesellschaft mbH  
27283 Verden (Aller) | Bremer Straße 2  
Telefon: +49 4231 4006 - 22 | www.gob-stbg.de**



Susanne Eggers-Staiger, Bastian Staiger,  
Thomas Armbrrecht, Marleen van Rahden



60 Jahre, fünf Standorte, drei Generationen – Autohaus Eggers

# Vom Autohaus zum Mobilitätspartner

In diesem Jahr feierten sie das 60-jährige Bestehen. Was damals als VW-Werkstatt durch Hermann und Friederike Eggers entstand, hat sich über drei Generationen hinweg zum führenden Mobilitätspartner in Verden entwickelt. Das Leistungsspektrum des Unternehmens ist kontinuierlich gewachsen. Vom Gebraucht- bis zum Neuwagen, Flottenmanagement, Unfallinstandsetzung für Privatleute und Gewerbe – Eggers bietet alles aus einer Hand.

Susanne Eggers-Staiger führte den Betrieb erfolgreich durch die 1990er und 2000er Jahre und etablierte das Autohaus als zuverlässigen Partner für VW, Audi, Skoda. Seit Anfang 2024 sind mit der Übernahme des Autohaus Gerken in Ritterhude auch die Marken SEAT und CUPRA in der Eggers-Gruppe vertreten. Heute leitet sie gemeinsam mit ihren Kindern Bastian Staiger und Marleen von Rahden und mit dem Geschäftsführer Thomas Armbrrecht das Unternehmen, das mit 220 Mitar-

beitern an fünf Standorten weiterhin für Qualität und Kundenzufriedenheit steht.

Geschäftsführung Verden: Susanne Eggers-Staiger, Thomas Armbrrecht | Geschäftsführung Ritterhude: Thomas Armbrrecht, Bastian Staiger | Gegründet: 1964 | Mitarbeiter: 220 | Kernkompetenzen: PKW, Nutzfahrzeuge, Verkauf, Unfallinstandsetzung, Reisemobile und Mietwagen



**Autohaus Eggers GmbH**  
[www.ah-eggers.de](http://www.ah-eggers.de) | [www.autohaus-gerken.de](http://www.autohaus-gerken.de)





Fenster24 führt erfolgreiches Online Business

# Erfolg mit persönlicher Fachberatung durch Experten

Das Angebot ist vielfältig: Von Fenstern über Terrassentüren, Haustüren, Rollläden und Markisen aller Art bietet Fenster24 allen Bauherren eine breite Palette an Produkten für den Neubau, die Renovierung oder Sanierung der eigenen vier Wände an. Ganz nach dem Motto „Ihr Projekt – wir liefern“ können Interessenten auf der Website des Unternehmens unkompliziert ihr Wunschprodukt per Konfigurator in einfachen Schritten zusammenstellen, das Angebot kommt innerhalb weniger Minuten und spätestens nach 24 Stunden per E-Mail. Falls es danach doch noch Änderungswünsche oder Fragen gibt, stehen neben detaillierten Online-Ratgebern und Chatbots kompetente Tischlermeister zur Verfügung, die mit Produkt-Know-how und Fachwissen unterstützen. Dabei ist sowohl eine Beratung per Telefon, als auch eine persönliche Fachberatung vor Ort möglich.

## Neue Geschäftsführung bringt frischen Wind ins Unternehmen

So hochwertig der Service, die Fertigungstechnik und Materialien sind, so modern gestalten sich heute auch die Arbeitsbedingungen der 60 Mitarbeiter:innen am Standort Verden: Homeoffice, flexible Arbeitszeiten, ein Mitarbei-

ter-Vorteilsportal & Weiterbildungen gehören genauso dazu wie Team-Events, etwa Grillen oder ein gemeinsames Frühstück – alles in lockerer Atmosphäre. Für diese Weiterentwicklungen stehen die beiden neuen Geschäftsführer Niklas Nordhausen und Jaroslaw Adamowicz und möchten das Unternehmen mit einer zukunftsorientierten und innovativen Denkweise weiterhin voranbringen.

Geschäftsführer: Jaroslaw Adamowicz, Niklas Nordhausen

Gegründet: 2002 | Mitarbeiter: 60

Kernkompetenzen: Wir beraten Sie rund um Ihr Bauvorhaben und finden mit Ihnen zusammen die passenden Produkte für Ihr Projekt.

**fenster24.de**

Fensterbörse Verden GmbH | 27283 Verden (Aller)  
Marie-Curie-Str. 13 | Telefon: 04231 9858 0  
www.fenster24.de



Maxim Vogel



**Besonderer Geschmack trifft Handwerkskompetenz**

# Individuellen Wohnräumen Farbe geben

Modernität, Harmonie, Wärme – Farben vermitteln ein ganz besonderes Ambiente. Dieses gemeinsam mit dem Kunden zum Leben zu erwecken ist Aufgabe und Leidenschaft der 24 versierten Malermeister, Gesellen, Auszubildenden und Büroteam des Malereibetriebes Fiedler in Verden.

Ihr Ziel ist einfach: Der Kunde soll sich in seinem Zuhause wohlfühlen! Entsprechend kann dieser von den Experten Malerarbeiten in perfekter Ausführung erwarten, egal ob einfacher Rauhfaseranstrich, allgemeine Malerarbeiten, hochwertige Lasur- und Spachtel-Techniken, Betontechniken, Außenanstriche und Wärmedämmarbeiten oder das gekonnte Verlegen diverser Fußbodenbeläge. Voraus geht, wenn gewünscht, eine individuelle Beratung sowohl bei kleineren Projekten, als auch bei der Innenausstattungen, Raum- sowie ganzen Farbkonzepten im ganzen Haus.

Ein Rundum-Service für größere Renovierungsarbeiten, Hand in Hand mit renommierten lokalen Partnerunternehmen, gehört genauso zum Angebot des Fachbetriebes wie eine große Auswahl an Farben und Tapeten für Do-it-yourself

Handwerker in den Verdener Räumlichkeiten. Bei all ihren Leistungen haben Geschäftsführer Maxim Vogel und sein Team die Wünsche und Vorstellungen ihrer Kunden fest im Blick – so wie die Trends der Zeit. Stets sind auch neue Kollegen gesucht, die die Philosophie teilen: „Wir sind erst dann zufrieden, wenn es der Kunde auch ist.“

Geschäftsführer: Maxim Vogel | Gegründet: 1959  
Mitarbeiter: 24 | Kernkompetenzen: Innenräume, Lackierungen, Bodenbeläge, Fassaden, Industriebetriebe



**Malereibetrieb Fiedler GmbH | 27283 Verden**  
**Borsteler Chaussee 116 | Telefon: 0 42 31 6 24 52**  
**[www.fiedler-maler.de](http://www.fiedler-maler.de)**



Simon Cordes



**Gebäude und Räume klimasicher gestalten – energieeffizient, komfortabel und sicher**

# Glas – Baustoff der Zukunft

Angefangen hat alles mit einem kleinen Einzelhandel für Farben, Tapeten und Glasscheiben direkt am Rathaus Verden im Jahr 1876. Das in vierter Generation geführte Familienunternehmen FRERICHS GLAS zählt heute mit seinen drei Standorten in Verden, Lüneburg und Berlin zu den größten Flachglasverarbeitern in Norddeutschland.

Von individuellen Einzellösungen bis zu Großprojekten entlang der Prozesskette: Glas ist ein vielseitiges Material aus natürlichen Rohstoffen, das in allen Lebensbereichen vorkommt. Mit einem geprüften Sortiment an intelligenten Isolierglaslösungen, Sicherheitsgläsern für den besonderen Schutz bei Lärm, Absturz oder Einbruch sowie RAL-geprüften Duschengläsern bietet FRERICHS GLAS innovative Standards für Fassaden und Raumgestaltung.

FRERICHS übersetzt Glasanwendungen nicht nur in puristische, offene Architekturen, sondern verpflichtet sich vor allem nachhaltigen Baukonzepten. Klimasicher bauen mit resilienten Bauprodukten durch recycelte Materialien und echter Kreislaufwirtschaft sind das Credo für eine unverzichtbare Zukunftsstrategie.

Für den Geschäftsführer Simon Cordes sind Leidenschaft, Teamgeist, Engagement und nicht zuletzt der Mut, neue Wege zu gehen feste Bestandteile seiner Unternehmensphilosophie: „Qualität als Herzstück unseres Unternehmens, das ist meine persönliche Überzeugung zur täglichen Weiterentwicklung von FRERICHS GLAS: Sie zeigt sich in unseren Mitarbeitenden und unserem Service, den Prozessen und Maschinen und folglich im Werkstoff Glas.“ so Simon Cordes.

Geschäftsführer: Simon Cordes | Gegründet: 1876  
Mitarbeiter: 250 | Kernkompetenzen: Isolierglas, Sicherheitsglas, Designglas, Duschenglas, PLEXIGLAS® und technische Konstruktionskunststoffe



**Frerichs Glas GmbH | 27283 Verden**  
**Siemensstraße 15 - 17 | Telefon: 0 42 31 102 - 0**  
**frerichs-glas.de**



Systeme integrieren, Prozesse optimieren

# Erfolgreich automatisiert produzieren

Mensch und Maschine zu einem effektiven Team zu machen ist Ziel und Aufgabe der G & O Automatisierungsgesellschaft. Die Experten für maßgeschneiderte Industrieautomation und verlässliche Systemautomation begleiten ihre Kunden je nach Bedarf von der Projektplanung über die Umsetzung bis hin zur Integration in den Produktionsalltag. Stets im Blick: Verfahrens- und fertigungstechnische Prozesse so zu konzipieren und zu realisieren, dass auf Kundenseite Fehlerquoten und Ressourcenaufwand minimiert und Probleme schnell und gezielt behoben werden können.

Das Portfolio der international tätigen G & O umfasst die Modernisierung und Erweiterung bestehender Systeme ebenso wie die Programmierung neuer Software und die Wartung, Instandhaltung oder den Bau neuer Schaltanlagen. Realisiert werden die kundenindividuellen Systeme und Lösungen durch eigene Mitarbeiter des Unternehmens oder in enger Zusammenarbeit mit renommierten Partnern. Dabei liegt die Entscheidung über Systeme, Anbieter und Partner ganz beim Kunden. Für den optimalen Übergang der neuen

Prozesse in den Arbeitsalltag sorgt schließlich eine umfangreiche Schulung der Mitarbeiter. Das Ergebnis: Maximale Produktivität dank optimaler Zusammenarbeit von Mensch und Maschine!

Geschäftsführer: Jörn von Wieding, Mark Siska  
 Gegründet: 1991 | Mitarbeiter: 35  
 Kernkompetenzen: Systemintegration, Industrial IT, Industrielle Elektroinstallation, SPS & Robotik.



**G&O Automatisierung GmbH & CO.KG | 27283 Verden**  
**Borsteler Chaussee 112 | Telefon: 04231 9649 0**  
**[www.gundo.de](http://www.gundo.de)**



**Das Medienhaus im Herzen der Stadt Verden**

# Ob laut oder leise – wir machen Werbung in allen Facetten

„Websites, Onlineshops, Social Media, Geschäftsausstattungen oder klassische Offline-Werbung – wir machen es möglich und stehen unseren Kunden in allen Bereichen der Werbewelt zur Seite“, sagt Inhaber und Geschäftsführer Harald Nienaber. Seit über 30 Jahren führt er das Haus der Werbung in Verden. Gemeinsam mit seiner Tochter leitet er derzeit den Generationenwechsel ein. „Das bedeutet für uns Veränderungen auf allen Ebenen“, so Janin Nienaber. Vor allem das Onlinemarketing und die digitale Sichtbarkeit ihrer Kunden liegen ihr am Herzen.

Das HDW.Verden-Team besteht aus Online-Marketing-Managern, Mediengestaltern und Grafikdesignern, Redakteuren, Fotografen, Druck-, IT- und Vertriebs-Spezialisten. Das Unternehmen ist seit 1995 in Verden ansässig und zählt regionale sowie überregionale Unternehmen aus Kaufmann-

schaft, Handwerk und Industrie zu seinem Kundenstamm, sowie soziale und kulturelle Einrichtungen, Vereine und Privatpersonen.

Geschäftsführer: Janin Nienaber, Harald Nienaber

Gegründet: 1993 | Mitarbeiter: 22

Kernkompetenzen: Marketing, Werbedienstleistungen, Editorial-, Grafik- und Webdesign, Druck und Verlag

**HDW.VERDEN**  
AGENTUR • DRUCK • VERLAG

Haus der Werbung | Verden | Anita-Augspurg-Platz 7  
Tel: 04231 - 8 00 00 | [www.hdw-verden.de](http://www.hdw-verden.de)



Von Links: Walter Kraft, Cornelia Stolle, Ralf Spleet, Sandra Wendt-Gründert & Susanne Dudda.



# Rundum gut begleitet

Als Planer und Berater für Gebäudetechnik ist das Ingenieurbüro hls-planung vielseitig aufgestellt: Von der Beratung über sorgfältige Fachplanung bis hin zur Durchführung der zeitgemäßen technischen Anlagen steht das Verdener Büro Bauherren in jeder Phase ihres jeweiligen Vorhabens kompetent zur Seite. Dabei schließt das Leistungsfeld der Spezialisten erste Kostenschätzungen und detaillierte Kostenberechnungen ebenso ein wie die Erstellung von Leistungsverzeichnissen, Angebotsbewertungen und aussagekräftige Preisspiegel. Darauf aufbauend bietet hls-planung seinen Auftraggebern die komplette Fachbauleitung für das anstehende Bauvorhaben an oder unterstützt bei Bedarf in bestimmten Bauphasen. Neben neuen Bauprojekten gehört auch die Betreuung laufender Projekte – etwa in puncto Problemschlichtung oder der Erstellung von Gutachten – zum Leistungsportfolio der vereinten Fachleute.

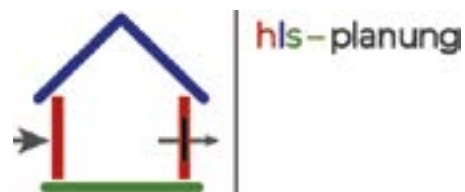
Wer seine Immobilie energetisch sanieren oder verändern möchte, ist bei hls-planung ebenfalls gut aufgehoben: Ausgewiesene Energieberater erstellen Energieeinsparnachweise, informieren zu aktuellen Fördermöglichkeiten und Optimie-

rungen hinsichtlich der Energieeffizienz des Gebäudes. Auf diese Weise können Bauherren nicht nur den Wert ihres Neu- oder Altbaus steigern, sie sparen dank der Rundum-Betreuung zudem wertvolle Zeit und reduzieren Kosten.

Geschäftsführer: Ralf Spleet

Gegründet: 1999 | Mitarbeiter: 5

Kernkompetenzen: Planung - Heizung-Lüftung-Sanitärtechnik, Beratung - Gutachten - Fachbauleitung - Energieberatung, Vor Ort mit BAFA Zulassung, KfW Energieeffizienz-Experte



**hls-planung - Ingenieurbüro für Gebäudetechnik**  
 27283 Verden (Aller) | Trift 3 | Telefon: 04231 671369-0  
[www.hls-planung.de](http://www.hls-planung.de)



## Visionen Realität werden lassen

Qualität, Zuverlässigkeit und Innovation im Bauwesen sind seit über einem Jahrhundert die Eckpfeiler des Erfolges der Dipl.-Ing. Albert Holzkamm Bauunternehmung GmbH + Co. KG. Heute ist das in Verden verwurzelte Familienunternehmen eine fest etablierte Größe im Hoch- und Tiefbau. Das erfahrene 60-köpfige Team aus Bauingenieuren, Facharbeitern, Technikern und Kaufleuten arbeitet jeden Tag daran, die Visionen ihrer Kunden in ganz Norddeutschland Wirklichkeit werden zu lassen. Dabei begleitet das Unternehmen seine Kunden als kompetenter Partner von den ersten Planungsschritten über die Bauausführung bis hin zur schlüsselfertigen Übergabe und setzt dabei in puncto Kundenorientierung höchste Maßstäbe.

Geschäftsführer: Dipl.-Ing. Tino Kulpe | Gegründet: 1911  
Mitarbeiter: 60 | Kernkompetenzen: Schlüsselfertiges Bauen, Hoch- und Tiefbauarbeiten, Projektentwicklung.



