Wir suchen Grundstücke.

UNSERE KOMPETENZ Vielschichtig. Preisgünstig. Nah.

UNSER ZIEL Wachstum. Neubau.



WREESMANN

„Hier findet man alles, was das Herz begehrt.“

Die Kommunen, die bereits einen Markt in ihrem Ort ansiedeln konnten, stehen allesamt hinter ihrer Entscheidung. Drei Bürgermeister haben sich dazu persönlich geäußert.



„Die Familie Wreesmann hat ihr Unternehmen 1967 hier bei uns im Ort gegründet. Angefangen haben die Unternehmer als kleines Bekleidungsgeschäft mit Selbstbedienung – das war damals Ende der Sechziger ein Novum. Heute, über 50 Jahre später, betreibt die Firma Wreesmann in Ostrhauderfehn den größten ihrer über 70 Märkte, der sich aufgrund seines breiten Sortiments und der Dauertiefpreise bei unserer Bevölkerung großer Beliebtheit erfreut. Hier findet man alles, was das Herz begehrt: Garten- und Baumarktartikel, Heimwerkerartikel, Spielzeug, Terrassen- und Gartenmöbel und noch vieles mehr. Noch dazu ist das Unternehmen einer der großen Arbeitgeber in der Umgebung – die hier ansässige Firmenzentrale sowie das dazugehörige Zentrallager beschäftigen neben den Verkaufsmitarbeitern über 80 weitere Mitarbeiter. Wir sind stolz, dass ein so erfolgreiches Unternehmen in unserem kleinen Ort seinen Ursprung hatte, und freuen uns auf die Zukunft mit Wreesmann hier in Ostrhauderfehn.“

Günter Harders
Bürgermeister Ostrhauderfehn (Niedersachsen)





„Wir sind froh, dass Wreesmann hier bei uns in Bernsdorf vor Ort ist! Das Angebot ist attraktiv und sehr vielfältig. Gerade im Frühjahr, wenn die Menschen ihre Gärten wieder auf Vordermann bringen, bietet Wreesmann tolle Schnäppchen für die Garten-, Camping- und Grillsaison an. Aber auch die übrige Zeit im Jahr ist der Markt mit seinem umfangreichen und günstigen Sortiment ein echter Kundenmagnet. Häufig ist das nächste Fachgeschäft eine längere Autostrecke entfernt. Das ist für unsere überwiegend ältere Bevölkerung hier im ländlichen Raum schwer zu bewältigen. Der Wreesmann-Markt bietet mit seinem umfangreichen Angebot viele Waren des täglichen Bedarfs quasi direkt vor der Haustür an.“

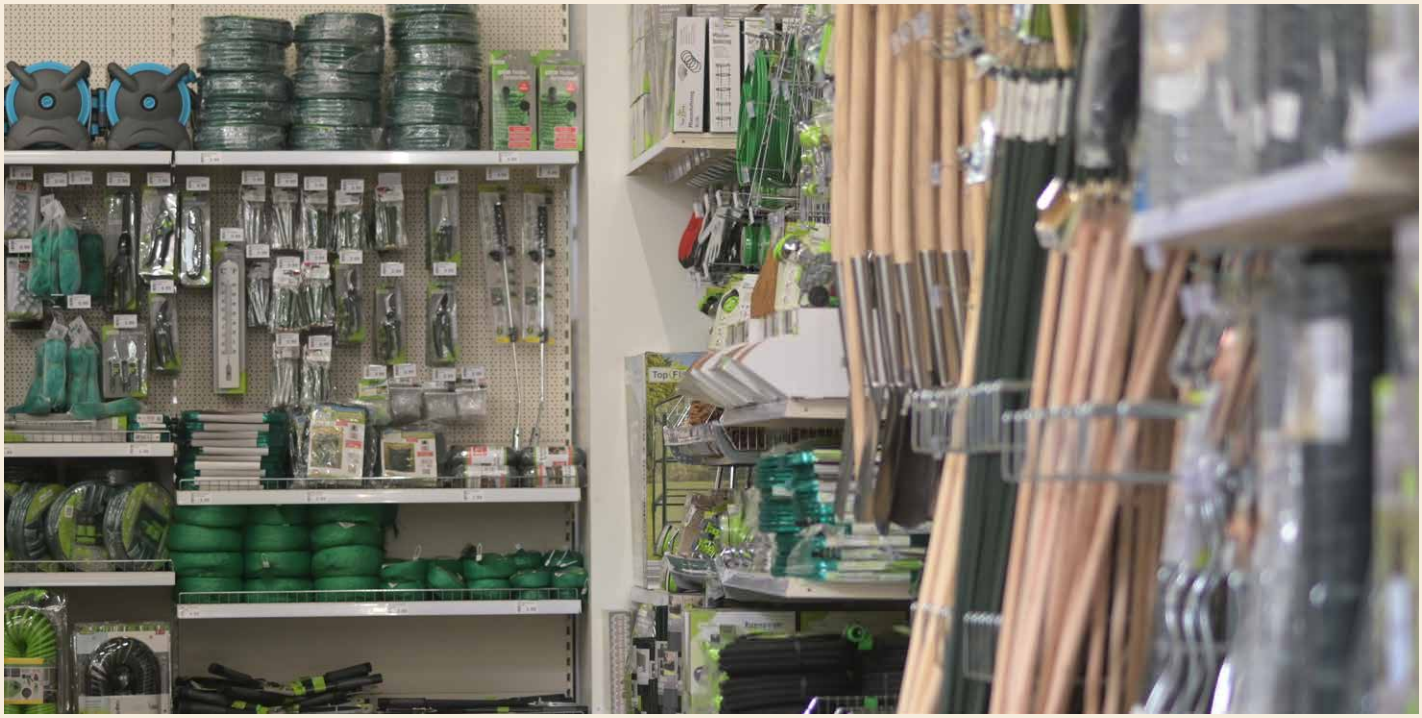
Harry Habel
Bürgermeister Bernsdorf (Oberlausitz)



