



Die SchlüsselGruppe (von links): Carsten Evering (Geschäftsführer, Gründer und Leitung SchlüsselPunkt Oldenburg), Natalie Reimchen (Finanzierungsberaterin), Dorothee Wehry (Geschäftsführerin und Leitung SchlüsselPunkt Oldenburger Münsterland), Stefan Lübke (Geschäftsführer).

MEL SCHEER, DOROTHEE WEHRY

JUNG IM KOPF, REICH AN **ERFAHRUNG**

Knalljung im Kopf und steinreich an Lebenserfahrung – diese Präzisierung der Überschrift trifft den Nagel auf den Kopf, bringt sie doch den Charakter der Schlüssel Gruppe GmbH auf den Punkt: Hier sind Immobilien nicht einfach Objekte. Sie sind Lebensraum, ein Zuhause für die Menschen, die darin leben. Und Finanzierungen sind nicht einfach nur Berechnungen, sondern individuelle Wunschverwirklicher oder Traumerfüller für den, den sie begleiten.

Aber beginnen wir doch am Anfang: irgendwann war sie da, die Idee, Erfahrungen aus über 20 Jahren Bankgeschäft zu nutzen, ein Unternehmen zu gründen und die Dinge anders zu machen. Als die Zeit reif war, gründete Carsten Evering die Schlüssel Gruppe GmbH, im Internet auch bekannt unter wirhaben-den-schlüssel.de. Im Kern erhalten dabei die Kunden den Schlüssel zur Traumimmobilie – und auf Wunsch auch gern einen Vorschlag zur individuellen Finanzie-

rung. Carsten Evering ist wichtig: „Die SchlüsselGruppe ist ein junger Dienstleister mit der Kompetenz für Wohn- und Lebensräume, für Finanzierungen und Beratungsleistungen, und zwar mit dem Ziel, nicht einfach nur Objekte zu vermitteln, sondern Lebensraum für Menschen zu schaffen – Finanzierungen nicht einfach abzuarbeiten, sondern Pläne für die individuellen Lebenswege zu entwickeln und Menschen durch die Kurven des Alltags zu begleiten.“

Aus dem in 2017 gegründeten Stammsitz in Oldenburg heraus arbeitet Evering heute mit einem Team, das langjährige praktische Erfahrung mitbringt. Und alle im Team sind sich einig: Wir machen das anders!

Die Ansprechpartner für Immobilien- und Finanzdienstleistungen sind erfahrene Bankkaufleute, die in verschiedenen und verantwortungsvollen Positionen bei einer großen Regionalbank in Norddeutschland



Mit Spaß an der Arbeit: das Team für alle Fälle.

tätig waren. Im Rahmen der Expansionsstrategie erfolgte 2019 auch die Eröffnung eines weiteren Standortes, des so genannten Schlüsselpunkts in Emstek-Höltinghausen. Damit gibt es nun auch einen zentralen Anlaufpunkt im Herzen des Oldenburger Münsterlandes. Die Leitung dieses Schlüsselpunktes liegt bei Dorothee Wehry, die mit ihrer jahrelangen und fundierten Berufserfahrung im Banken- und Immobiliensektor diese Aufgabe perfekt besetzt.

Das Team für alle Fälle

Als gebürtige Süddoldenburgerin ist Dorothee Wehry mit dem Oldenburger Münsterland seit Jahrzehnten eng verbunden und bestens vertraut – auch und vor allem mit den Menschen, die hier ihre Wurzeln haben. Zeitgleich konnte Stefan Lübbecke für die SchlüsselGruppe gewonnen werden, der neben Dorothee Wehry als Geschäftsführer tätig ist. Auch er kommt aus dem Bankensektor und war dort in unterschiedlichen Leitungspositionen tätig. Lübbecke bringt insbesondere seine Expertise in den Bereichen

Finanzierung und Projektentwicklung von Immobilien ein.

Das jüngste Gesicht im SchlüsselTeam ist Natalie Reimchen, die das Vertriebsteam seit Herbst 2020 ergänzt. Reimchen ist eine weitere Vollblut-Bankerin, die zuvor in leitender Funktion bei einer Regionalbank im Oldenburger Münsterland tätig war. Sie bereichert das Unternehmen mit ihrem Erfahrungsschatz und übernimmt die Beratung der Kunden in Finanzierungsfragen umfassend und professionell.