Dipl.-Ing Albert Holzkamm Bauunternehmung GmbH + Co. KG  
27283 Verden | Am Stuhkamp 8  
Telefon: 04231 97 43-0 | [www.holzkamm.de](http://www.holzkamm.de)



## Arbeit erfolgreich gestalten

Chancen geben. Probleme lösen. Sich kümmern. Seit nunmehr drei Jahrzehnten steht das LDS-Team für Verantwortung und Kompetenz bei Personaldienstleistungen und der erfolgreichen Gestaltung von Werkverträgen.

Ob Helfer, gewerbliche Fachkräfte oder kaufmännische Spezialisten – LDS sieht die Stärken der Bewerber, setzt diese leistungsgerecht ein und schafft so einzigartige Chancen für einsatzbereite und zuverlässige Mitarbeiter. Chancen bietet LDS auch für Unternehmen, die schnell auf Unvorhergesehenes reagieren, Auftragsspitzen überbrücken oder unkompliziert Personaleinsätze koordinieren wollen.

Auf diese Weise profitieren Partner von LDS jederzeit von der Zuverlässigkeit, Flexibilität und dem Vertrauen des erfahrenen, großen Dienstleisters, der regional bestens vernetzt ist.

Geschäftsführer: Frank Ludwig | Gegründet: 1992  
Mitarbeiter: 200 | Kernkompetenzen: Arbeitnehmerüberlassung, Personalvermittlung und Werkverträge

# LDS

LDS Industrieservice GmbH & Co. KG | 27283 Verden  
Max-Planck-Straße 5 b | Telefon: 04231 677 39 0  
[www.lds-verden.de](http://www.lds-verden.de)

Robert (li.) und Dennis Körner übernehmen ab 2025



Uwe und Regina Körner (hinten) treten in den Hintergrund

## Erfolgsgeschichte in dritter Generation

# Leistungselektronik von Prototypen bis zur Serie

Keine Frage: Leistungselektronik ist anspruchsvoll. Es braucht kompetente Mitarbeiter mit umfassendem Fachwissen rund um Elektrotechnik und technische Informatik, bestmögliche Fertigungskapazitäten und reibungslose Abläufe im Kunden- und Lieferantenkontakt.

Für die Körner Electronic GmbH ist das Tagesgeschäft. Kunden von Start-ups bis hin zu großen, namhaften Betrieben aus nahezu allen Branchen profitieren von dem breiten Portfolio des Unternehmens, das seine hochspezialisierten Produkte aus Verden nach ganz Deutschland und Weltweit. Begonnen hat die Erfolgsgeschichte 1963 mit der Gründung durch Heinz Günther Körner, der sein Know-how in der Elektronikfertigung zunächst Unternehmen wie Nordmende, Telefunken und später auch im Luftfahrtbereich anbot. 1997 übernahm Uwe Körner die Führung des Betriebes, der inzwischen zu den ersten Elektronikdienstleistern mit einer DIN-Zertifizierung zählte. In den Folgejahren erweiterte sich das Kompetenzfeld um Test- und Prüfdienstleistungen sowie die Versiegelung von Baugruppen durch Oberflächenlackie-

rung und Kompletterguss. Ab 2025 wird die dritte Generation die Erfolgsgeschichte von Körner Electronic fortschreiben: Dann werden es Dennis und Robert Körner sein, die mit 50 motivierten, gut ausgebildeten Mitarbeitern den kompletten Bereich des Electronic-Manufacturing-Services aus Verden in die Welt liefern – natürlich gewohnt fachmännisch, kompetent und stets am Puls der Zeit!

Geschäftsführer: Uwe Körner | Gegründet: 1963  
Mitarbeiter: 50 | Kernkompetenzen: Fertigung von elektronischen Baugruppen, Prüfung, Löten, Bestückung



**Körner Electronic GmbH | 27283 Verden (Aller)**  
**Max-Planck-Straße 100 | Telefon: +49 (0)4231 4021-0**  
**www.koerner-electronic.de**



Frisch, kompetent, zukunftsorientiert

# Steuer- und Wirtschaftsberatung trifft Moderne

Steuer- und Wirtschaftsberatung praktisch kombiniert und modern gedacht – dafür stehen Sebastian Joost und Annika Janssen, die zusammen die J&J Steuerberatungsgesellschaft in Verden führen. Gemeinsam mit ihrem jungen, schlagkräftigen Expertenteam bieten sie die optimale Kombination aus Basics, wie (Lohn-) Buchhaltung, Jahresabschlüssen und Finanzen sowie komplexer steuerlicher und wirtschaftlicher Beratung. Ob Privatperson, Betrieb oder Unternehmensgruppe, dank des langjährigen Know-hows erhält jeder Mandant eine auf seine jeweiligen Bedürfnisse zugeschnittene kompetente Betreuung.

## Gemeinsam durchs Unternehmerleben

Ergänzend dazu bietet Sebastian Joost umfassende Beratung zu umsatz- und bilanzsteuerrechtlichen Themen und bringt außerdem seine Erfahrung als Unternehmenscoach ein. So können Mandanten der J&J Steuerberatungsgesellschaft und der Wirtschaftsberatung Joost & Rogall in jeder Entwicklungsphase ihres Unternehmens auf die Unterstützung der Kanzlei zählen – von der Existenzgründung bis zur Nachlassplanung.



## Beratung auf Augenhöhe

Wie kann die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens verbessert oder unnötige Steuerzahlungen vermieden werden? Als bestellte Steuerberaterin ist Annika Janssen Ansprechpartnerin in allen Steuerfragen, inklusive Schenkungs- und Erbschaftsteueranlagen. Zunächst geht es ihr in lockerer, professioneller Atmosphäre darum zu verstehen, was der Kunde braucht, ihn also dort abzuholen, wo er steht. Wichtig sind der gebürtigen Ostfriesländerin vor allem zweierlei: Vertrauen und Menschlichkeit. „Ich höre zu und nehme Probleme, Sorgen, Nöte und Ängste unserer Kunden ernst. Dann starten wir in enger Abstimmung die Lösungsfindung.“





**Sebastian Joost und Steuerberaterin Annika Janssen**

## Zukunft im Blick

Um stets die besten Leistungen anzubieten, haben Annika Janssen, Sebastian Joost und ihr Team längst klare Ziele gesteckt: Sie wollen noch moderner, noch digitaler werden, stetig an und mit den Aufgaben wachsen. Sie zeigen, dass Steuerberatung auch modern geht. Unterstützung von Start-Ups, Übernahmen, Joint Ventures? Spannend! Ideen für Vermögensverwaltung, Rentabilitäts-optimierung oder Nachlassplanung? Kein Problem! Dabei sind neue Mitarbeiter stets herzlich willkommen. „Vertrauen, Freiheiten, Benefits, Teamevents – unser Ansporn für

zufriedene Mitarbeiter“, betont Annika Janssen, die für ihre Mitarbeiter genauso ein offenes Ohr hat wie für ihre Mandanten. Modern, kompetent und immer mit Blick nach vorn – gut, die J&J Steuerberatungsgesellschaft an seiner Seite zu haben!

Geschäftsführer: Annika Janssen, Sebastian Joost  
Mitarbeiter: 9 | Kernkompetenzen: Buchhaltungsservice, Steuerberatung und Wirtschaftsberatung



J&J Steuerberatungsgesellschaft GmbH & Co. KG | 27283 Verden/Aller | Nikolaiwall 1 | Tel.: 04231/ 270780

[www.jj-steuer.de](http://www.jj-steuer.de)



*Konstantin Hardt ist für Sie in Verden vor Ort*

**1a Service, präzise Arbeit, hochwertige Materialien**

# Starke Leistungen vom Autoglas-Spezialisten

„Was können wir für Sie tun?“ Bei juned Autoglas in Verden ist der Kunde König. Egal ob ein Glasschaden am Auto repariert oder eine Scheibe ausgetauscht werden muss: Ein Anruf genügt, und die kompetenten Spezialisten kümmern sich von A wie Abwicklung mit der Versicherung bis Z wie Zufriedenheit mit der Reparatur. Meistens kann das Auto morgens gebracht und schon abends wieder abgeholt werden; für größtmögliche Mobilität sorgt ein Ersatzwagen, den die Kunden – bis auf das verbrauchte Benzin – gratis gestellt bekommen.

Auf die Reparatur eines Steinschlags kann sogar vor Ort gewartet werden, da dies in der Regel dank ausgefeilter Technik und langjähriger Erfahrung in nur 30 Minuten erledigt ist.

## Ausgezeichneter Kundenservice

Kein Wunder also, dass der Kundenservice unter den inhabergeführten Autoglas-Werkstätten seit 2011 von der Zeitung „Die Welt“ in Kooperation mit der Goethe-Universität Frankfurt auf Basis von einer Million Kundenurteilen aus unterschiedlichen Branchen jährlich mit Gold prämiert wurde. Zudem ist juned Autoglas für die hervorragende Service-Qualität in der Schadensregulierung bereits mehrfach als „servicestarker Schadendienstleister“ ausgezeichnet worden.

## Präzise Arbeit

Gegründet wurde der Verdener Standort der Autoglas-Spezialisten 2015 von Geschäftsführer Nils Villwock, der daneben noch sechs weitere Standorte in Walsrode, Tostedt, Scheeßel und Bremen innehat. Zwei von insgesamt 16 seiner Mitarbeiter stellen in der Reiterstadt sicher, dass alles, was sich selbständig bewegt, vier Reifen sowie einen Steinschlagschaden hat, umgehend wiederhergestellt wird. Dabei ist die Werkstatt diagnostisch und technologisch hervorragend aufgestellt, nicht zuletzt, weil viele der heutigen Fahrzeuge über ein Assistenzsystem verfügen, das nach dem Scheibenaustausch neu kalibriert werden muss.

Klebstoffsystem als herausragend zuverlässig erwiesen. Ergo erhalten Kunden ein echtes Rundum-Sorglos-Paket im Schadensfall – fair, zuverlässig, schnell, persönlich. Jederzeit.

Geschäftsführer: Nils Villwock | Gegründet: 2015

Mitarbeiter: 16 |

Kernkompetenzen: Steinschlagreparatur, Scheibentausch, -tönung, Kalibrierung von FAS von PKW und LKW



## Schlüssel zum Erfolg

Neben neuester Technik und 1a Service gehören auch beste Materialien und Fachkompetenz zu den Erfolgsfaktoren von junited Autoglas. Dabei gilt das Motto „Reparatur vor Austausch“ nicht nur für Aufträge von Privatkunden, sondern auch für Leistungspakete bezogen auf PKW-Betriebsflotten und den mobilen Service für LKW-Fuhrparks. Hier haben sich sowohl das innovative Bindfaden-System als auch das SIKA

**junited** **AUTOGLAS**  
VILLWOCK

**Villwock Service GmbH**

**27283 Verden/Aller | Bremer Straße 121 |**

**Tel.: 04231/ 9285260**

**[www.autoglas-villwock.de](http://www.autoglas-villwock.de)**



**Umfassender Service, starke Partner, kompetentes Team für Baufinanzierungen**

# Verlässlicher Begleiter durch alle Lebensphasen

Die LBS ist bekannt für attraktive Bausparverträge. Tatsächlich bietet die Bausparkasse aber viel mehr: Als solider, kompetenter Finanzierungspartner im Landkreis Verden unterstützt sie ihre Kunden zuverlässig bei allen Fragen rund um die Baufinanzierung – von Neubauten bis hin zur Sanierung und Modernisierung der eigenen vier Wände. Um stets die besten Konditionen für sofortige wie auch für langfristige Kredite zu sichern, greifen die LBS Berater auf alle Sparkassen in Deutschland zu. Zuvor wird gemeinsam mit dem Kunden der genaue Bedarf ermittelt, Förderoptionen werden geprüft und ein Mehrstufenplan erstellt, denn: die LBS versteht sich als langfristiger Begleiter durch alle Lebensphasen ihrer Kunden, auch solcher, die bei anderen Instituten keine Kreditzusage erhalten haben. In puncto energetische Gebäudesanierung arbeitet die LBS Verden mit dem Energieberater Netzwerk Deutschland zusammen und stellt bei Bedarf schnell und direkt den Kontakt zu einem Spezialisten her. Auch darüber hinaus wird Service groß geschrieben: So legt das erfahrene Team um Kevin Kreyer und Bezirksleiter

Michael Krentzel viel Wert auf persönlichen Kundenkontakt in den neu gestalteten Räumlichkeiten inmitten der Verdener Innenstadt – und etabliert damit einmal mehr ihren Ruf als feste Säule der Immobilienfinanzierung in Verden.

Gebietsleiter: Kevin Kreyer, Bezirksleiter Michael Krentzel  
Mitarbeiter: 6

Kernkompetenzen: Bausparverträge, Baufinanzierungen, Unterstützung bei Krediten für umfangreiche Projekte, Neubauten, Sanierung & Modernisierung.



**LBS-Beratungszentrum Verden | 27283 Verden**  
**Große Straße 100 | Telefon: 04231 33440**  
**verden@info.lbs-nw.de**



# Europas Marktführer für Rinderzucht und -vermarktung

Die MASTERRIND GmbH verfügt über zehn Standorte in Deutschland. Der Hauptsitz des Unternehmens befindet sich in Verden. Zudem hat die Unternehmung zwei weitere Regionalniederlassungen in Bad Zwischenahn und Meißen sowie fünf weitere Standorte in Deutschland. Als Genossenschaft und Mitgliederorganisation betreut MASTERRIND über 8.500 Mitgliedsbetriebe mit 619.000 Herdbuchkühen der Rasse Deutsche Holsteins sowie 11.000 Herdbuchkühen verschiedener Fleischrinderrassen.

MASTERRIND bietet rinderhaltenden Betrieben in Deutschland ein vollumfängliches Portfolio an Produkten sowie Dienstleistungen an, von dem Besamungsservice, der Tiervermarktung, der Managementberatung sowie dem Angebot an Bedarfsartikel im Agrarproduktebereich. Darüber hinaus engagiert sich das Unternehmen aktiv in der Nachwuchsförderung sowie Jungzüchterarbeit und bietet in regelmäßigen Abständen Jungzüchterwettbewerbe für Milchrind- sowie Fleischrindjungzüchter in den Mitgliedsgebieten an.

Im Jahr 2023 gründete MASTERRIND zusammen mit dem französischen Rinderzuchtunternehmen INNOVAL die Genossenschaft SYNETICS, welche die Interessen von über 37.000 Mitgliedsbetrieben vertritt und Europas größte Rin-

derzuchtgenossenschaft bildet. SYNETICS hat ebenfalls seinen Hauptsitz sowie angeschlossene Besamungsstation und Labore am Standort in Verden und ist verantwortlich für die Bereiche Forschung und Entwicklung, Bullenhaltung sowie Genetikproduktion. Weiterhin betreibt SYNETICS in Nückel/Loxstedt Deutschlands größte Embryotransfer-Station. Insgesamt bietet SYNETICS in seinem Portfolio über 20 Rinderrassen sowie verschiedene Ziegenrassen den nationalen sowie internationalen Tierzüchtern an.

Geschäftsführer: Daniela Schrader, Ralf Strassemeyer  
Gegründet: 2006 | Mitarbeiter: 520 an den Standorten Verden, Bad Zwischenahn & Meißen | Kernkompetenzen: Rindervermarktung, Dienstleistungen, Agrarprodukte.



**MASTERRIND GmbH | 27283 Verden | Osterkrug 20**  
**Telefon: 04231 679-0 | [www.masterrind.com](http://www.masterrind.com)**



# WIR BAUEN DIE ZUKUNFT



Mit uns zukunftssicher

## Nachhaltigkeit – unser Fundament

Seit über 90 Jahren ist Matthäi in der Baubranche tätig. Inzwischen ist aus dem Verdener Bauunternehmen eine Unternehmensgruppe mit über 70 Standorten geworden. Das stetige Wachstum zeigt sich auch in der Größe der Belegschaft. Mehr als 3.000 Menschen arbeiten insgesamt für die Matthäi-Gruppe. Doch trotz dieser Größe hält Matthäi den Gedanken eines Familienbetriebs weiterhin aufrecht. Die familiäre Atmosphäre ist an allen Standorten zu spüren.