„Seit 2020 hat die Firma Wreesmann eine Filiale in Beilrode. Auf ‚kurzem Dienstweg‘ zwischen Filialleitung, Regionalleiter und Gemeindeverwaltung gibt es wirklich eine sehr gute Zusammenarbeit. Die Filiale hat eine breite Produktpalette, was sehr gut bei den Einwohnern und Kunden ankommt. Ich selbst gehe auch immer in der Beilroder Wreesmann-Filiale einkaufen.“

René Vetter
Bürgermeister Beilrode (Nordsachsen)





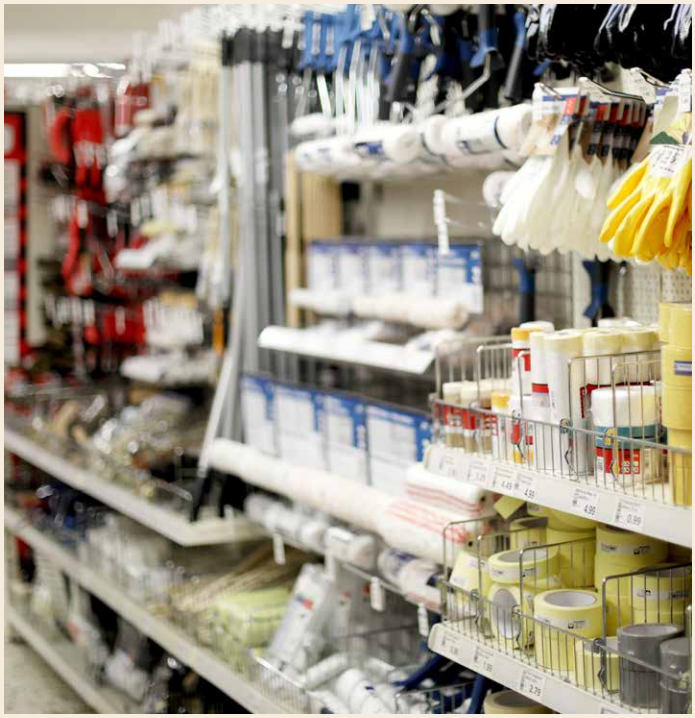
DAS SIND WIR

Die Firma Wreesmann wurde 1967 im ostfriesischen Ostrhauderfehn gegründet und ist bis heute ein familiengeführtes Unternehmen. Mittlerweile betreiben wir über 70 Märkte in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Brandenburg, Thüringen und Niedersachsen – und sind Arbeitgeber für mehr als 700 Mitarbeiter.

