



Fotos: Redaktion/kozi

Großes Bild: Johannes Sesterhenn leitet das Familienunternehmen in der 4. Generation. Kleines Bild: Gut sichtbar prangt das weiße S, das Teil der Fassade ist, hinter dem großen Parkplatz am Firmensitz in Mülheim-Kärlich.

Über den Standard hinaus

Mülheim-Kärlich Viele wie ihn gibt es in Deutschland nicht: Johannes Sesterhenn ist ein Bauelemente-Fachhändler mit Seltenheitswert. Mit Stolz blickt er auf eine 130-jährige Firmengeschichte zurück, die nach seinem Dafürhalten durch nachhaltiges Denken bestimmt wurde und durch die Grundhaltung, sich nie mit erreichten Standards zufrieden zu geben.

Silke Koppers

Sesterhenns Urgroßvater Peter Urmetzer gründete 1890 das Unternehmen im Ortskern von Mülheim-Kärlich. Heute ist die Firma ein Fachzentrum für Fenster, Türen und Sonnenschutz führender Hersteller. Die Haustüren stammen von Kompotherm, der Sonnenschutz von Warema, Solarlux liefert die Glasfaltwände und -dächer. Die Holzfenster kommen von Koch aus Altenkirchen, die Holz-Alu-Fenster liefert Koch aus Verl. Die Kunststofffenster werden von Helmut Meeth in Wittlich gebaut und bei Kochs in Herzogenrath. Die Rollladenaufsatzkästen stammen von Beck+Heun – alles „Made in Germany“, das ist Inhaber und Geschäftsführer Johannes Sesterhenn wichtig: „Nach

Möglichkeit stammen unsere Zulieferer aus der Nähe, schon aus Gründen der kürzeren Lieferwege und der Nachhaltigkeit“, so Sesterhenn.

Er leitet das Unternehmen in 4. Generation. Bereits sein Vater hat die Firma ausgebaut, die mit ihren damals 80 Mitarbeitern im Ursprung eine Schreinerei war, die auch Fenster herstellte. Das Besondere an ihnen war der Rollladenkasten aus Holz. „Dafür waren wir bis ins nördliche NRW bekannt“, erinnert sich der Geschäftsmann. Der Erfolg erforderte 1979 einen Umzug auf ein größeres Gelände. Das Ende dieser Ära kam einige Jahre später mit dem Trend zur Elementfertigung. 1990 übernahm Johannes Sesterhenn

das Unternehmen von seinem Vater, und wenige Jahre später erfolgte ein Umdenken. „Damals wären Investitionen in teure Maschinen nötig gewesen, verbunden mit dem enormen Aufwand für einen entsprechenden Vertrieb. Daher haben wir uns auf das konzentriert, was wir schon vorher gut konnten: Vertrieb, Montage und Service“, so Sesterhenn.

Service – Leistung – Qualität

Auch dieser Schritt erforderte eine räumliche Veränderung, wobei man dem heimischen Standort treu blieb. Im örtlichen Gewerkepark wurden 1999 neue Geschäftsräume

bezogen. Bereits 17 Jahre später war eine Vergrößerung erforderlich, und so fand das Unternehmen zu seinem jetzigen Firmensitz ein paar Grundstücke weiter „Auf dem Hahnenberg 20d“. Gut sichtbar prangt das weiße S, das Teil der Fassade ist, hinter einem großen Parkplatz. Zwei gut gelaunte Mitarbeiter begrüßen jeden Besucher, der durch die Tür tritt, und helfen ihm sachkundig weiter. Gleich hinter dieser Besuchertheke fällt der Blick auf die üppige Ausstellung. 750 Quadratmeter Fläche mit Exponaten sind zu einem sehenswerten Rundgang angelegt worden. Zudem gibt es 800 Quadratmeter Lagerflächen im Unternehmen. Im Showroom sind zahlreiche Fenster und Haustüren in verschiedenen Einbausituationen zu sehen und zu testen, alles kann direkt mit dem passenden Sonnenschutz abgestimmt werden.