Das Herz von Matthäi schlägt nach wie vor in Verden. Hier befindet sich die Firmenzentrale, hier haben mehrere Unternehmen der Matthäi-Gruppe ihren Sitz. Entsprechend wichtig ist die regionale Verbundenheit. Das drückt sich auch bei Themen wie sozialen Projekten oder Sportsponsoring aus.

Ähnlich wichtig ist inzwischen das Thema Nachhaltigkeit. Hier ist sich Matthäi seiner Verantwortung bewusst. Entsprechend vielfältig sind die Maßnahmen, um die CO<sub>2</sub>-Emissionen zu verringern. Photovoltaikanlagen auf den Dächern der Gebäude produzieren grünen Strom.

Mit den neu errichteten Ladesäulen für Elektrofahrzeuge geht Matthäi den nächsten Schritt in Richtung Elektromobilität. Entsprechend lautet eine wesentliche Botschaft bei Matthäi: Wir bauen die Zukunft!

Geschäftsführer: Andreas Höttler, Bernd Afflerbach  
Gegründet: 1933 | Mitarbeiter: über 3000  
Standorte: über 70 | Kernkompetenzen: Infrastrukturbau,  
Energieanlagenbau, Hochbau, Rohstoffe, Baustoffe,  
Logistik, Entsorgung

# MATTHÄI

Matthäi Bauunternehmen | 27283 Verden  
Bremer Straße 135 | Telefon: 04231 7660  
[www.matthaei.de](http://www.matthaei.de)



**Verdener Handwerksbetrieb  
mit mehr als 160 Jahren Tradition**

# Meisterhafte Dächer

Der Handwerksbetrieb Püllmann Dachbau darf sich mit seinen mehr als 160 Jahren zu einem der ältesten Unternehmen im Stadt- und Kreisgebiet zählen. Das traditionelle Familienunternehmen wird bereits in der fünften Generation geführt. Püllmann Dachbau ist der optimale Partner für Dachstuhl, Dach und Wärmedämmung. Für alle Tätigkeiten, die im Rahmen eines Neubaus oder an Bestandsbauten oberhalb der obersten Geschosdecke anfallen, ist Püllmann Dachbau die richtige Adresse.

Zu den Dienstleistungen zählen Zimmer- und Holzbauarbeiten, Dachdeckerarbeiten aller Art und Metall-Klempnerarbeiten und Innenausbauarbeiten, das Planen und Realisieren von Solar- und Photovoltaik-Anlagen und Kranarbeiten mit einem Transportgewicht bis maximal drei Tonnen.

Neben zwei modernen Werkhallen verfügt die Firma über hochmoderne Maschinen und Geräte sowie einen großen Fuhrpark mit Aufzügen, Hubbühnen und Kranwagen.

Mehrere Dachdecker-, Klempner- und Zimmermeister sorgen für eine gleichbleibend hohe Qualität. Die Mitarbeiter werden kontinuierlich weitergebildet, um auch neue Aufgaben meistern zu können. Die Firma Püllmann Dachbau bildet außerdem ständig junge Menschen aus und sucht immer qualifizierte Auszubildende.

Geschäftsführer: Arnd & Arne Püllmann | Gegründet: 1864  
Mitarbeiter: 30 | Kernkompetenzen: Bedachung, Bau-Klempnerei, Holzbau, Dämmung, Dachsanierung & Photovoltaik.



**Püllmann Dachbau | 27283 Verden | Max-Planck-Straße 11  
Telefon: 04231 63344 | [www.puellmann-dach.de](http://www.puellmann-dach.de)**





**Innovative Lösungen für eine smarte Produktion**

# Mit Reipert in die Industrie 4.0

Seit 2014 steht Reipert Automation in Verden für innovative und zuverlässige Lösungen in der Automatisierungstechnik. Als Systemintegrator und Automatisierungsspezialist begleitet das Unternehmen Kunden von der Planung über die Realisierung bis zur Optimierung komplexer Automatisierungsvorhaben und greift dabei auf jahrelange Branchenerfahrung und sehr gute Kontakte zurück.

## **Familienunternehmen mit Tradition und Innovation**

Gegründet von Burkhard Reipert, hat sich Reipert Automation zu einem mittelständischen Unternehmen mit hervorragendem Ruf entwickelt. Die Leidenschaft für Technik und die enge Kundenorientierung sind dabei die zentralen Werte des Familienunternehmens, das neueste und fortschrittlichste Technologie über zahlreiche europäische Nachbarländer bis nach Asien sowie Nord- und Südamerika ausliefert und damit Kunden weltweit unterstützt.

## **Umfassende Leistungen für die Industrie 4.0**

Mit einem Team von 12 hochqualifizierten Mitarbeitern bietet Reipert Automation ein breites Spektrum an Leistungen rund um die Automatisierungstechnik an. Dazu gehören die Planung, Projektierung, Installation und Inbetriebnahme von Automatisierungsanlagen sowie deren Wartung und Instandhaltung ebenso wie die Entwicklung und Implementierung von Steuerungssoftware.

## **Zukunftssicher durch Innovation und Erfahrung**

Mit seiner langjährigen Erfahrung, seiner Innovationskraft und seinem ausgeprägten Kundenverständnis ist Reipert Automation ein starker Partner für Unternehmen, die in die Zukunft und ihre Wettbewerbsfähigkeit investieren möchten. Mit dem Ziel, immer am Puls der Zeit zu bleiben und die eigene Erfolgsgeschichte fortzusetzen, bildet der Betrieb selbst aus und sucht zudem jederzeit versierte Verstärkung für das kompetente Team.

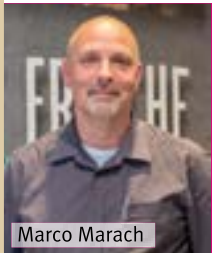
Geschäftsführer: Burkhard Reipert

Gegründet: 2014 | Mitarbeiter: 12

Kernkompetenzen: Automatisierungstechnik für Industrienmaschinen und -anlagen, Schaltplan- und Konzepterstellung, Antriebstechnik, Robotik, Visualisierung, Installation, Schaltschrankbau



**Reipert Automation GmbH | 27283 Verden  
Max-Planck-Str. 34 | Telefon: 04231 90135-0  
[www.reipert-automation.com](http://www.reipert-automation.com)**



Marco Marach



Von A wie Artischocken bis Z wie Zahnstocher

## Alles was das Herz begehrt

Einkaufserlebnis pur: Die Verdener Rewe Märkte Im Ohrt und Bremer Straße bieten auf über 2.900 Quadratmetern alles, was zu einem ausgedehnten Wocheneinkauf gehört. Neben einer riesigen Auswahl von zusammen mehr als 41.000 Artikeln gibt es im größeren Markt Im Ohrt zudem eine Bäckerei, einen umfangreichen Getränkemarkt sowie frisches Sushi. Die wohldurchdachte Sortierung in beiden Rewe Märkten sorgt stets für einen guten Überblick und klare Orientierung. Und wenn Beratung gewünscht ist? Dann stehen in beiden Märkten zusammen über 110 kompetente Mitarbeiter rund um Geschäftsführer Marco Marach zur Verfügung. Ihm ist wichtig, für jeden Geschmack stets das richtige Qualitätsprodukt und besten Kundenservice anzubieten – mit einem Team, das Professionalität und ein familiäres Miteinander lebt. Schließlich stehen sie alle gemeinsam für ihr Credo: Wenn Kunden unsere Rewe Märkte zufrieden verlassen, haben wir alles richtig gemacht!

Geschäftsführer: Marco Marach | Gegründet: 2019  
Mitarbeiter: 110 | Kernkompetenzen: Getränkemarkt & Bäckerei, großzügige Öffnungszeiten, reichhaltiges Sortiment & Qualitätsanspruch



**Rewe Marco Marach**  
27283 Verden/ Aller | Im Ohrt 9 & Bremer Straße 50-52  
Telefon: 04231 933354 | [www.rewe-marach.de](http://www.rewe-marach.de)



## Ihre Firma – 365 Tage im Blickpunkt

Sie zieren so gut wie jede Bürowand, tagtäglich und das zwölf Monate im Jahr. Umso wichtiger, dass Sie auf einen Augenschmeichler blicken.

Wir gestalten und drucken Ihren Firmen-Kalender mit Werbeindruck für Geschäftskunden und Vereine. Preisgünstig mit verschiedenen Farb-, Sprach-, und Kalendarioptionen. Kleine und große Auflagen im Hoch-, Quer- oder Sonderformat sind möglich.

In der Welt der Werbemittel gibt es viele Optionen. Doch der 3 Monatskalender mit Firmenlogo bietet eine Kombination aus Nutzen und Werbewirkung, die schwer zu übertreffen ist. Er verbindet praktische Funktion mit täglicher Markensichtbarkeit.

Wir, die Mitarbeiter\*innen der Kalender-Manufaktur im Haus der Werbung, fertigen seit mehr als 20 Jahren individuelle Kalender – lassen Sie sich beraten.

Geschäftsführer: Harald Nienaber, Janin Nienaber  
Gegründet: 1993  
Mitarbeiter: 20  
Kernkompetenzen: Agentur, Druck, Verlag

*Kalender*  
MANUFAKTUR

**im Haus der Werbung, Verden**  
27283 Verden Aller | Anita-Augspurg-Platz 7  
Telefon: 04231-8 00 00 | [www.hdw-verden.de](http://www.hdw-verden.de)



**In 70 Jahren Firmengeschichte den Wandel der Energiebranche mitgestaltet**

# Früher Carlsson – heute Schafsteller

Schafsteller ist ein traditionsreiches Unternehmen in Verden, das seit seiner Gründung 1953 durch Wilhelm Henning stetig gewachsen ist. Im Jahr 2000 übernahmen Svenja und Michael Schafsteller den Betrieb, nachdem ihr Vater Heinz-Günter Carlsson aufgrund eines Schlaganfalls kürzer treten musste. Ehemann Michael Schafsteller, ursprünglich Maschinenschlosser und später Installateur- und Heizungsbaumeister, hat das Unternehmen mit seiner Frau Svenja erfolgreich weitergeführt. 2016 erfolgte eine Umfirmierung mit Namensänderung – so wurde aus Carlsson Schafsteller.

Das Unternehmen bietet eine breite Palette von Leistungen an, darunter Neubauten, Sanierungen, barrierefreie Bäder, Wohnwagengasabnahmen, Kernbohrungen sowie Betreuung und Wartung von Gasanlagen. Ein besonderer Fokus liegt auf modernen Lösungen im Bereich der erneuerbaren Energien, wie der Installation und Wartung von Wärmepumpen. Schafsteller ist zudem Excellence Partner von Buderus und Platin Partner von Vaillant, was die hohe Qualität und Kompetenz in der Heiztechnik unterstreicht.

Mit 13 Mitarbeitern deckt das Unternehmen den gesamten Elbe-Weser-Raum ab. Aktuell arbeitet das Unternehmen an einem Großprojekt in Stuhr, bei dem ein Bürokomplex mit Wärmepumpen ausgestattet wird. Dies verdeutlicht den fort-

währenden Wandel und die Anpassungsfähigkeit an moderne Energietechnik.

Der Blick in die Zukunft ist vielversprechend: Sohn Marwin Schafsteller ist als gelernter Anlagenmechaniker bereits fest im Team des Unternehmens. 2023 konnte das Unternehmen auf 70 Jahre Firmengeschichte zurückblicken. Das Firmenjubiläum wird 2025 nachgeholt, um diese beeindruckende Erfolgsgeschichte zu feiern.

Geschäftsführer: Michael Schafsteller und Svenja Schafsteller  
Gegründet: 1953 | Übernahme: 2000 | Mitarbeiter: 13  
Kernkompetenzen: Neubauten, Sanierungen, barrierefreie Bäder, Wohnwagengasabnahmen, Kernbohrungen, Betreuung und Wartung von Gasanlagen



**M. u. S. Schafsteller GbR | 27283 Verden (Aller)**  
**Heinrich-Hertz-Str. 6 | Telefon: 04231 27 69**  
**[www.schafsteller.com](http://www.schafsteller.com)**



Verwell - das Erlebnisbad der Stadtwerke Verden



Geschäftsführer Dirk Gabriel



# Energie für die Zukunft

Seit dem 01.01.2024 trage ich als Geschäftsführer Verantwortung für die Stadtwerke Verden GmbH. Erste Priorität für meine Mannschaft und mich hat – neben der sicheren und preiswerten Versorgung der Kundinnen und Kunden – der Umbau der Energieversorgung auf erneuerbare Energien. Schließlich gibt die Gesetzeslage vor, dass 2045 mit der Gasversorgung Schluss sein soll. Somit werden wir zukünftig mit klimaneutraler Energie unser Geld verdienen. Gemeinsam mit der Stadt Verden arbeiten wir an der kommunalen Wärmeplanung, um für die Bürgerinnen und Bürger zukünftig klimafreundliches Heizen zu ermöglichen. Jeder, der für ein Unternehmen verantwortlich ist, möchte gute Ergebnisse erzielen – ich auch. Ganz wichtig für dieses Ziel sind motivierte und kreative Mitarbeitende. Mit einer offenen, zielorientierten Diskussionskultur werden die Ideenschätze der Kolleginnen und Kollegen gehoben; erst diese Ideen ermöglichen den Erfolg des Unternehmens. Das Treffen von – auch kritischen – Entscheidungen zählt zu meinen täglichen Aufgaben. Bei der Meinungsbildung stütze ich mich immer auch auf die unterschiedlichen Sichtweisen der Kolleginnen und Kollegen. Unabdingbar ist bei der hohen Komplexität der Themen die Expertise von externen Beratern. Ich bin nahe an der Basis und pflege den Kontakt zu

den Mitarbeitenden und Kundinnen und Kunden. So erfahre ich, ob die getroffenen Entscheidungen richtig waren und wo es noch Handlungsbedarf gibt.

Innovation entsteht durch (intelligentes) Experimentieren. Hierfür schaffe ich den nötigen Freiraum für die Mitarbeitenden.

Ich freue mich auf die weitere gemeinsame Zusammenarbeit mit meinem Team und unseren Partnerinnen und Partnern.

Geschäftsführer: Dirk Gabriel

Gegründet: 1866 | Mitarbeiter: 115 (mit Verwell)

Kernkompetenzen: Strom, Erdgas, Wasser, Wärme, Energiedienstleistungen



**Stadtwerke Verden GmbH**

**27283 Verden | Weserstraße 26 | Telefon: 04231 915-0**

**[www.stadtwerke-verden.de](http://www.stadtwerke-verden.de)**



Neubau Albert-Einstein-Schule in Laatzen

Sandra Tollé

# Im Team Großes schaffen

## Maßgeschneiderte Architektur „Made in Verden“

Architektur sollte sitzen wie ein gut geschneiderter Anzug, denn die Anforderungen und Bedürfnisse an ein Gebäude sind individuell.

So sehen wir unsere allererste Aufgabe im Zuhören und Aufnehmen der Vorstellungen und Wünsche. Als Architekten verstehen wir uns nicht nur als „Baumenschen“, sondern sind Teil vieler Gruppen und Berufe, da wir für einen guten Entwurf Büroleiter, Sekretärin, Pädagoge, Schüler, Putzfrau, Arzt oder Anwalt sein müssen. Nur so können wir Abläufe und Räume konzipieren, die am Ende bestmöglich für den künftigen Nutzer funktionieren.

Aus diesem Grund bieten wir seit Kurzem die sogenannte Leistungsphase „o“ an - die Phase, die eigentlich der Beauftragung eines Architekten vorausgeht, damit dieser weiß, in welche Richtung es gehen soll und was von ihm erwartet wird. Mit einem Team von fast 50 Kollegen im Architektur- und Ingenieurbereich haben wir so bereits deutschlandweit und im nahen europäischen Ausland große und kleine Projekte umgesetzt, sowohl für den Mittelstand als auch für namhafte Konzerne und die öffentliche Hand.

Die Vielfalt der Projekte und Aufgaben macht unseren Berufsalltag spannend. Von Kindergärten und Schulen über

Büro und Verwaltung bis hin zu Lagerhallen jeder Größe und Stadiontribünen reicht unser Portfolio.