DAS KÖNNEN WIR

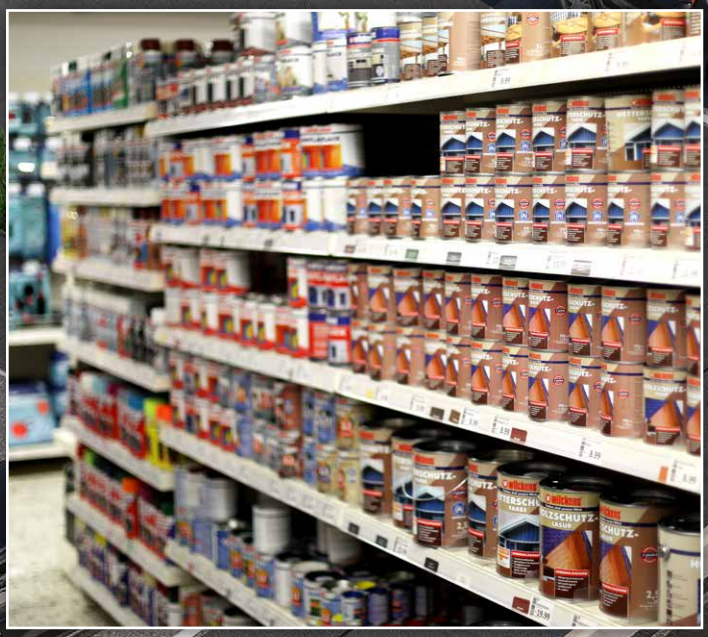
Ein breites und gut präsentiertes Sortiment zu unschlagbaren Preisen – das ist unser Erfolgsgeheimnis. Als Nahversorger bieten wir über 30.000 Artikel erfolgreich an. Unser Sortiment umfasst überwiegend Non-Food-Artikel des täglichen Bedarfs; die Schwerpunkte liegen dabei auf Garten- und Heimwerkerartikeln sowie einer immensen Bandbreite an Saisonwaren. Derzeit befinden wir uns in einer dynamischen Wachstumsphase mit einer weiteren Vergrößerung unseres Filialnetzes.





DAS IST UNSER SORTIMENT

- **Gartenartikel:** Pflanzen und Erden, Sämereien, Gartenwerkzeuge, Garten- und Terrassenmöbel, Grillausstattung, Pools und Poolzubehör usw.
- **Heimwerkerartikel:** Werkzeuge, Lacke, Farben, Befestigungsmaterialien usw.
- **Saisonware:** jahreszeit- und anlassbezogene Dekorationsartikel, von Fasching und Ostern über Fußballmeisterschaft und Schulanfang bis Weihnachten und Jahreswechsel
- **Campingbedarf**
- **Spielwaren**
- **Heimtextilien**
- **Schreibwaren**
- **Haushaltswaren**
- **Drogerieartikel**
- **Tiernahrung**



DAS SUCHEN WIR

Grundstücke

- in Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen, Brandenburg und Niedersachsen
- in Städten und Gemeinden ab 2.000 Einwohnern
- in direkter Lage an einer Bundes- oder gut befahrenen Landes- bzw. Staatsstraße
- ab 3.000 bis max. 5.000 m² Größe
- gern als Nachbar von bestehendem Einzelhandel, aber auch solitär



„Hier begegnen sich die Menschen noch beim Einkaufen.“

Wreesmann ist viel mehr als ein Markt mit über 50-jähriger Erfolgsgeschichte, großem Sortiment und günstigen Preisen. Das Unternehmen setzt bewusst auf die Ansiedlung seiner Märkte in den ländlichen Regionen, punktet mit Waren zum Anfassen und ist auch ein Ort für persönliche Begegnungen. Die beiden Geschäftsführer Ralf Wreesmann und Hans-Jürgen Meyer (Foto v.l.n.r.) geben hier einen Einblick in die Philosophie des Unternehmens und berichten von ihren bisherigen Erfahrungen.

Herr Wreesmann, viele Einzelhändler und Handelsketten zieht es verstärkt in die Zentren der großen Städte. Warum setzt Wreesmann stattdessen schon länger eher auf die ländliche Region?
Ralf Wreesmann: Im ländlichen Raum und fernab der großen Ballungszentren vollzieht sich seit Jahren eine erhebliche Veränderung in der Struktur des Einzelhandels. Dort schließen viele Fachgeschäfte, beispielsweise für Schreib- und Spielwaren, aber auch für Drogeriewaren, Werkzeug und Baumarktartikel. Oftmals verbleiben auf dem Land überwiegend nur Lebensmittelhändler für die Versorgung der Bevölkerung mit Waren des täglichen Bedarfs. Diese bieten seit einigen Jahren zwar auch sogenannte Non-Food-Artikel an, aber in einem recht überschaubaren Umfang. Infolgedessen ist für die Menschen vor Ort eine Versorgungslücke entstanden, die wir als Nahversorger mit unserem Angebot schließen.

Welches Sortiment bieten Sie als Nahversorger vor Ort an?
Hans-Jürgen Meyer: Unser Sortiment umfasst – bis auf einige Ausnahmen – keine Lebensmittel, sondern Non-Food-Artikel. Dazu gehören Baumarktartikel für die Garten-, Camping- und Grillsaison, Werkzeuge, Lacke und Farben, aber auch Schreib-, Spiel- und Haushaltswaren sowie Drogerie- und Tierbedarfsartikel. Sie können sich unsere Wreesmann-Filialen wie ein Kaufhaus vorstellen, das mit seinem breiten Sortiment nahezu alle Waren des täglichen Bedarfs anbietet.