Um am heiß umkämpften Immobilienmarkt im Weser-Ems-Gebiet immer am Ball zu bleiben, installierte Evinger bereits im Sommer 2019 eine eigene Marketingabteilung. Unter der Verantwortung von Mel Scheer werden sämtliche Marketingkonzepte aus der Mitte der SchlüsselGruppe heraus entwickelt. Hier steht, neben der strategischen Ausrichtung der SchlüsselGruppe und der Kreation von Gestaltungskonzepten und Kommunikationskampagnen, vor allem die Präsentation der einzelnen Immobilienangebote im Mit-

OM-PARTNERUNTERNEHMEN



KOWA Holzbearbeitung GmbH
Geschäftsführer: Florian Kowalski
Haselnussweg 1
49424 Goldenstedt
Tel. 04444/970-0
www.kowa.de



Krapp Eisen GmbH & Co. KG
Geschäftsführer: Roland Krapp,
Sascha Heil
Lindenstraße 105-106
49393 Lohne
Tel. 04442/940-0
www.krapp.de



Lamping Systemtechnik GmbH
Gesellschafter und Geschäftsführer:
Bernd Lamping
Bremer Str. 8-10
49377 Vechta
Tel. 04441/2262
www.lamping-systemtechnik.de



Laserscan OM GmbH & Co. KG
Geschäftsführer: Volker Platen
Am Südfeld 18
49377 Vechta
Tel. 04441/8899955
www.laserscan-om.de



LH Lübbecke Hallen-Systeme GmbH
Inhaber: Werner Lübbecke
Am Gastland 2
49377 Langförden
Tel. 04447/1588
www.hallendirekt.de



MB Holzdesign GmbH
Geschäftsführer: Marco Behrens
Dieselstraße 29
49681 Garrel
Tel. 04474/50510
www.mb-holzdesign.de

OM-PARTNERUNTERNEHMEN



Ochs Systembeschichtungen GmbH & Co. KG
 Geschäftsführer: Anatoli Gißel,
 Jürgen Ochs
 Fredholt 4
 49401 Damme
 Tel. 05491/9998640
 www.ochs-beschichtungen.de



OLFRY Ziegelwerke GmbH & Co. KG
 Geschäftsführer: Udo Freiherr v. Frydag
 Friesenstraße 9-11
 49377 Vechta
 Tel. 04441/959-0
 www.olfry.de



OM Hans GmbH
 Vertriebsleiter: Josef Kordes
 Fahrenfeld 5
 49429 Visbek
 Tel. 04445/9868885
 www.tc-om.de



Clemens Osterhus GmbH & Co. KG
 Geschäftsführer: Clemens Osterhus
 Industriestraße 15
 49696 Molbergen
 Tel. 04475/940-0
 www.osterhus.de



Otto Kuper Bau GmbH
 Geschäftsführer: Jörg Niehaus
 Wißmühlener Straße 9
 49692 Cappeln
 Tel. 04478/608160
 www.ottokuperbau.de



Remmers GmbH
 Geschäftsführer: Dirk Sieverding
 Bernhard-Remmers-Straße 13
 49624 Lönigen
 Tel. 05432/83-0
 www.remmers.com



Dorothee Wehry, Geschäftsführerin



Stefan Lübbecke, Geschäftsführer



Carsten Evering, Geschäftsführer



Natalie Reimchen, Finanzierungsberaterin



Mel Scheer, Marketing & Kommunikation

teltpunkt – und das sind perfekte Voraussetzungen für eine erfolgreiche Vermarktung, von denen in erster Linie natürlich die Eigentümer profitieren. Abgerundet wird dies durch das Angebot von virtuellen Besichtigungen, so genannten 360°-Rundgängen, einer Immobilie.

Neue Technik für neue Anforderungen

Vor allem mit Blick auf Corona sind neue Wege der Immobilienbesichtigungen erforderlich. Virtuelle Besichtigungen bieten eine perfekte Möglichkeit für Interessenten, sich bereits von zu Hause aus ein erstes Bild von der Immobilie zu machen.