Wir verstehen uns in erster Linie als Dienstleister und nicht als Bildhauer. So steht die wirtschaftliche Realisierung eines Projektes für uns immer im Vordergrund - auch wenn wir als Architekten der Meinung sind, dass sich Wirtschaftlichkeit und Ästhetik nicht ausschließen müssen.

Geschäftsführer: Sandra Tollé | Gegründet: 1978

Mitarbeiter: rd. 50 | Kernkompetenzen: Generalplanung im Bereich Industrie, Logistik und Verwaltung und Bauen im Bestand



**Tollé Planungsgesellschaft mbH & Co. KG | 27283 Verden  
Clärenore-Stinnes-Straße 15 | Telefon: 0 42 31 9 69 0  
[www.tolle-architekten.de](http://www.tolle-architekten.de)**



Marco Oestmann, Annabell Cohrs, Henning Wieters, Jens Patzer (von Links)



## Mehr als nur Kunststoffe

Egal ob Rohre, Dachrinnen oder Beregnungsanlagen: Seit über 45 Jahren ist das Verdener Kunststofflager ein angesehener Fachhandel, der sich und sein Sortiment stetig weiterentwickelt. Heute finden sich dort mehr als 7000 Qualitätsprodukte für den handwerklichen Bedarf in den Bereichen Landwirtschaft, Industrie, Sanitär- und Gebäudetechnik. Hochwertig und vielseitig ist auch der Service: Installationsfirmen und Privatkunden profitieren von fachkundiger Beratung, Press- oder Rinnenbiegeanlagen gibt es im Verleih. Verschiedene Rohre und Bleche aus Aluminium, Zink, Stahlblech oder Edelstahl werden in der eigenen Werkstatt ganz nach Kundenwunsch bearbeitet. Das Verdener Kunststofflager - (viel) mehr als nur Kunststoffe!

Geschäftsführer: Jens Patzer

Gegründet: 1979/seit 2001 GmbH | Mitarbeiter: 6  
Kernkompetenzen: Fachhandel für Landwirtschaft, Industrie-, Sanitär- und Gebäudetechnik

**VERDENER KUNSTSTOFFLAGER**  
Hans-Hermann Haubrock GmbH  
... mehr als nur Kunststoffe!

**Verdener Kunststofflager**

(Hans-Hermann Haubrock GmbH Verden) | Kleines Moor 7  
Telefon 04231 6 33 88 | [www.verdener-kunststofflager.de](http://www.verdener-kunststofflager.de)



v.l. Dieter Reich, Johannes Krempel, Leif Kemmerich

## Photovoltaik neu gedacht Energiezukunft nachhaltig gestalten

Immer mehr Haushalte und Unternehmen wollen sich selbst mit Energie versorgen. Die Volpro GmbH bietet dafür Photovoltaik-Anlagen an, die Strom aus Sonnenenergie produzieren und durch intelligente Speichersysteme und fortschrittliche Technologie optimiert werden. Dies reduziert den Netzstrombezug und den CO<sub>2</sub>-Fußabdruck, verkürzt die Amortisationszeit und ermöglicht die Nutzung von eigenproduziertem Strom für Wallboxen, Wärmepumpen und Heizstäbe. Ein modernes Energiemanagement sorgt für die intelligente Verteilung des Stroms auf alle Verbraucher im Haus. So unterstützt Volpro den Schritt hin zu umweltfreundlicher Energieerzeugung, langfristigen Einsparungen – und einer nachhaltigen Energiezukunft! Was erwartet unsere Kunden als nächstes? In naher Zukunft führen wir das Smart-Metering, auf Wunsch in Kombination mit dynamischen Stromtarifen, ein. Des Weiteren können Kunden von einer Wärmepumpen-PV Kombination profitieren. Diese funktioniert völlig geräuschlos und wird ohne Bohrungen oder den Einsatz von Außengeräten realisiert. Für die Gewerbekunden werden kurzfristig „Leicht-PV“ Module aufgenommen, welche die Dachlast auf das Geringste minimieren und viele, statisch anspruchsvolle Gewerbedächer mit eigenem Strom versorgen können.

Geschäftsführer: Johannes Krempel, Dieter Reich, Leif Kemmerich | Gegründet: 2021 | Mitarbeiter: 31  
Kernkompetenzen: Photovoltaik, Speicherlösungen, Elektromobilität, Heiz- und Warmwasseroptimierung, Verbrauchersteuerung und Optimierung.

**VOLPRO**

**Volpro GmbH | 27283 Verden (Aller) | Siemensstraße 6  
Telefon: 04231 971 150 | [www.volpro.de](http://www.volpro.de)**



**Voige & Partner:**

## 25 Jahre Exzellenz in Steuerberatung und Insolvenzdienstleistungen

In diesem Jahr feiert die Steuerkanzlei Voige & Partner ihr 25-jähriges Bestehen. Seit einem Vierteljahrhundert steht die Kanzlei ihren Mandanten mit einem breiten Angebotspektrum zur Seite und hat sich dabei insbesondere auf Insolvenzdienstleistungen spezialisiert. Die drei Partner Rolf Voige, Marc Pagels und Timo Hasemann führen gemeinsam mit ihrem engagierten Team von 25 Mitarbeitern die Geschichte der Kanzlei. Zu diesem Team gehören Steuerberater, Betriebswirte, Steuerfachangestellte, Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte, Büroorganisationsfachkräfte sowie drei Auszubildende.

Voige & Partner betreuen sowohl Privatpersonen als auch Geschäftskunden und bieten umfassende Beratungsleistungen an. Diese umfassen die Beratung in allen steuerlichen Angelegenheiten sowie betriebswirtschaftliche Beratungen, etwa bei Existenzgründungen, Finanzierungen, Investitionen oder Nachfolgeplanungen.

Die Kombination aus langjähriger Erfahrung und spezialisiertem Fachwissen macht die Kanzlei zu einem wichtigen Akteur: regional wie überregional. Voige & Partner haben besondere Kompetenzen im Bereich der Insolvenzdienstleistungen, denn sie vereinen betriebswirtschaftliches und

juristisches Know-how. Hierbei profitieren sowohl Unternehmer in Krisensituationen als auch Insolvenzverwalter von der Expertise von Voige & Partner. In diesem Bereich übernimmt die renommierte Steuerkanzlei unter anderem das Interimsmanagement bei der Fortführung von Unternehmen im Insolvenzverfahren.

Dank ihres breit gefächerten Beratungsansatzes und ihrer spezialisierten Dienstleistungen hat sich Voige & Partner als verlässlicher Partner für ihre Mandanten etabliert.

Partner: Rolf Voige Dipl.-Kaufmann (FH),  
Marc Pagels Dipl.-Kaufmann, Timo Hasemann B. A.  
Gegründet: 1999 | Mitarbeiter: 25 | Kernkompetenzen: Steuer- und Wirtschaftsberatung, Insolvenzdienstleistungen



**Voige & Partner Steuerberatungsgesellschaft PartGmbH**  
27283 Verden | Nikolaiwall 16 | Telefon: 04231/3208-0  
[www.voige-partner.de](http://www.voige-partner.de)



*Geschäftsführer Karlheinz Viet*

## Hochwertiges Hundezubehör

# Das Beste für deinen Hund

Martina und Frank Wolters gründeten das Unternehmen WOLTERS vor über 30 Jahren, um qualitativ hochwertige und artgerechte Zubehörartikel für Hunde auf den deutschen Markt zu bringen. Sie führten als Erste Nylon-Hundehalsbänder und Führleinen aus den USA ein und entwickelten innovative Hundebekleidung.

2021 übernahm Karlheinz Viet als langjähriger beratender Controller und Prokurist die Mehrheitsanteile des Unternehmens. In den Segmenten Halsband/Leine/Geschirr sowie Hundebekleidung ist WOLTERS im deutschsprachigen Raum breit vertreten und im Bereich Hundebekleidung Marktführer in Deutschland. Das Alleinstellungsmerkmal für beide Segmente ist, dass nahezu für jeden Hund eine passende Größe oder Schnitt im Sortiment zu finden ist, ob für ganz kleine oder sehr große Hunde, ob für Hunde mit breiter Brust wie Mops, Bulldogge & Co. oder mit langem Rücken wie Dackel, Corgi & Co. Das Sortiment wird ergänzt von artgerechtem Spielzeug, formschönen Näpfen, praktischen Decken, OEKO-TEX®-zertifizierten Hundebetten und Matratzen, bis hin zu 100 Prozent natürlichem Hundefutter und Snacks.

Im September 2023 hat der WOLTERS Store in der Otto-Hahn-Straße 4 eröffnet. Mit einer breiten Auswahl an hochwertigem Hundezubehör und einer kompetenten Beratung, ist der WOLTERS Store die neue Anlaufstelle für Hundeliebhaber in der Region. Geschäftsführung und Mitarbeiter freuen sich über das große Interesse und die positive Resonanz seit Eröffnung. Der Store ist donnerstags und freitags von 10 Uhr bis 18 Uhr, sonnabends von 10 bis 16 Uhr geöffnet.

Geschäftsführer: Karlheinz Viet  
Gegründet: 1990 | Mitarbeiter: 70  
Kernkompetenzen: Hundebekleidung, Halsband/Leine/  
Geschirr

# WOLTERS

**WOLTERS cat & dog GmbH | 27283 Verden  
Otto-Hahn-Straße 2 | Telefon: 04231 72077-0  
[www.wolters-cat-dog.de](http://www.wolters-cat-dog.de)**







# Aufbruchstimmung in Verden

**Das Domherrenhaus und seine  
Ausstellung „Glaubst Du an Wunder?!“ –  
so geht Kultur und Wirtschaft  
Hand in Hand!**

von Hanne Vogelpohl

„Verden hat es schon einmal geschafft – das Wirtschaftswunder. Wir wollten zeigen und inspirieren und vielleicht auch einen Hauch von Aufbruchstimmung in Verden verbreiten“, sagt Frauke Müller, Direktorin des Domherrenhaus Verden.

Knapp 4.500 Besucher zählte die Sonderausstellung „Glaubst Du an Wunder“. Ein Erfolg auf ganzer Linie. Und ein Paradebeispiel dafür, wie Wirtschaft und Kultur Hand in Hand gehen können.



In seiner langjährigen Geschichte war Verden vornehmlich als Garnisons- und Behördenstadt bekannt. Kaufleute und Handwerker prägten die Wirtschaft. Die Industrialisierung machte sich nur zögerlich bemerkbar.

Nach Ende des Zweiten Weltkrieges setzte jedoch ein enormer Strukturwandel ein: Verden entwickelte sich zu einem wahren Wirtschaftszentrum! In kurzer Zeit entstanden neue Industriegebiete. Kleine Betriebe machten rasante Entwicklungen durch, Unternehmen von außerhalb siedelten sich an. Die Wirtschaft expandierte, auch das Handwerk und der Einzelhandel florierten. Grund genug für die Verantwortlichen des Wirtschaftsförderkreises Domherrenhaus und des Domherrenhauses diesem Thema eine Sonderausstellung zu widmen. Von Mai bis

den Aufbruchsjahren der 1950er Jahre gewachsen oder entstanden sind und noch heute dazu beitragen, dass der Landkreis Verden einer der stärksten Wirtschaftsstandorte im norddeutschen Raum ist.

## In Verden läuft's!

In Verden kann das Wirtschaftswunder sich sehen lassen – damals wie heute. Die wirtschaftliche Kraft des Verdener Standorts wird im Jahr 2024 feierlich inszeniert mit der Sonderausstellung „Glaubst du an Wunder“.

Die Ausstellung ist zweigeteilt, es gibt einerseits den Showroom in der Verdener Innenstadt, der die bereits länger als 50 Jahre ansässigen und nach wie vor aktiven Firmen des Verdener Wirtschaftslebens darstellt. Der zweite Teil befindet sich im stadtbekanntem Domherrenhaus, das sein Augenmerk auf Firmen aus den ersten Jahrzehnten nach 1950 richtet. Dort erwachen historische Gegenstände, Maschinen und ausgefallene Erfindungen von Verdenern zum Leben.

Den Verdenern wird darüber hinaus ein informatives, wie auch unterhaltsames Rahmenprogramm geboten, das durch Vergangenheit, Jetzt

„ICH FINDE VERDEN IST  
EINE SEHR, SEHR  
ATTRAKTIVE STADT.“

Uwe Körner

Ende August 2024 konnten Besucher in die Zeit des Aufbruchs der 1950er und 1960er Jahre eintauchen und erfahren, wie sich die Wunderwirtschaftsstimmung auf Verden auswirkte. Parallel dazu präsentierten sich in einem Ladengeschäft in der Große Straße lokale Unternehmen, die in



und Zukunft der hiesigen Wirtschaft führt. Neben Handwerkstagen, wo Techniken vor Ort veranschaulicht werden, kommen Unternehmer in Talk-Runden zu Wort und sprechen darüber, wie sich die Suche nach einem Nachfolger gestalten lässt. Insgesamt entsteht eine offensichtliche Verbindung zwischen Kunst und Wirtschaft, die gemeinsam die Stadtkultur beleben und zur Attraktivität des Standorts beitragen.

## Unternehmen, die Verden auch heute noch prägen

Heute sind es 60 starke Unternehmen, die in Verden aktiv sind. Und das macht sich in der Wirtschaftskraft des Standorts bemerkbar: Im niedersächsischen Vergleich zählte Verden stets zu den Städten mit den höchsten Gewerbesteuereinnahmen. „Insgesamt kommen zwei Drittel der Steuereinnahmen der Stadt von den Firmen hier vor Ort“, so Uwe Körner, Initiator der Sonderausstellung und Managing Director bei Körner Electronic. Das ist eine wichtige Einnahmequelle der Kommune, die den Bewohnern direkt zugute kommt.



*Mitinitiator Uwe Körner*



## Die Ausstellung im Showroom: bewährte Unternehmen

Diesen Unternehmen wird in Verden eine Bühne geboten. Die Wahl fiel dabei auf ein großzügiges, zentral gelegenes Ladenlokal in der Verdener Innenstadt. Im sogenannten „Showroom“ entstand für eine Saison eine begehbare Wirtschaftsmesse, auf der sich Besuchende über Firmen, Historie und Arbeitsplätze informieren konnten.

## Der persönliche Kontakt zu den Firmen macht's

Im Showroom in der Verdener Innenstadt sind während der Ausstellung Tag für Tag Vertreter der Verdener Wirtschaft vor Ort: sie stellen jeden Vormittag Mitarbeiter zum Gespräch zur Verfügung und nehmen sich die Zeit, um mit den Menschen in Verden in Kontakt zu kommen. Damit bewerben sie auch ihren Standort, machen ihre Ausbildungs- und Arbeitsplätze hier in der Region bekannter und präsentieren die Historie ihrer Firma. Unter der Hand dient der Showroom so auch als Jobbörse und es entsteht der Eindruck eines stabilen, Verdener Unternehmensnetzwerks, das sich dem Fachkräftemangel geschlossen entgegen stellt. Das Besondere an Verden bleibt dieser schnelle und unkomplizierte Kontakt miteinander, sodass Dinge gemeinsam angepackt werden können. „Ich finde Verden ist eine sehr, sehr attraktive Stadt.“, erzählt Uwe Körner im Gespräch. „Viele Dinge sind hier für Arbeitskräfte perfekt ausgerichtet: Kindergartenplätze, Schulen, Grünes, die Erreichbarkeit, Bahnanschluss, Autobahn – da sind wir hier ja sehr, sehr gut gestellt.“



## Bekannt über die Stadtgrenzen hinaus

Der Showroom ist in dieser Form ein Unikat. Dass Industriefirmen so gebündelt in der Fußgängerzone zusammengezogen und präsentiert sind, das hat es zuvor noch nicht gegeben. Deswegen kommen bereits Vertreter anderer Städte zu Besuch, die dieselbe Idee andernorts ins Leben rufen wollen. „Wir erreichen hier eine sehr gute Besuchendenzahl“, weiß Uwe Körner, der auch stellvertretender Vorsitzender des Wirtschaftsfördervereins Domherrenhaus e.V. ist. „Wir haben inzwischen etliche Nachahmer aus anderen Städten, Leute, die herkommen und sagen, das wollen wir auch bei uns machen.“

Sie gehen nach Hause mit guten Ideen dazu, wie Sichtbarkeit für ortsansässige Unternehmen kreierte werden kann. Damit bietet Verden auch eine mögliche Antwort auf den aktuellen Fachkräftemangel. Denn den Firmen wird ein Ort geboten, um mit zukünftigen Arbeitskräften in Kontakt zu kommen. In dieser Hinsicht ist die Ausstellung im Showroom auch eine Wirtschaftsmesse im Kleinen. Dass die Verdener Stadtverwaltung dafür eine Ladenzeile direkt in der Fußgängerzone zur Verfügung stellt, zeugt von guter Zusammenarbeit.