Wreesmann ist ja aber auch bekannt für seine saisonalen Angebote …
Hans-Jürgen Meyer: Richtig, wir sind insbesondere bei Saisonartikeln stark aufgestellt: So finden beispielsweise im Frühjahr Hobbygärtner bei uns alles, was sie für eine gelungene Gartensaison brauchen, in der Weihnachtssaison freuen sich die Kunden über unser großes Deko-Angebot. Aber auch zum Schulanfang, zum Fasching, während der Fußballmeisterschaften oder in der Wintersaison bieten wir unseren Kunden ein sehr umfangreiches Angebot. In unseren Regalen befinden sich ca. 30.000 Artikel mit Saisonware und Dauersortiment.



Nicht erst pandemiebedingt ist der Internethandel eine noch größere Konkurrenz für ortsansässige Händler geworden. Wie punkten Sie mit Ihren Wreesmann-Filialen bei den Kundinnen und Kunden vor Ort?
Ralf Wreesmann: Zunächst sind wir der Überzeugung, dass Menschen ihre Einkäufe nicht komplett online erledigen wollen und werden. Viele Kunden wollen die Waren sehen und anfassen können, bevor sie sie kaufen. Ein großer Teil unseres Sortiments ist auch eher nicht tauglich für den Online-Kauf. Pflanzen und Erden zum Beispiel – diese Produkte werden häufig freitags oder samstags für die Gartenarbeit am Wochenende gekauft. Über andere Artikel des täglichen Bedarfs wie Schreib- oder Haushaltswaren möchte der Kunde sofort verfügen – also ohne Lieferzeiten abzuwarten – und kauft sie lieber beim stationären Handel. Unsere Filialen eignen sich zudem wunderbar zum Stöbern. Die Kunden lassen sich beim Bummel durch den Markt inspirieren und entdecken häufig gute Angebote, die sie beim reinen Online-Kauf nicht wahrgenommen hätten.

Auch die soziale Komponente ist ja beim Einkaufen nicht zu verachten …
Ralf Wreesmann: Auch dafür sorgen unsere Märkte: Hier begegnen sich die Menschen beim Einkaufen, unsere Märkte sind somit auch Orte sozialer Kontakte. Zwei weitere Argumente sprechen für uns: Mit unseren niedrigen Preisen stehen wir den Angeboten des Online-Handels in nichts nach und sind häufig noch günstiger. Und nicht zuletzt kommen die Kunden gern zu uns, weil sie bei uns gebührenfrei parken können und so keine Zusatzkosten für den Einkauf beim stationären Handel entstehen.

Was haben die Städte und Gemeinden davon, wenn sich Wreesmann bei ihnen ansiedelt?
Hans-Jürgen Meyer: Bürgermeister und Entscheider in Kommunen sind zuerst einmal bestrebt, ihren Bürgerinnen und Bürgern gute Versorgungsangebote zu machen. In dieser Hinsicht sind wir ein wichtiger Partner, weil wir die eingangs bereits beschriebene Versorgungslücke im ländlichen Raum schließen können. Häufig ist das Durchschnittsalter der Bevölkerung auf dem Land höher als in der Stadt. Gerade älteren Menschen das Einkaufen vor der Tür zu ermöglichen, ist ein wichtiges Argument für die Ansiedlung eines Wreesmann-Marktes in der ländlichen Region.

Auch das Thema Arbeitsplätze ist ja bei Neuansiedlungen stets ein wichtiges!
Hans-Jürgen Meyer: Durch die Eröffnung eines neuen Einkaufmarktes entstehen bis zu zehn Arbeitsplätze in der Region und es fließen Steuereinnahmen in die kommunale Kasse. Unsere Märkte ziehen natürlich auch viele Menschen aus dem Umland an, wovon wiederum auch andere Händler, Gastronomen und weitere Gewerbetreibende vor Ort profitieren. Das sichert weitere Arbeitsplätze.

Welche Erfahrungen haben Sie bislang durch Ihre Ansiedlungen in den Regionen machen können?
Ralf Wreesmann: Unsere Erfahrungen sind durchweg positiv. Die Menschen vor Ort freuen sich über die neuen Einkaufsmöglichkeiten und unser umfangreiches Sortiment. Mittlerweile kennt man uns in den Regionen gut und die Neueröffnungen weiterer Märkte werden von unseren Kunden freudig erwartet.

Bislang über 70 Märkte in fünf Bundesländern…



...und vielleicht auch bald bei Ihnen vor Ort?

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Lassen Sie uns über Ihre Angebote sprechen, Ihre Fragen beantworten und gemeinsam Ideen entwickeln. Kommen Sie auf uns zu!

IHRE ANSPRECHPARTNER



Thomas Fink
Leiter Expansion
Tel. 0151 10857047
fink@cs-rw-immo.de



Gunter Fritzsche
Mitarbeiter Expansion
Tel. 0151 74429427
gunter.fritzsche@wreesmann.com

WREESMANN