Eine weitere Kernkompetenz ist die aufwändige 3D-Visualisierung von Neubauprojekten. Häufig ist die Vorstellungskraft über die Traumimmobilie eingeschränkt, wenn die Kaufinteressenten lediglich Grundrisse und Zeichnungen sehen. Mit neuester Technik werden diese Zeichnungen technisch so visualisiert, dass eine 3-D-Ansicht der Immobilie ein konkretes Bild der Außen- und Innenansichten vermittelt. So weiß der Betrachter viel genauer, wie die Immobilie aussieht – ein wesentlicher Baustein zur

Unterstützung der Entscheidungsfindung eines Interessenten. Abgerundet wird das Marketing durch die kontinuierliche Präsenz in den sozialen Netzwerken wie Facebook und Instagram.

Von Anfang an war und ist es stets wesentlicher Anspruch der SchlüsselGruppe, Spezialisten zusammenzubringen, die Talente jedes Einzelnen zu erkennen und zu fördern sowie jederzeit offen für Neues zu sein. Doch nicht nur das Team wird stetig erweitert, auch das Produktportfolio wächst.

Das Produktportfolio der SchlüsselGruppe umfasst die Immobilienvermarktung und Immobilienbewertung, die Hausverwaltung, die Finanzierungsberatung von Privatkunden, eine Unternehmerbetreuung in Baufragen, die Vermögensberatung über Kooperationspartner und schließlich eine Versicherungsberatung über Kooperationspartner.

Hausverkauf – soll ich oder soll ich nicht?

„Unsere Erfahrung zeigt, dass die Überlegung Hausverkauf fast immer mit besonderen Lebensereignissen zusammenhängt.“

sagt Dorothee Wehry. Und tatsächlich stehen oft Ereignisse wie Trennung, Krankheit, Tod oder auch einfach ein neuer Lebensabschnitt, vor allem im Alter, in Verbindung mit der Überlegung Hausverkauf. „Wir wissen, dass dies keine leichte Entscheidung ist und eine Frage, die sich auch nicht pauschal beantworten lässt. Aktuell kann ich jedoch sagen, dass viele Menschen selbst in diesen turbulenten Zeiten auf der Suche nach der geeigneten Immobilie sind“, sagt Dorothee Wehry.

Ob ein Verkauf der eigenen Immobilie sinnvoll ist, sollte immer ganz individuell entschieden werden. Unterstützend bietet die SchlüsselGruppe eine umfassende Immobilienbewertung an. Der Name ist Programm: #WERTVOLL

Immobilienbewertung #WERTVOLL

Die Immobilienbewertung #WERTVOLL ist eine beliebte Dienstleistung bei Eigentümern, die, im Gegensatz zu den aus den Medien bekannten kostenfreien Schnellbewertungen, einen echten Mehrwert für Eigentümer darstellt. Nach ausführlichen Gesprächen, einer umfassenden Besichtigung und der Auswertung der Immobilienunterlagen wird dabei eine professionelle Bewertung erstellt. Am Ende erhält der Eigentümer ein hochwertiges Dokument mit einer umfassenden Objektpräsentation, die eine wichtige Entscheidungsgrundlage bei der Frage des Verkaufs ist.

„Unsere und die Erfahrung unserer Kunden zeigen, dass das Ergebnis sowie auch der Prozess der Immobilienbewertung die Entscheidung wesentlich erleichtert“, stellt Dorothee Wehry fest. Wer also über einen Verkauf nachdenkt, sollte solch eine ausführliche Bewertung unbedingt in Betracht ziehen.

Finanzierungsberatung #KLARHEIT

Wer über den Erwerb einer Immobilie nachdenkt oder bauen möchte, stellt sich grundsätzlich immer die Frage: „Welche Möglichkeiten habe ich denn überhaupt finanziell?“ Fragt man Natalie Reimchen, gibt es eine eindeutige Antwort: „Ganz einfach: Sie brauchen erst einmal #KLARHEIT, um dann die richtigen Entscheidungen treffen zu können.“ Hier geht es konkret um den Budgetcheck. Dazu sieht das Angebotsmodul #KLARHEIT der SchlüsselGruppe im ersten