In direkter Nachbarschaft zum Showroom befindet sich der zweite Teil der Ausstellung: im Museum Domherrenhaus, das entlang einer historischen Gasse fußläufig zu erreichen ist.





**Im Rahmen der Sonderausstellung liefen verschiedene Talk-Formate. Am 15. August 2024 hatte Moderatorin Julia Nehus „Die jungen Wilden“ auf der Bühne des Cine City Kinos. Janin Nienaber, Johannes Krempel, Leif Kemmerich, Robert Körner, Christof Baalk und Bastian Staiger stellten sich den Fragen.**

## **Verden entwickelt sich bereits ab 1950 als wirtschaftlicher Standort**

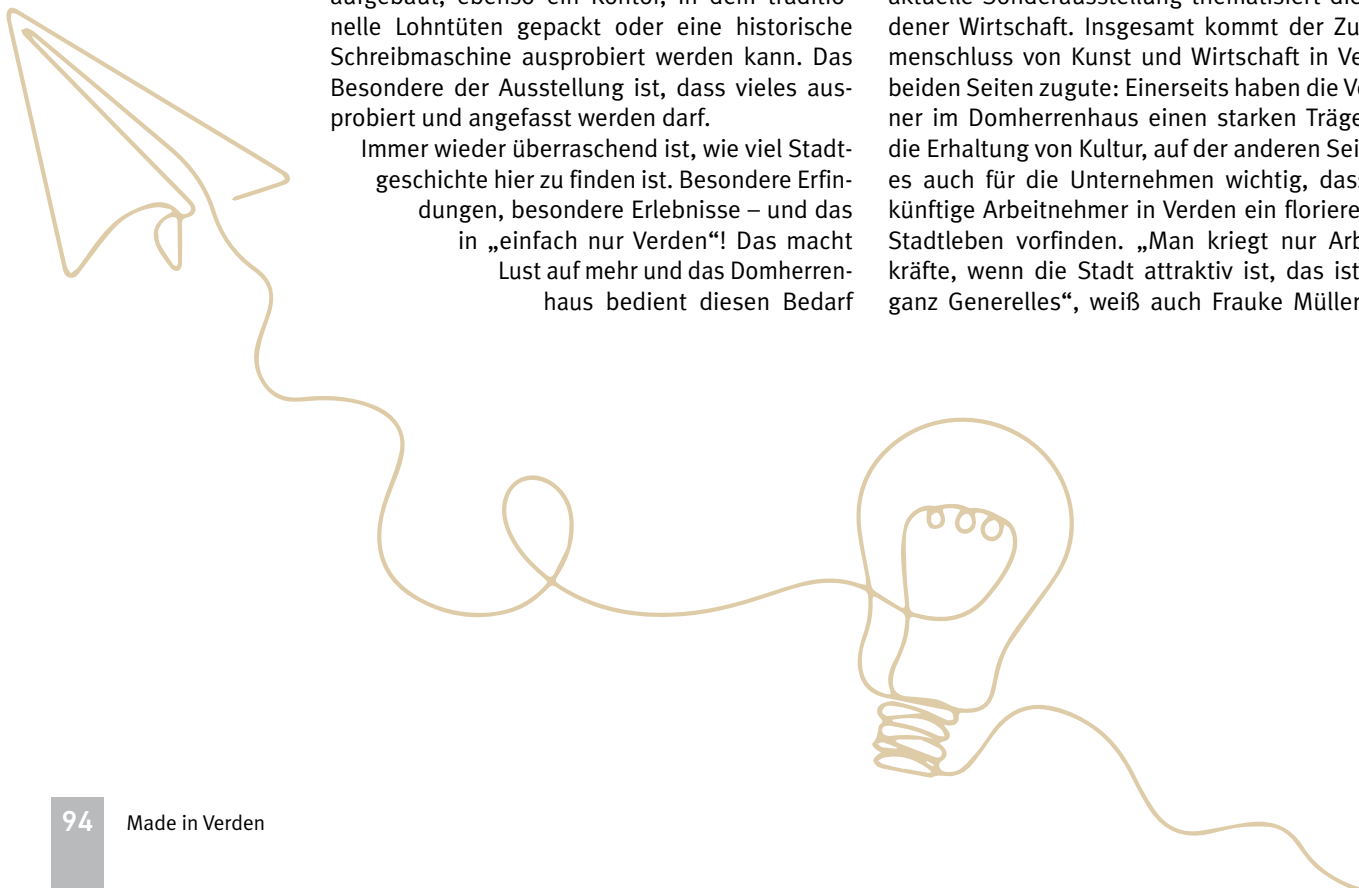
Im zweiten Teil der Sonderausstellung „Glaubst du an Wunder“, können Besuchende im nahe der Fußgängerzone gelegenen Verdener Domherrenhaus Geschichte hautnah erleben. Die Ausstellung dort richtet sich auf die wirtschaftliche Entwicklung Verdens in den ersten Jahrzehnten nach 1950. Kontinuierlich entstand ein Industriegebiet nach dem anderen, in das sich jeweils Unternehmen ansiedelten und den Wirtschaftsstandort bis heute prägen. Beim Betreten der Ausstellung leben bekannte Verdener Orte anhand von Fotos wieder auf, ein historischer Kaufmannsladen ist aufgebaut, ebenso ein Kontor, in dem traditionelle Lohntüten gepackt oder eine historische Schreibmaschine ausprobiert werden kann. Das Besondere der Ausstellung ist, dass vieles ausprobiert und angefasst werden darf.

Immer wieder überraschend ist, wie viel Stadtgeschichte hier zu finden ist. Besondere Erfindungen, besondere Erlebnisse – und das in „einfach nur Verden“! Das macht Lust auf mehr und das Domherrenhaus bedient diesen Bedarf

mit einer Reihe von spannenden Veranstaltungsformaten ergänzend zur Ausstellung.

## **Ein Segen für das Domherrenhaus: der Wirtschaftsförderkreis**

In Verden stützen Wirtschaftsunternehmen die Arbeit des Domherrenhauses. Der Wirtschaftsförderkreis Domherrenhaus e.V. umfasst rund 80 Mitglieder, bestehend sowohl aus Unternehmen, als auch Einzelpersonen. Als gemeinnütziger Verein fördert dieser Unternehmerverbund Projekte im Domherrenhaus. Programmatisch bleibt dem Museum dabei allerdings freie Hand. Erstmals die aktuelle Sonderausstellung thematisiert die Verdener Wirtschaft. Insgesamt kommt der Zusammenschluss von Kunst und Wirtschaft in Verden beiden Seiten zugute: Einerseits haben die Verdener im Domherrenhaus einen starken Träger für die Erhaltung von Kultur, auf der anderen Seite ist es auch für die Unternehmen wichtig, dass zukünftige Arbeitnehmer in Verden ein florierendes Stadtleben vorfinden. „Man kriegt nur Arbeitskräfte, wenn die Stadt attraktiv ist, das ist ganz Generelles“, weiß auch Frauke Müller und





**Seit 30 Jahren führt Wolfgang Reichelt den  
Wirtschafts-Förderkreis Domherrenhaus**

leistet mit ihrer Arbeit für das Domherrenhaus einen wichtigen Beitrag für das kulturelle Angebot der Stadt und den Austausch vor Ort. „Ein kulturelles Angebot zieht eben Menschen an und eine Stadt muss attraktiv sein, da bemühen wir uns drum.“

Im Rahmen der derzeitigen Ausstellung „Glaubst du an Wunder“ bekommt der Wirtschaftsförderkreis Domherrenhaus e.V. auch viel Unterstützung von den Verdener Verbänden, Kammern und Netz-

werken. Letztendlich eint diese Wirtschaftsinstitutionen ein gemeinsames Ziel: sie wollen den Standort Verden attraktiv machen. „Ich hoffe, dass dieses gemeinsame Denken und Unterstützen auch über den Ausstellungszeitraum hinaus anhält“, blickt Uwe Körner in die Zukunft. Und wer weiß, steht Verden dann eine dritte Welle des Wirtschaftswunders bevor, für das sich abermals eine Ausstellung lohnt.

# Ihre Werbeagentur in Verden.

Seit über 30 Jahren. Immer wieder neu.

**HDW.VERDEN**  
AGENTUR • DRUCK • VERLAG

Websites · Designs · Magazine · Printprodukte · Druck





# Auf einen Kaffee mit Frauke Müller

Seit Ende 2021 ist Frauke Müller nun Direktorin des Domherrenhauses. Die studierte Kunsthistorikerin hat eine Herangehensweise, die gut zu Verden passt: sie ist pragmatisch, vernetzt sich gern und ist stolz auf ihr Team: „Ich bin ja in ein sehr gut organisiertes Haus gekommen“, sagt sie und betont, wie engagiert ihr Team ist.

In einem gemeinsamen Gespräch nimmt sie uns mit in ihre ersten Jahre als Museumsdirektorin und die Pläne ihres Teams für die Zukunft.

## Welche Bedeutung hat das Domherrenhaus für Bürger und Tourismus in der Stadt?

Frauke Müller (FM): Das Domherrenhaus ist ein Ort der Begegnung, dieses Angebot strukturiert sich anhand von Ausstellungen und Veranstaltungen. Darüber hinaus bieten wir eine umfassende museumspädagogische Arbeit an, die sich an Jung und Alt richtet: darunter etwa interaktive Aufgaben in den Ausstellungen und ein Ferienprogramm für Kinder, aber auch Ideen für andere Zielgruppen. Außerdem sind wir ein Ort der Ruhe und der Erholung. Das schätzen sehr viele Menschen, die hier Ablenkung finden. Das Museum ist damit ein Rückzugsort fernab von Krisen.

Innerhalb der Stadt Verden sind wir gut vernetzt und das ist mir persönlich ganz wichtig: Einfach mit vielen Menschen in Kontakt zu sein und zusammen etwas zu entwickeln, da glaube ich ganz

fest dran, dass daraus gute Ideen entstehen. So ist etwa die Veranstaltungsreihe „BAM“ entstanden, ein Zusammenschluss verschiedener Archive und Museen in Stadt und Landkreis, der jährlich eine gemeinsame

Veranstaltungsreihe auf die Beine stellt und in anderen Bereichen Synergien schafft.

Wir sind aber mehr als das: Wir sind ein Teil der Gesellschaft und ganz bestimmt nicht außer-

halb davon. Eigentlich sind wir mittendrin, denn wir bieten eine Möglichkeit, sich mit der eigenen Stadt auseinanderzusetzen und Menschen zu begegnen, in Austausch zu kommen. Mit unserer Arbeit wollen wir fester Bestandteil im Bewusstsein der Menschen hier vor Ort sein.

## Sie sind ja selbst über die Veranstaltungsreihe „Blue Thursday“ zum Domherrenhaus gekommen. Was ist das eigentlich und woher kommt der Name?

Stimmt, mein erster Kontakt war über den „Blue Thursday“. Das ist ja eine Veranstaltungsreihe, die wir jährlich erfolgreich auflegen. An diesen Abenden erwachen bekannte Persönlichkeiten zum Leben, indem sie von Verdenern dargestellt werden. Das „Blau“ im Namen bezieht sich auf die sogenannte „Blaue Stunde“. Unsere „Blue Thursdays“ beginnen ja um 18:30 Uhr, also in der Stunde des Sonnenuntergangs. Das ist die Idee dahinter!

Für einen „Blue Thursday“ habe ich einen Vortrag vorbereitet, der ging über Edgar Degas. Julia Nehus, die die Reihe organisiert, sprach mich an und meinte: „Kannst du das nicht machen, du bist doch Kunsthistorikerin!“ Und dann habe ich gleich gemerkt, ja, da geht mir das Herz auf. Das hat mir so einen Spaß gemacht, wieder voll in die Kunstgeschichte einzusteigen und zielorientiert dieses wissenschaftliche Thema zu bearbeiten. Diese Energie bringe ich heute in meine Arbeit ein und ich sehe ja auch, dass es funktioniert. Insgesamt ist es ein schönes Erlebnis, zu erfahren, dass

„MAN KRIEGT NUR ARBEITSKRÄFTE, WENN DIE STADT ATTRAKTIV IST, DAS IST WAS GANZ GENERELLES“

Frauke Müller



*Die Direktorin und ihr Team: Stefan Berends, Julia Nehus, Frauke Müller, Andrea Strüver, Gabriele Müller*

die Verdener und auch die Touristen einfach richtig Lust auf Kultur haben.

### **Wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsförderkreis?**

Dieser Wirtschaftsförderkreis ist wirklich ein Phänomen. Wir dürfen Wünsche äußern und dann wird geguckt, was man realisieren kann. Wo hat man das schon? Der Wirtschaftsförderkreis ist wirklich ein Segen für dieses Haus. Daran wird auch erkenntlich, was die Unternehmen aus Ver-

den zurückgeben an die Bürger. Und umgekehrt ist eine attraktive Stadt natürlich sehr wichtig für Unternehmen, die hier auch Arbeitskräfte anwerben und halten möchten.

Die aktuelle Sonderausstellung zeigt sehr schön, wie wichtig die Verdener Unternehmen für die Stadt sind. Hätte es in den 1950ern und 60er Jahren nicht so mutige Entscheidungen hier in der Stadt gegeben, wäre diese Ausstellung so gar nicht möglich. Dieser Bezug zum Jetzt findet sich auch in unseren Talk-Runden mit Unternehmern, wo durchweg mutige, verantwortungsbewusste junge Menschen in die Fußstapfen ihrer Vorgänger treten und bereit sind, das Risiko und die Verantwortung zu tragen, auch wenn es viel Arbeit ist.

**Baalk**  **BACKBORD**

*DIE WEITE WELT DES BACKENS!*



**Baalk Backbord KG**

Max-Planck-Str. 5 | 27283 Verden

info@baalk-backbord.de

www.baalk-backbord.de





# Im Unternehmen angekommen

Ist ein Unternehmen familiengeführt, stellt sich irgendwann die Frage nach der Nachfolge. Wann geht die Leitung von einer Generation an die nächste über? Wann ist der beste Zeitpunkt? Was ist zu beachten, wie gut können Unternehmer-Eltern loslassen? Und wie händeln moderne Jungunternehmer die Balance zwischen Arbeit, Leben und Familie? Bastian Staiger, Marleen von Rahden (Autohaus Eggers), Simon Cordes (Frerichs Glas) und Christian Badenhop (Fleischwerke Badenhop) im Gespräch mit dem HDW.

von Janika Rehak



**Von links nach rechts:  
Marleen von Rahden und Bastian  
Staiger vom Autohaus Eggers sowie  
Simon Cordes von Frerichs Glas nehmen  
an einem Interview teil, um über ihre Unter-  
nehmen und die Nachfolge zu sprechen.**

## Vom Hineinwachsen

Sie wurden im letzten Magazin „Made in Verden“ (2016) als „die Neuen“ angekündigt. Inzwischen sind acht Jahre vergangen. Wie war die erste Zeit und sind sie jetzt an dem Punkt, an dem sie sein wollen?

Cordes führt das Unternehmen in der nunmehr 4. Generation. In seinem Erleben besteht die Unternehmensübergabe vor allem in einem „Hineinwachsen“. „Ich möchte das, was mein Vater übergibt, aufnehmen und erfolgreich weiter nach vorn bringen.“ Er will eigene Ideen einbringen, sucht aber auch immer den Einklang mit den Werten, sowohl die eigenen als auch die, nach denen die Vorgängergeneration gelebt hat.

Badenhop ist in 5. Generation für das Traditionsunternehmen verantwortlich und für ihn beginnt der Prozess des Hineinwachsens schon sehr früh. „Man kann nicht einfach eines Tages auftauchen und sagen: Ich bin der neue Chef.“ Vielmehr brauche es ein tiefes Verständnis für das Unternehmen, die Abläufe, Mitarbeitende – und auch für sich selbst.

„Man muss das alles zusammen sehen und dann erkennt man Stärken, Chancen, Risiken.“ Inzwischen ist er „definitiv da, wo ich sein möchte.“

Staiger und von Rahden (3. Generation Autohaus Eggers) beschreiben beide diesen einen Punkt in diesem Werdegang: „Man weiß, wo man hingehört, man spürt es einfach.“ Beide fühlen sich derzeit in der Eggers-Gruppe in ihren jeweiligen Positionen sehr wohl.

## Jenseits vom Familienunternehmen: Der Blick über den Tellerrand

Wie wichtig sind Erfahrungen in einem anderen Betrieb, außerhalb des Familienunternehmens? Da sind alle einig: Sehr wichtig und sehr hilfreich. Bastian Staiger hat in Pforzheim und Groningen studiert und im Anschluss eine Weile in Bremen gearbeitet, Marleen von Rahden zog es zwischenzeitlich in einen Oldenburger Betrieb. Cordes sieht in Auswärts-Erfahrungen keinesfalls einen Umweg, sondern eine Erweiterung des Horizonts. „Es ist immer interessant zu sehen: Wie bewegen sich andere Unternehmen am Markt?“ Auch Staiger findet unterschiedliche Blickwinkel wichtig. Seine Auslandserfahrung betrachtet er positiv. „In Groningen hatte ich mit vielen, internationalen Studenten zu tun. Da habe ich gesehen: Es gibt unterschiedliche Möglichkeiten ans Ziel zu kommen, jeder geht anders mit Herausforderungen um.“

Badenhop hat nach einer Fleischerlehre in England und Amerika seinen Master in Business Studies gemacht, in England hat er zudem seine Frau kennengelernt. Er findet: Man sollte nicht nur einmal etwas anders gesehen, die heimische Komfortzone verlassen haben

– man muss. „Das gehört dazu, wenn man erfolgreich sein will.“ In seiner Firma sind Menschen aus über 18 Nationen beschäftigt. Badenhop sucht da gezielt das Gespräch und findet, dass alle davon profitieren: „Dann hat man nicht diesen Tunnelblick.“

**„MAN KANN NICHT EINFACH EINES  
TAGES AUFTAUCHEN UND SAGEN:  
ICH BIN DER NEUE CHEF.“**

**Christian Badenhop**

## Geschwister und Rollenverteilung

Rollenverteilung im Unternehmen – werden Geschwister da auch einmal zur Konkurrenz? Cordes beantwortet die Frage mit einem klaren „Nein.“ Für ihn und seinen Bruder David war die Aufteilung immer klar. Cordes kümmert sich um die Geschäftsführung, sein Bruder ging ins Qualitätsmanagement. „Da gab es aber auch nie eine andere Ambition“, erzählt Cordes. Er ist sich bewusst, dass eine so klare und unaufgeregte Aufteilung ein großer Vorteil ist. „Es vereinfacht es, wenn jeder seinen Platz kennt und dort auch zufrieden ist.“

Auch bei Staiger und von Rahden wurde die Situation pragmatisch statt emotional gelöst. Staiger ist „pünktlich mit Corona ins Familienunternehmen eingestiegen. Da war nix mit Rollenverteilung, das war Krisenmodus“, erinnert er sich. Damals gab es eine Vakanz in der Verkaufsleitung, da sei er dann „mehr oder weniger hineingerutscht, das war schon ein Sprung ins kalte Wasser.“ Als seine Schwester ein Jahr später ins Unternehmen zurückkehrte, war Staiger bereits in seinen Bereich hineingewachsen, von Rahden hatte Ambitionen in Richtung Personalwesen entwickelt. „Da war keine Klärung nötig“, so Staiger.

Christian Badenhop beschreibt es ebenso: Seine Schwester Katrin Badenhop-Klatte ist ebenfalls im Unternehmen tätig, als Leiterin im Bereich Dienstleistung/Service. „Wir haben da beide unsere Position und sind zufrieden damit.“

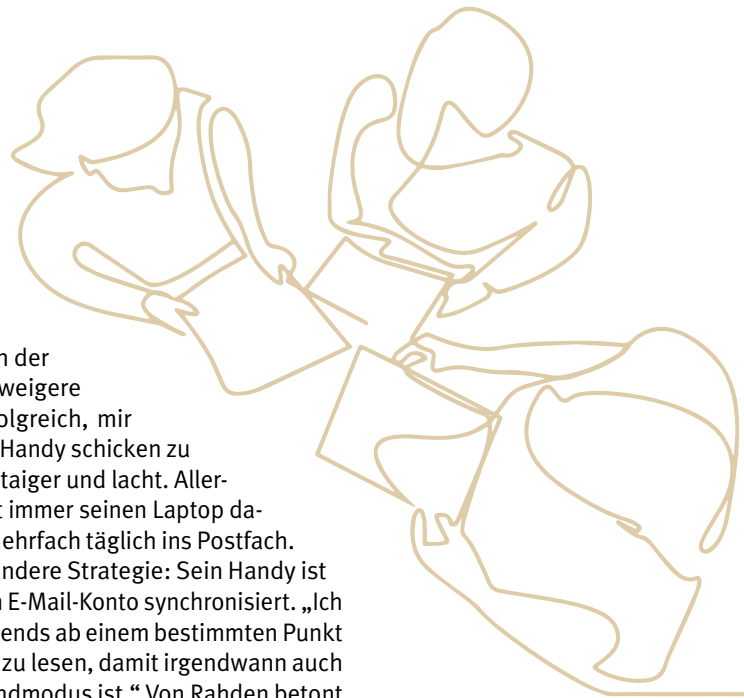
## Die Arbeit sitzt am Mittagstisch und fährt mit in den Urlaub (?)

Um 9 Uhr in die Firma, um 17 Uhr den Laptop zuklappen, nach Hause fahren und danach nicht mehr an die Arbeit denken? Für Staiger nur in der Theorie vorstellbar. „Klar, ich kenne das von Freunden im Angestelltenverhältnis.“ Seine eigene Realität sieht anders aus. „Diese klare Trennung von Arbeit und Privatleben, das gibt es bei mir so nicht.“ Beim Mittagessen, das oft gemeinsam mit Mutter und Geschäftsführerin Susanne Eggers-Staiger stattfindet, ist die Arbeit einfach ein Thema. Allerdings nicht nur: „Wir springen da auch, mal reden wir über die Arbeit, dann wieder über etwas Privates, dann geht es wieder um Arbeitsthemen.“ Von Rahden bestätigt das und ergänzt: „Das empfinde ich aber gar nicht negativ, im Gegenteil. Auf diese Weise sind wir immer im engen Austausch und können die Dinge gut und zügig angehen.“

Eine gesunde Balance betonen aber alle gleichermaßen, wie man diese findet, müsse jeder für sich selbst herausfinden. Das sei – so Cordes – auch oft ein Prozess des Probierens und Austestens, was für einen selbst gut funktioniert.

Wie sieht das in der Praxis aus? „Ich weigere mich bislang erfolgreich, mir meine Mails aufs Handy schicken zu lassen“, erzählt Staiger und lacht. Allerdings habe er fast immer seinen Laptop dabei und schaue mehrfach täglich ins Postfach. Cordes hat eine andere Strategie: Sein Handy ist durchaus mit dem E-Mail-Konto synchronisiert. „Ich versuche aber, abends ab einem bestimmten Punkt keine Mails mehr zu lesen, damit irgendwann auch wirklich Feierabendmodus ist.“ Von Rahden betont die Wichtigkeit von Pausen. „Irgendwann muss man abschalten. Und: „Urlaub ist Urlaub.“ Auf Nachfrage, ob die selbst gewählten Abgrenzungsstrategien immer klappen, lächeln Staiger und von Rahden: „Meistens.“ Für die Partnerschaften ist das bislang kein Problem: „Mein Mann ist auch selbstständig im Familienunternehmen“, so von Rahden, „der kennt das nicht anders, bei dem ist das genauso.“ Auch Staigers Partnerin ist selbstständig tätig. „Da passt das dann, man versteht sich auf dieser Ebene.“

Badenhop ist nach eigenen Angaben gefühlt rund um die Uhr umtriebig: „Ich bin schon sehr viel mit dem Kopf beim Unternehmen.“ In der Zusammenarbeit mit internationalen Geschäftspartnern ist das mit dem Feierabend so eine Sache: „Da kommt schon mal der Anruf nachts um zwei oder die Mail morgens um vier – weil es irgendwo auf der anderen Seite der Welt 9 Uhr morgens ist.“ Kann man sich auf diese Weise überhaupt einmal entspannen? „Ach, doch“, sagt Badenhop und lacht. „Wenn ich im Urlaub bin und ein paar Zeitzonen dazwischen liegen.“



**Christian  
Badenhop**





## Erweitern oder erhalten?

Für ein Unternehmen ist der Blick in die Zukunft wichtig. Gerade in der Automobilbranche hat sich in den letzten Jahren einiges getan, neue Mobilitätskonzepte müssen mitgedacht und die Entwicklungen beobachtet werden. In Verden, weiß von Rahden, ist das noch nicht ganz so konkret wie im großstädtischen Bereich. Noch brauche man hier das Auto, um von Dorf zu Dorf zu kommen. Natürlich hat das Eggers-Team die Entwicklungen im Blick und stellt sich auf Neuerungen ein. „Wir haben aber einfach etwas mehr Zeit für Veränderung“, so von Rahden. Auch Staiger findet es wichtig, nahe am „Zeiger der Zeit“ zu sein. Im Automobilbereich müsse man im Blick haben, „wo die Reise hin geht.“ Er versteht sich als dabei Gastgeber und Ansprechpartner für die Kunden. „Wir möchten das Gefühl geben: Hier bin ich Gast und hier werde ich gut beraten.“

Bei Badenhop stehen die Zeichen ganz klar auf „Wachstum“. Kürzlich wurde ein Unternehmen in Süddeutschland aufgekauft. „Wir wollen uns breiter aufstellen und behaupten“, so Badenhop.

Auch Cordes möchte mit dem Unternehmen „strategisch weiter wachsen“. Internationale Pläne gibt es bei Frerichs Glas derzeit nicht, wobei Cordes betont: „Ich schließe nichts aus, grundsätzlich nicht.“ Gleichzeitig lautet das Stichwort für ihn und Staiger auch: „Gestalten“. Derzeit liegt die Priorität darauf, das Regionale zu pflegen und gut im Blick zu behalten. „Verden ist ein toller Wirtschaftsstandort mit tollen Unternehmen, und da ist es mir wichtig, regional ein guter Dienstleister und auch ein attraktiver Arbeitgeber zu sein.“ Staiger stimmt zu und ergänzt: „Ich bin mit Verden eng verbunden und ich möchte der Region auch etwas zurückgeben, ich möchte mit dem, was ich tue, mitgestalten, auch für zukünftige Generationen.“

Apropos zukünftige Generation: Auch das ist ein Thema in Unternehmerfamilien. Badenhop und seine Frau haben zwei Kinder: „Klar bekommen sie jetzt schon viel mit, wenn wir über die Firma reden.“ Für von Rahden wird das Thema gerade sehr konkret: Sie erwartet ihr erstes Kind. Damit steht neben großer Vorfreude auch eine spannende Veränderung an: „Dann stellt sich eine neue Herausforderung für unsere Familie, das Ganze mit Kind zu stemmen.“ Cordes erinnert aber auch daran, dass der Blick nicht immer nur vorwärtsgerichtet sein müsse. Ab und zu sei auch Innehalten wichtig. „Ich finde, man darf auch ruhig einmal stehenbleiben, sich umschaun und auch etwas Demut dafür zeigen, was die Generationen vor uns geleistet haben und dankbar dafür sein, in welche Fußstapfen man treten darf.“

## Loslassen, machen lassen?

Eltern haben das Unternehmen über Jahrzehnte auf eine bestimmte Weise geführt. Bei der Nachfolge geht es auch ums Loslassen. Wann ist dieser Zeitpunkt erreicht? Und wie gut können Eltern das, wenn sie selbst lange in der Chefposition tätig waren?

Für Cordes stellt sich gar nicht zu sehr die Frage, wer nominell in der Führungsposition ist. Er findet es wichtig, im Einklang zu sein, sowohl mit den eigenen Werten als auch mit denen der Vorgängergeneration. Daher hat sich die Familie vor einem guten Jahrzehnt zusammengesetzt und einen Familienkodex entwickelt. Leitfrage: „Was ist uns eigentlich wichtig?“ Natürlich ginge es da auch um Loslassen. Ganz einfach sei das nicht immer. „Manchmal“, weiß Cordes, „ist man da mit dem Kopf weiter als mit der Emotion.“ Hier müsse jede Familie einen eigenen Weg finden, das Richtige zu entscheiden. Das gemeinsame Werteverständnis findet der Frerichs-Chef sehr wichtig, und auch die Balance zwischen Tradition und Moderne. „Wir waren da aber immer auf einer Welle.“

Badenhop hat den Prozess ebenfalls als „angenehm reibungslos“ erlebt. „Klar hat man auch mal Meinungsverschiedenheiten gehabt.“ Insgesamt müsse jeder Geschäftsführer seine eigene Entscheidungen treffen. „Im Rückblick“, so Badenhop, „sieht man durchaus manchmal, dass eine Gelegenheit vorbeigezogen ist, die man hätte ergreifen können. Aber so lernt man. An so etwas wächst man dann auch.“

Zudem betonen Badenhop und Staiger, dass jede Generation auch vor eigenen Hausforderungen stehe, die für die vorherige noch keine Rolle gespielt haben. Badenhop sieht die aktuelle Politik sehr kritisch, besonders für mittelständische Unternehmen sei es schwieriger geworden. „Das macht einem schon zu schaffen“, findet er.

# RINTI



## Der Marktführer aus Verden

RINTI KENNERFLEISCH



### DEUTSCHLANDS BELIEBTESTES HUNDEFUTTER\*

Seit 1983 vertrauen unserem Familienunternehmen Millionen von Hundebesitzern und Millionen von Hunden sind mit unserem Futter ein Leben lang aufgewachsen. Denn Rinti Kennerfleisch ist reich an natürlichen Fleischstücken und angereichert mit Flachs-Öl für eine ausgewogene Balance ungesättigter Fettsäuren, ohne Zusatz von Getreide und Soja. Natürlicher Fleischgeschmack ohne Aromastoffe.

Mehr Informationen auf: [www.rinti.de](http://www.rinti.de)





Foto: Björn Hake



# Mit Sportsponsoring unternehmerische Erfolgsgeschichte schreiben

von Maren Hustedt

Was gibt es Schöneres für einen Sportsfreund, als mit seinem Lieblingsverein Erfolgsgeschichte zu schreiben?

Die starken Emotionen im Wettkampf, das Zusammengehörigkeitsempfinden und erst recht das gute Gefühl des Erfolgs schaffen eine mächtige Welle, deren Kraft Unternehmen gezielt für ihre Zwecke nutzen können – durch Sportsponsoring.

MATTHAI FC VERDEN 04

# AUFTAKT



FC VERDEN 04 – SV WERDER BREMEN

14.07.2024, 14:00 UHR



Und damit ist das Geheimnis von Sportsponsoring bereits genannt: Es geht um Emotionen. Wenn der Lieblingsverein im Trikot des ortsansässigen Bauunternehmens um den Aufstieg kämpft, die Ruderer unterstützt durch ihren Sponsor ihr Boot durchs Wasser treiben und die feuchte Erde auf den Werbeslogan des Rennrads spritzt, dann prägen sich der Moment und die Botschaft gleichermaßen in das Gedächtnis ein.