Schritt eine detaillierte Analyse der persönlichen Finanzsituation vor. Unter Berücksichtigung der individuellen Wünsche und Pläne erhält der Kunde abschließend einen fundierten und auf seine Bedürfnisse abgestimmten Finanzierungsplan. Dieser bietet dem Kunden #KLARHEIT über die finanziellen Möglichkeiten und Perspektiven. So kann die Suche nach der perfekten Immobilie sofort losgehen, und bei einem eventuellen Immobilienkauf ist der Kunde direkt handlungsfähig, weil die Finanzierungsbestätigung quasi schon in der Hand liegt. Das verkürzt die Reaktionszeit immens, wenn man sich für eine begehrte Immobilie entscheiden möchte.

„Bei uns läuft alles Hand in Hand“, sagt Natalie Reimchen. „Darum bieten wir unseren Kunden auch gerne an, das Bau- bzw. Kaufvorhaben mit einer Finanzierung über unsere Kooperationspartner zu begleiten“, so Reimchen: „Wir bieten den gesamten Service und richten uns dabei ganz nach den Kundenwünschen. Basierend auf unserer langjährigen Bank- und Finanzierungserfahrung können wir für jeden Kunden individuell rechnen. Wir sind aber eben nicht *be-rechnend*“, so die Ex-Bankerin.

Hausverwaltung in guten Händen

Auf vielfachen Wunsch ihrer Kunden, die im Anschluss an den Immobilienkauf über die SchlüsselGruppe eine ebenso zuverlässige und professionelle Hausverwaltung wünschen, ist diese ebenfalls in das Dienstleistungsangebot aufgenommen worden. Hier steht der langfristige Erhalt sowie die Wertentwicklung der jeweiligen Immobilie im Vordergrund. Entsprechend geht es auch den Menschen hinter den Fassaden gut – den Eigentümern wie den Mietern ... womit der Mensch wieder klar in den Mittelpunkt der SchlüsselAktivitäten gerückt wird.

Abrechnungen müssen transparent und nachvollziehbar sein, Ansprechpartner jederzeit gut erreichbar sein, Angelegenheiten zeitnah und gut gelöst werden – und alle Belange rund um eine Immobilie müssen so organisiert und verwaltet werden, als würde alles (fast) von allein passieren. Getreu diesem Anforderungsprofil garantiert die SchlüsselGruppe ihren Kunden eine zuverlässige und umfassende Hausverwaltung - ganz nach dem Grundsatz „Klasse statt Masse“.

OM-PARTNERUNTERNEHMEN



Schlüssel Gruppe GmbH
Geschäftsführerin: Dorothee Wehry
Brinkmannstraße 3a
49685 Emstek-Höltinghausen
Tel. 04473/9322244
www.wir-haben-den-schluessel.de

Schmidt - Thie - Plast

Straßenmarkierungen

„Seit 1973 machen wir die weißen Striche auf der Straße“

Schmidt-Thie-Plast GmbH
Straßenmarkierungen
Geschäftsführer: Christian Schmidt
Brauerstraße 2
49393 Lohne
Tel. 04442/704040-0
www.thie-plast.de



Schrand Schweißunternehmen und Pipelinebau GmbH
Geschäftsführer: Timo Schrand
Johannes-Gutenberg-Straße 3
49632 Essen/Oldenburg
Tel. 05434/94540
www.schrand.de



Sieverding Heizungs- und Sanitärtechnik GmbH
Geschäftsführer: Wilhelm Sieverding
Tenstedter Straße 40
49692 Cappeln
Tel. 04478/1071
www.sieverding.de



Stahlhallen Janneck GmbH
Geschäftsführer: Thorsten Bruns
Zum Gewerbegebiet 23
49696 Molbergen
Tel. 04475/92930-0
www.stahlhallen-janneck.de

STRABAG

TEAMS WORK.

STRABAG AG, Bereich Nordwest
Technischer Bereichsleiter:
Thomas Küpers
Am Südfeld 16 · 49377 Vechta
Tel. 04441/888-410
www.strabag.de



Suding Beton- und Kunststoffwerk GmbH
Geschäftsführer: Alfons Suding
Vestruper Straße 6
49456 Lüsche
Tel. 05438/9410-0
www.suding.de