Wie hoch die wirtschaftliche Bedeutung dieser speziellen Form der Werbung inzwischen ist, weiß Prof. Dr. Holger Schunk, seit 2015 Inhaber der Professur für Medienwirtschaft mit dem Schwerpunkt Marketing an der Hochschule RheinMain. Im Gespräch mit „Made in Verden“ beschreibt er die Fakten folgendermaßen: „Zunächst einmal kann

festgehalten werden, dass die wirtschaftliche Bedeutung von Sportsponsoring sehr hoch ist, wobei die Investitionen in Deutschland vor der Corona Pandemie ca. 4 Mrd. Euro betragen und damit doppelt ca. so hoch waren wie alle anderen Sponsoringarten. Weltweit wuchs das Sportsponsoringvolumen von ca. 33 Mrd. USD im Jahr 2011 auf über 48 Mrd. USD im Jahr 2020.“

Zu den Aspekten, die das Sponsoring für Unternehmen attraktiv erscheinen lassen, gehört laut Schunk der breite Aufmerksamkeitswert des Sports und die damit verbundene hohe Reichweite, beispielsweise bei Großsportevents. Außerdem gebe es eine „emotional angenehme Situation im Sport sowie hohe Kontaktqualität“. Durch gemeinsame Besuche sportlicher Wettkämpfe biete sich darüber hinaus die Möglichkeit, besonders wichtigen Kunden ein außergewöhnliches Erlebnis zu bieten. Diese sogenannten „hospitality Packages“, zu deutsch „gastfreundlichen Pakete“, können im besten Fall den Weg ebnen zu einer persönlichen Bindung zwischen Geschäftskunden sowie zu gelungenen Verhandlungen auf geschäftlicher Ebene.



**Prof. Dr. Holger Schunk, Inhaber der Professur für Medienwirtschaft mit dem Schwerpunkt Marketing an der Hochschule RheinMain**

Die Möglichkeiten für Partnerschaften, die sich für Unternehmen im Bereich des Sponsorings bieten, sind vielfältig und reichen vom medienwirksamen Spitzensport - wie Fußball – über den Breiten- und Behindertensport bis hin zur Nachwuchsförderung. Schunk dazu: „Die Sparkassen-Finanzgruppe ist zum Beispiel seit langer Zeit der größte nicht staatliche Förderer von Sport in Deutschland auf all diesen Ebenen.“

Als Partner für ihr Sportsponsoring hat die Firma Matthäi mit Hauptsitz in Verden den SV Werder Bremen gewonnen. Seit der Saison 2023/2024 fungiert das Bauunternehmen, das seit über 90 Jahren mit über 3000 Mitarbeitern an 70 Standorten erfolgreich am Markt agiert, als Hauptsponsor des bekannten Fußballbundesligisten.

Seit dem Zusammenschluss findet sich der Matthäi-Schriftzug auf dem Trikot der Grün-Weißen. Katarina Breves, Geschäftsführerin der Matthäi-Gruppe meint dazu: „Wir sind stolz darauf, dass unsere Bauprojekte in all diesen Jahren je-

iert. Allerdings sollten alle Sponsoringaktivitäten zur strategischen Ausrichtung des Unternehmens, respektive der Marke passen. In diesem Zusammenhang kommt dem Fit des Images und der Markenpersönlichkeit zwischen Sponsoringpartner und dem Unternehmen eine entscheidende Rolle zu. Nicht nur die Wissenschaft, sondern auch Agenturen haben Scoringmodelle entwi-

**„DIE SPARKASSEN-FINANZGRUPPE IST ZUM BEISPIEL SEIT LANGER ZEIT DER GRÖSSTE NICHT STAATLICHE FÖRDERER VON SPORT IN DEUTSCHLAND AUF ALL DIESEN EBENEN.“**

**Prof. Dr. Holger Schunk**

ckelt, um einen möglichst optimalen Sponsoringpartner für ein Unternehmen zu finden. Kriterien können sein: Markenfit, Erreichung der Zielgruppen durch das Sponsoringengagement, Sponsoringaktivitäten der Wettbewerber, zeitlicher Horizont, mediale Wirkungen, Kosten-Nutzen.“

Die Beziehung zwischen dem Bauunternehmen Matthäi und Werder Bremen habe sich über Jahre in einem gesunden Wachstum von gegenseitigem Verständnis und Vertrauen entwickelt, so die Geschäftsleitung. „Vor dem Aufstieg zum Hauptsponsor waren wir bei Werder bereits einige Jahre als Top-Partner engagiert. Außerdem haben wir Einzelevents wie Testspiele oder das Abschiedsspiel von Claudio Pizarro als Sponsor begleitet und waren im Bereich Corporate Social Responsibility zusammen aktiv. Die jeweiligen Werte und Grundsätze von Werder Bremen und Matthäi passen gut zusammen. Darum haben wir die Zusammenarbeit Stück für Stück ausgebaut. So verbindet uns mit Werder zum Beispiel die gemeinsame Verankerung in der Weser-Region. Sowohl Matthäi als auch Werder fördern diese Region mit ihren jeweiligen Mitteln.“

*„Neben der regionalen Verbundenheit teilen wir auch ein gemeinsames Wertesystem: Wertschätzung unserer Mitarbeiter, Teamwork, gegenseitiger Respekt, Verantwortung, Offenheit und Fairness sind Stichworte, die in diesem Zusammenhang zu nennen sind.“*

*Beide Organisationen vereint der Wille zum Erfolg. Es geht darum, die eigene Leistungsstärke umzusetzen – auf dem Fußballplatz genauso wie auf der Baustelle.“*

**Katarina Breves,**  
Geschäftsführerin der Matthäi-Gruppe

den Tag aufs Neue unsere Werte mit Leben gefüllt haben. Doch das allein reicht uns nicht aus: Wir möchten unsere gemeinsamen Werte auch im gesellschaftlichen Kontext mit Leben füllen. Aus diesem Grund engagieren wir uns im Sportsponsoring. Es geht um die Verbindung gemeinsamer Werte – aber natürlich auch um den wirtschaftlichen Nutzen.“

Doch wie findet man den richtigen Partner, um den wirtschaftlichen Nutzen der erheblichen Investitionen sicherzustellen? Dazu rät Experte Prof. Dr. Holger Schunk: „Natürlich werden immer noch vereinzelt einige Sponsoringmaßnahmen aus dem Bauch heraus oder durch eine emotionale Bindung der Entscheider, beispielsweise an Sportvereine, initi-





**Auch beim Handball hat das Autohaus Eggers als Sponsor gedient**

Als wichtige Kriterien für solch ein gelungenes Sportsponsoring nennt Prof. Dr. Holger Schunk die Langfristigkeit ebenso wie die Exklusivität der Zusammenarbeit. Langfristige Partnerschaften seien für beide Seiten von Vorteil. Eine Dauerhafte Kooperation signalisiere Erfolg, Vertrauen und Authentizität. Hinzu komme, dass ein Hauptziel von Sponsoringmaßnahmen – nämlich der Transfer des Images des Gesponserten auf die Marke des Sponsors - nur mittel- und langfristig erfolgen könne. „Ein Beispiel wäre hier das Sponsoring der deutschen Fußballnationalmannschaft durch Adidas. Beide Marken sind über Jahrzehnte eine sehr stimmige Allianz eingegangen. So ist es auch zu erklären, dass der Sponsorwechsel zu Nike nicht nur zu einem starken Medienecho geführt hat, sondern auch Meinungsäußerungen bis hin zu führenden Politikern zur Folge hatte.“

Ein Sponsoring zusammen mit anderen Wettbewerbern würde laut dem Experten grundsätzlich wenig Sinn ergeben.

Schunk: „Es kann sogar

sein, dass ein wesentlicher Grund für ein Sponsorship ist, dass man durch die Zusicherung von Exklusivität den Wettbewerber von kommunikativen Möglichkeiten ausschließt.“ Neben Matthäi investieren noch weitere Unternehmen sichtbar in den Bremer Bundesligisten – beispielsweise Coca Cola, Wiesenhof, Hummel. Damit die eigene Werbebotschaft dennoch wahrgenommen wird und nicht im sogenannten „Logo-Friedhof“ untergeht, müsse laut Schunk der Sponsor seine Werbebotschaft „aktivieren“ und über geeignete Medien an die Zielgruppe senden. „Dazu gehören zusätzliche Investitionen und Aktivitäten, die über den initialen Erwerb eines Sponsoring-Objekts hinausgehen.“ Diese Investitionen wären beispielsweise flankierende Werbemaßnahmen wie die Produktion eines TV-Spots oder anderer werbewirksamer Produkte.

Als Beispiel für eine wirksame Aktivierung der Werbebotschaft sei der bekannte Werder-Sneaker genannt. In Zusammenarbeit des Ausstatters und Sponsors Hummel mit dem Bremer Schuhfachgeschäft Glückstreter wurde anlässlich des 125-jährigen Jubiläums des Bundesligaverbands ein Schuh in grün-weißem Retrolook entworfen und vermarktet, der die Verbundenheit zwischen der Stadt Bremen, den Fans und dem Verein ebenso repräsentiert wie die Werbebotschaft des dänischen Herstellers von Sportbekleidung und Schuhen Hummel. Auf der Homepage von Werder Bremen, auf der dieser Schuh beworben wird, ist zu lesen: „Von den goldenen Schriftzügen mit Vereinsbezug über das historische Gründungswappen und das Gründungsjahr bis zur Innensohle



**Bosch-  
& Shimano  
Service-  
point**

**„ES KANN SOGAR SEIN,  
DASS EIN WESENTLICHER  
GRUND FÜR EIN SPONSOR-  
SHIP IST, DASS MAN DURCH  
DIE ZUSICHERUNG VON  
EXKLUSIVITÄT DEN  
WETTBEWERBER VON  
KOMMUNIKATIVEN  
MÖGLICHKEITEN  
AUSSCHLIESST.“**

Prof. Dr. Holger Schunk

mit legendären Momenten der grün-weißen Vereinsgeschichte – passend zum Werder-Jubiläum ist dieser Sneaker eine Hommage an 125 Jahre Leidenschaft für den Verein, die die gesamte Stadt vereint. Sichere dir ein Stück Werder-Geschichte für deine Füße!“

Bedingt durch Aktivierungskosten, die durch solche Investitionen – bei denen die Kreativität keine Grenzen kennt – sei das Sportsponsoring tatsächlich relativ teuer, erklärt der Medienwirtschaftler Schunk. „Auf der anderen Seite steht diesen hohen Ausgaben auch ein besonderer Nutzen entgegen wie beispielsweise die Platzierung des Unternehmens oder der Marke in einem emotional sehr positiven Umfeld.“

Diese Auffassung teilt das Unternehmen Matthäi. Denn erste Erfolge der Partnerschaft mit Werder Bremen seien bereits wenige Wochen nach der Verkündung des Sponsoring-Deals sichtbar geworden. Und zwar so deutlich, dass man sich nach nur einem Jahr vorzeitig auf eine weitere Zusammenarbeit für mindestens noch fünf Spielzeiten einigte. So sind nach Aussage der Geschäftsführung die Bewerberzahlen von Azubis und Fachkräften bei dem Bauunternehmen in die Höhe geschneilt. Breves berichtet: „Die Steigerung der Bekanntheit der Marke Matthäi zum Zweck der Personalgewinnung ist eines der wesentlichen Ziele des Sponsorings. Nach Bekanntwerden unseres Werder-Engagements stieg die Zahl der Initiativ-Bewerbungen um 50 Prozent. Hier zeigt sich, dass die Zusammenarbeit bereits Früchte trägt.“



**RÄDERWERK**  
INH. CHRISTIAN LANGE

**IHR RADPROFI  
IN VERDEN**



**Reparatur & Wartung**

Jobrad / Fahrräder aller Art & Pedelecs



**Kundenspezifischer  
An- & Umbau**



**Beratung & Service**



**Umfangreicher  
Inspektionservice**

+49 15227488637  
christian@raederwerk-lange.de  
Windmühlenstraße 16, 27283 Verden  
www.raederwerk-lange.de



Foto: Jana Carspecken

# Mit dem richtigen Mix zum Marktführer

Deutschlands führender Hundefutterhersteller bespielt  
erfolgreich die gesamte Klaviatur des Marketings

von Christina Hartmann







*Marketingleiter Antonio Krahl und Geschäftsführer Dirk Leesmann*

**R**„Rinti“ (Kennerfleisch), das Katzenfutter Mia-mor, Schmusy Leckerlis oder die Spezialdiät Kost Kattovit sind Hunde- bzw. Katzenbesitzern in ganz Deutschland ein Begriff. Dahinter steht das 1983 gegründete Unternehmen „Finnern“ des Vertriebs- und Marketingprofis Joachim Finnern und seiner Frau Roswitha. Seine jahrelange Erfahrung bei einem Hersteller für Heimtierfutter bildete das Fundament, auf dem das Paar seine Selbständigkeit aufsetzen konnte. Die Produktion bei ausgewählten Lieferanten rund um den Globus nach eigens entwickelten Rezepturen und die Konzentration auf den Fachhandel als Vertriebsweg hat sich für das Unternehmerpaar ausgezahlt. Heute ist man Marktführer für Hundefutter, nicht nur auf den Fachhandelsumsatz bezogen, sondern in der Gesamtkategorie Hundefutter in Deutschland. Mit einem Team von nur rund vierzig Mitarbeitern am Firmensitz in der Verdener Bahnhofstraße wuppt man nicht nur die Produktentwicklung und den Einkauf, sondern widmet sich intensiv dem Marketing und Vertrieb von Nass- und Trockenfutter für Deutschlands liebsten Heimtiere.

Marketingleiter Antonio Krahl und Geschäftsführer Dirk Leesmann geben einen Einblick, wie man mit effizientem Marketing Marken zum Erfolg führt. Selbstverständlich ist ein gelungenes Marketing nicht alles, zuerst muss natürlich die Produktqualität stimmen. Sie ist die Basis für einen dauerhaften Erfolg.



## „ALS TIERFREUNDE LIEFERN WIR PREMIUM-QUALITÄT AUS FRISCHEM FLEISCH (...) ZU EINEM FAIREN PREIS.“

Dirk Leesmann

„Als Tierfreunde liefern wir Premium-Qualität, d.h. erstklassiges Hunde- und Katzenfutter aus frischem Fleisch, Innereien und ausgewählten, gesunden Beigaben zu einem fairen Preis, damit möglichst viele Hunde- und Katzenbesitzer Zugang zu artgerechtem Tierfutter haben“, sagt Geschäftsführer Dirk Leesmann. Im Marketing setzt Finnern nicht auf den Preis als Verkaufsargument, sondern stellt die optimale Versorgung der tierischen Familienmitglieder in den Vordergrund.

Eine erfolgreiche Marktbearbeitung bedarf einer guten Organisationsstruktur und diese hat Joachim Finnern bedingt durch den Start als kleines Familienunternehmen mit wenigen Mitarbeitern konsequent aufgebaut. Umfangreiches internes Know-How bildet dabei die Grundlage und sichert zugleich die Fokussierung auf das Wesentliche: Umsatz und Kosten. „Beim Auftritt, dem Erscheinungsbild und der Kommunikation der Marken“, so Marketingleiter Antonio Krahl, „wird das Marketingteam von namhaften Agenturen unterstützt.“ Weitere externe Dienstleister in den Bereichen Produktion, Distribution und Logistik aber auch im kaufmännischen Bereich entlasten die Kernmannschaft bei der routinemäßigen Abwicklung.

Die Zusammenarbeit mit den Dienstleistern erfolgt eng und auf Augenhöhe. Dirk Leesmann: „So sind über die Jahre langfristige, vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen entstanden, welche die Finnern Unternehmensstrategie und -philosophie teilen.“ So werden Reibungsverluste vermieden, die eigenen Strukturen bleiben schlank, man erspart sich die Einarbeitung neuer Dienstleister und kann sich gemeinsam weiterentwickeln.



*Bürohunde sind bei Finnern gern gesehene Gäste.*

## Wissenswertes

» *Wie der Zentralverband Zoologischer Fachbetriebe Deutschlands e.V. berichtet, wurden 2023 fast 4,5 Milliarden Euro für Heimtier-Fertignahrung im Fach- und Lebensmitteleinzelhandel ausgegeben.*

*Davon entfallen 2,3 Milliarden Euro auf Katzen- und 2 Milliarden Euro auf Hundefutter. Feuchtfutter, das für beide Tierarten jeweils stärkste Sortiment konnte mit 15,3% bei Katzenfutter und 13,7% bei Hundefutter besonders zulegen. Bereiche, die die Stärke der Qualitätsprodukte von Finnern sind.*



## Futter nur im Fachhandel

Finnern ist Pionier auf dem Absatzmarkt des Fachhandels. Dabei stellte sich der Zoo-Fachhandel in den 1980er Jahren noch ganz anders dar als heute. Kleine, inhabergeführte individuelle Geschäfte, dominierten den Markt. Die Zeit der Bau- und Gartenfachmärkte war noch nicht gekommen und die großen Fachhandelsketten für Tierbedarf wie Fressnapf und Zoo & Co. wurden erst 1990 bzw. 2001 gegründet.

Dirk Leesmann: „Die ersten Dosen wurden Anfang der 80er Jahre noch vom Chef und Inhaber persönlich im eigenem PKW an den Hamburger Zoofachhandel ausgeliefert.“ Auch hier setzte Unternehmensgründer Joachim Finnern bedingt durch die limitierten personellen Kapazitäten geschickt auf schlanke Strukturen. Statt direkter Kundenkontakte zu vielen kleinen Fachhändlern, was einen hohen administrativen Aufwand mit sich gebracht hätte, liefert Finnern ausschließlich an Großhändler. Die Erfahrungen in diesem Geschäftsmodell kam dem Unternehmen mit dem Aufkommen der großen Fachhandelsketten zugute und so ist ein Teil der Erfolgsgeschichte auch, mit diesen Handelsketten gewachsen zu sein.

Auch heute sind die Finnern Sortimente ausschließlich im gut sortierten Fachhandel erhältlich. Dazu zählen die Zoofachhandelsgeschäfte inkl. der namhaften Fachhandelsketten, die Gartencenter, Bau und Heimwerkermärkte, der Landhandel sowie auf Fachhandelsartikel spezialisierte Online-Händler. Im Bereich der Nahversorgung/Innenstadtlagen gibt es zudem eine Kooperation mit einem kleineren Drogeriemarktbetreiber.

B2B Marketing, wenn man es so nennen will, basiert also auf einer persönlichen und langjährigen Zusammenarbeit, in der der Fachhandel darauf vertrauen kann, dass der Lieferant Finnern keinen Verdrängungswettbewerb durch die großen Einzelhandelsketten starten wird und Miamor, Rinti, Kattovit & Co. weiterhin ausschließlich nur über Fachhändler zu bekommen sind.

## Ganzheitlicher Mediamix

Finnern nutzt alle verfügbaren Medien. Dirk Leesmann: „Die Ausweitung der Marketinginstrumente bis hin zu TV-Kampagnen ging einher mit dem Erstarren des Tierbedarfshandels, insbeson-



*Finnern bietet eine große Palette an Tiernahrung an*



rinti.hundefutter Was Khaleesi wohl beim Warten auf unsere Käsewürfel so durch den Kopf geht? 🐾🐾  
 Die Käsewürfel auf dem Foto werden ausschließlich aus frischem Hühnerbrustfilet und herzhaften Käsestückchen zubereitet, ohne Fleischmehle und ohne Soja. Dazu wird das ganze schonend luftgetrocknet mit anschließender Sterilisation. 🍌👍  
 Mehr Infos dazu, sowie anderen unserer Produkte, klickt auf den Link in unserer Biografie. 🍌  
 Wenn ihr wollt, dass wir eure Vierbeiner hier posten, nutzt unser Hashtag #rinti oder schickt uns euren Content als Direktnachricht! 📩  
 Bild von @miniaussie.khaleesi  
 Werbung



Marketingmaßnahmen on- und offline

dere auch durch die Entstehung der organisierten Fachhandelsketten. Dabei haben wir aber auch immer den Facheinzelhändler, z.B. durch Großplakataktionen mit individuellem Standortabsender unterstützt, auch für die Präsenz im stärker werdenden Werbeumfeld des sogenannten organisierten Handels.“

„Bei der Ansprache der Endverbraucher werden die „älteren“ Zielgruppen noch sehr gut über die klassischen Medien wie TV mit einem entsprechenden Sendermix erreicht“, beschreibt Marketingleiter Antonio Krahl den zielgruppenspezifischen Ansatz. „Jüngere Zielgruppen werden zunehmend durch das digitale Medien-Spektrum angesprochen. Insbesondere natürlich auch in den sozialen Medien z. B. über Influencer.“

Heute wird die gesamte Bandbreite des Marketingmixes gespielt. Geschäftsführer Dirk Leesmann: „Auch hier haben wir das Glück, dass wir als unabhängiges Familienunternehmen nicht an ein zentralisiertes Marketing gebunden sind, sondern dorthin gehen können, wo unsere Zielgruppe ist, mit den Maßnahmen, die wir





Das Unternehmensgebäude in der Verdener Bahnhofstraße.



als am effektivsten beurteilen. Dabei bespielen wir die gesamte Marketing-Klaviatur von Bewegtbild (TV + Online), Print, Outdoor, PR & Events, Digital (Website, SEO, SEA, usw.) bis hin zu Bundesliga Werbung mit unserem laufenden Hund u.a. auf der LED Bande bei Werder Bremen.“ Es gibt also kein Medium, dass die Finnern-Familie auslässt.

## Nähe zum Markt

Rinti gibt es seit der Unternehmensgründung 1983, die Marke Miamor kam Ende der 1980er Jahre dazu. Damit diese Markenartikel auch für die nachwachsende Käuferschicht attraktiv bleiben, werden das Erscheinungsbild und die Zielgruppenansprache/Kommunikation regelmäßig überprüft und hinterfragt. Antonio Krahl: „So entstand zuletzt der Relaunch des Rinti Logos hin zu einem zeitgemäßen, frischen und online-tauglichen Auftritt.“

Den Erfolg von Kampagnen lassen die Finnern Fachleute durch regelmäßiges Tracken der wichtigen Marketing KPIs wie Käuferreichweite, Loyalität, Markenbekanntheit, Werbeerinnerung, Imagewerte, und weiterer Werte messen. „Natürlich ist im Endeffekt Umsatzsteigerung und Marktanteils-gewinne das Ziel jeder Unternehmung. Unser Glück ist, dass wir als inhabergeführtes Unternehmen langfristigen Markenaufbau betreiben können und nicht auf kurzfristige Profitmaximierung achten müssen“, fasst Geschäftsführer Dirk Leesmann den großen Vorteil des kleinen Familienunternehmens zusammen.



**„WIR BESPIELEN DIE GESAMTE  
MARKETING-KLAVIATUR VON BEWEGTBILD  
(TV + ONLINE), PRINT, OUTDOOR, PR & EVENTS,  
DIGITAL (WEBSITE, SEO, SEA, USW.)  
BIS HIN ZU BUNDESLIGA WERBUNG  
MIT UNSEREM LAUFENDEN HUND U.A.  
AUF DER LED BANDE  
BEI WERDER BREMEN.“**

Dirk Leesmann

Künftig setzen sie weiterhin auf die klassischen Medien wie TV und Print für die bestehenden Zielgruppen. Um mit neuen und jüngeren Kunden direkter zu kommunizieren werden sie verstärkt in die digitalen Medien investieren. Nach Einschätzung des Finnern Führungsduos werden auch die Instrumente des Handels, die sogenannten Retail Media weiter an Bedeutung gewinnen.





Finnern ist im Bereich Hundefutter Marktführer in Deutschland. Eine bewundernswerte Leistung sich in einem Markt auch gegen Weltkonzerne durchzusetzen. „Mit Innovationkraft und unserer Kreativität, Leidenschaft für unsere Produkte und mit Verständnis der Bedürfnisse unserer „Verbraucher“ und ihrer Besitzer“, sagt Marketingleiter Antonio Krahl. Der Geschäftsführer und langjährige Vertriebsleiter Dirk Leesmann sachlich: „Mit Kompromisslosigkeit bezüglich unseres Qualitätsanspruchs, mit Fokussierung auf den Fachhandel und einem fairen Preis-/Leistungsverhältnis und mit dem Glauben an uns und unsere Partner.“

Viele Aktivitäten auf allen Kanälen. Trotz schlanker Strukturen in der Planung und Umsetzung, das Mediabudget – um für die nötige Reichweite zu sorgen – ist im Marketing der größte Kostenfaktor. Doch hier, auf die Frage nach der Höhe des Marketingbudgets, hüllt man sich in Schweigen. „Genug“ ist die verschmutzte Antwort.

**„MIT INNOVATIONKRAFT UND  
UNSERER KREATIVITÄT, LEIDENSCHAFT  
FÜR UNSERE PRODUKTE UND MIT  
VERSTÄNDNIS DER BEDÜRFNISSE  
UNSERER „VERBRAUCHER“  
UND IHRER BESITZER.“**

Antonio Krahl



**Effiziente  
Heiztechnik**

**Moderne  
Bäder**

**Sauna und  
Wellness**

**Klima und  
Lüftung**

**Solar**

**Heizung und Sanitär**



**H. Ringel**

Meisterhaft seit 1967

Carl-Hesse-Straße 35  
27283 Verden (Aller)  
Telefon: (0 42 31) 6 10 19

[www.h-ringel.de](http://www.h-ringel.de)

Ausbildungsberufe in Verden von A–Z

# Freie Auswahl für Talente

(Die aufgeführten Stellen sind ein Querschnitt mehrerer Jahre)

- A**  
Anlagemechaniker/in für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik  
Augenoptiker/in  
Automobilkaufmann/-frau
- B**  
Bäcker/in  
Beamt(er/in) – Kommunalverwaltung (mittl. Dienst)  
Beamt(er/in) – Steuerverwaltung (mittl. Dienst)  
Berufskraftfahrer/in
- D**  
Dachdecker  
Drogist/in
- E**  
Elektroniker/in – Energie- und Gebäudetechnik  
Elektroniker/in – Betriebstechnik  
Elektroniker/in – Automatisierungs- und Systemtechnik
- F**  
Fachangestellte/r für Bäderbetriebe  
Fachangestellte/r für Medien- u. Info. Dienste – Bibliothek  
Fachinformatiker/in – Anwendungsentwicklung  
Fachinformatiker/in – Systemintegration  
Fachkraft – Lebensmitteltechnik  
Fachkraft für Lagerlogistik  
Fachkraft für Metalltechnik – Konstruktionstechnik  
Fachlagerist/in  
Fachverkäufer/in im Lebensmittelhandwerk – Bäckerei  
Fachwirt/in – Vertrieb im Einzelhandel  
Feinwerkmechaniker/in – Maschinenbau  
Feinwerkmechaniker/in  
Flachglastechnologe/-technologin  
Friseur/in  
Fliesen-, Platten- und Mosaikleger/in  
Florist/in  
Frischespezialist/in
- G**  
Gärtner/in – Garten- und Landschaftsbau  
Gebäudereiniger/in  
Gerüstbauer/in  
Gestalter/in für visuelles Marketing
- H**  
Handelsfachwirt/in  
Holzmechaniker/in – Herst. v. Bauelement., Holzpackm. & Rahmen  
Hotelfachmann/-frau  
Hörakustiker/in
- I**  
Industriekaufmann/-frau  
Industriemechaniker/in  
Informationselektroniker/in
- K**  
Kaufmann/-frau – E-Commerce  
Kaufmann/-frau – Einzelhandel  
Kaufmann/-frau – Groß- und Außenhandelsmanagement  
Kaufmann/-frau – Büromanagement  
Konstruktionsmechaniker/in  
Kraftfahrzeugmechatroniker/in  
Kraftfahrzeugmechatroniker/in – Nutzfahrzeugtechnik  
Kraftfahrzeugmechatroniker/in – Personenkraftwagentchnik
- L**  
Land- und Baumaschinenmechatroniker/in
- M**  
Maler und Lackierer/in – Gestaltung und Instandhaltung  
Maschinen- und Anlagenführer/in – Metall-, Kunststofftechnik  
Maurer/in  
Mechatroniker/in  
Metallbauer/in  
Metallbauer/in – Konstruktionstechnik  
Milchwirtschaftliche/r Laborant/in





## R

Rechtsanwalts- und Notarfachangestellte/r  
Rechtsanwaltsfachangestellte/r  
Rohrleitungsbauer/in

## S

Sozialversicherungsfachangestellte/r  
Steuerfachangestellte/r  
Straßenbauer/in

## T

Technischer Produktdesigner/in – Produktgestaltung und Konstruktion  
Technischer Produktdesigner/in – Maschinen- u. Anlagenkonstrukt.  
Technischer Systemplaner  
Tiefbaufacharbeiter/in  
Tierpfleger/in – Tierheim und Tierpension  
Tischler/in  
Tourismuskaufmann/-frau

## U

Umwelttechnologe/-technologin – Wasserversorgung

## V

Verkäufer/in  
Verwaltungsfachangestellte/r – Kommunalverwaltung  
Verwaltungsfachangestellte/r – Kommunalverwaltung Landesverwaltung  
Verwaltungswirtin/Verwaltungswirt – Geräte-, Informations- und Bürosystemtechnik

## W

Wirtschaftsingenieur/in (BA)

## Z

Zahnmedizinische/r Fachangestellte/r  
Zahntechniker  
Zerspanungsmechaniker  
Zimmerer/Zimmerin



### Weiterführende Informationen:

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





# Anzeigenregister

AfA, Agentur für Arbeitsvermittlung	55	LBS	76
Allianz, Ralf Böse	55	LDS	70
ASSET Verden Grundbesitz GmbH	21	Masterrind	77
Austen, Klima, Kälte	56	Matthäi	78
Auto Boyer	56	Kalender Manufaktur	81
Autolackierbetrieb Müller	60	Körner Electronic	71
AWT	58-59	J&J Steuer Beratung	72-73
Baalk Backbord	97	junited Autoglas	74-75
BHT Steuerberatung	U2	Püllmann Dachbau	79
Block	45	Räderwerk	109
Bosch Servcie	57	Reipert Automation	80
Brecker	60	REWE Marco Marach	81
Cordes & Bruns	61	Ringel	117
Druckpartner Gräber	62	RINTI	103
Eggers Gruppe	63	Schafsteller	82
Engel & Völkers	31	Stadtwerke Verden	83
Fenster 24	64	startklar Unternehmensentwicklung	53
Fiedler Maler	65	Tollé	84
Frerichs Glas	66	Unternehmerverband Rotenburg-Verden e.V.	U3
G&O Automatisierung	67	Verdener Kunststofflager	85
GOB Steuerberatung	62	Voige & Partner Steuerberatung	86, U4
Hakelberg	17	VOLPRO	85
HDW.Verden	68, 95	Volksbank Verden	37
hls-planung	69	Wolters	87
Holz-kamm	70		

## Impressum

### Verlagsanschrift:

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

**HDW.VERDEN**  
AGENTUR · DRUCK · VERLAG

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

**Projektleitung:** Christina Hartmann

**Autoren:** Christina Hartmann,  
Janin Nienaber, Janina Neuhaus, Maren Hustedt,  
Janika Rehak

**Auflage:** 5.000 Exemplare

**Fotos:** Jana Carspecken (HDW), Björn Hake, Torsten Krüger, Adobe Stock

**Titelfoto:** Björn Hake; sonstige Bildquellen sind bei den Aufnahmen angegeben.

**Preise:** Es gilt die Anzeigenpreisliste 2024.

**Stand:** August 2024

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.

# Der URV



## Eine starke Gemeinschaft mit vielen Vorteilen

- ✓ **WIR** vertreten Firmen aus den Bereichen Industrie, Handwerk, Handel, Banken, Hotel und Gastronomie genauso wie Angehörige aller freien Berufe.
- ✓ **WIR** bieten ein starkes Netzwerk der regionalen Wirtschaft in den Landkreisen Rotenburg und Verden.
- ✓ **WIR** sind das Sprachrohr für die Interessen der mittelständischen Wirtschaft.
- ✓ **WIR** sind die ideale Plattform für aktives und nachhaltiges Vernetzen.
- ✓ **WIR** bieten umfassende Service- und Beratungsleistungen an.
- ✓ **WIR** übernehmen die Prozessvertretung vor Arbeitsgerichten.

---

Mehr Informationen erhalten Sie über unsere Geschäftsstelle:

Unternehmensverband Rotenburg-Verden e.V.

Geschäftsführer: Jürgen Esselmann | Max-Planck-Straße 36-46 | 27383 Verden

Tel. 04231/678132 | Mail: [info@urv-online.de](mailto:info@urv-online.de) | [www.urv-online.de](http://www.urv-online.de)