„Wir legen großen Wert auf zufriedene Kunden, Service, Leistung und Qualität. Dies sind unsere Grundwerte, mit denen bereits mein Urgroßvater startete. Basis dessen ist unter anderem, dass alle Elemente geprüft und dies belegt ist – die Sicherheit beim Produkt muss gewährleistet sein“, erläutert Sesterhenn und führt weiter aus: „Wir wollen Anlaufstation sein und perfekten Service liefern. Die komplette Abwicklung muss für unsere Kunden reibungslos funktionieren.“ Im Rahmen von Großprojekten werde lediglich eine Sichtprüfung zum Eigenschutz vorgenommen, aber das funktioniere auch nicht immer. „Als nächstes kommt vermutlich die Zargen-Methode, da bin ich prinzipiell nicht abgeneigt“, gesteht der Fachmann.

Nachhaltig und wirtschaftlich

Neben dem Einsatz von moderner Technik und hochwertigen Materialien sieht der Fensterspezialist auch einen nachhaltigen Denkansatz als Grundstein für seinen Erfolg und legt beispielsweise besonderen Wert auf kurze Transportwege. Deshalb ist sein Unternehmen auch vor einigen Monaten Premium-Partner bei Rewindo geworden, „worauf wir sehr stolz sind“, versichert der Geschäftsführer. „Ökonomisches Denken und Ressourcenschonung ist die Motivation bei all unseren Projekten. Wir haben längst verstanden, dass es keinen Reserve-Planeten gibt und wir unsere Zukunft nicht einfach wegwerfen dürfen.“

Für Rewindo ist Sesterhenn der zehnte Premium-Partner und der erste Fachhändler unter den Partnern. Verglichen mit den Fensterbaubetrieben, die sich mit Zeichnung der Rewindo-Ökovereinbarung zum Recycling ausgebauter Kunststofffenster, -rollläden und -türen verpflichten, geht das Netzwerk an Premium-Partnern einen deutlichen Schritt weiter. So garantieren die Unternehmen die aktive Mitgestaltung der Kreislaufwirtschaft nicht zuletzt durch die vermehrte Verwendung von Profilen mit Recyclatkern. Laut Rewindo hat Sesterhenn bei gemeinsamen Projekten bereits mehrfach besonderes Engagement in puncto Nachhaltigkeit unter Beweis gestellt.

Dass eine ökologische Einstellung nicht mit wirtschaftlichen Einbußen einhergehen muss, zeigt der Fachhändler aus dem nördlichen Rheinland-Pfalz zu alledem. Sein Jahresumsatz liege beständig bei über vier Millionen Euro und sei in den letzten Jahren kontinuierlich gestiegen. „Der Umsatz hängt sehr vom Projektgeschäft ab, das rund Dreiviertel vom Ganzen ausmacht, und das Wachstum bewegt sich in einem kleinen Rahmen“, sagt Sesterhenn etwas bescheiden, der sich sogleich wieder auf die Urwerte des Unternehmens konzentriert und dafür die Weichen stellt: Der Kernumsatz soll erhalten bleiben und die Stammkundschaft gepflegt werden. Außerdem werde die Fortbildung der Mitarbeiter intensiviert, um für künftige Aufgaben gewappnet zu sein. „Das ist unter anderem das RAL-zertifizierte Montagmaterial, das wird ein Thema sein“, weiß Sesterhenn. Ferner wird es im Haus demnächst ein neues ERP-System geben, was erfahrungsgemäß am Anfang immer viel Arbeit verursacht. „Die Digitalisierung wird uns noch lange beschäftigen“, ist sich der Geschäftsmann sicher, der in jeder Hinsicht unabhängig sein will, „das ist mir sehr wichtig.“

Daher ist er auch ein Freund von Eigeninitiativen, auch was das Image von Fenstern angeht. Gegen das „Low-Interest-Image“ von Fenstern anzukämpfen, sieht er einerseits als Sache des Verbandes Fenster + Fassade an. Andererseits sei aber auch jeder Fachhändler in der Pflicht, mit einer tollen Ausstellung zur Image-Verbesserung des Fensters beizutragen. „Jeder muss dem Endkunden zeigen, was das High-Tech-Produkt

Fenster alles kann. Dann würde sich auch preislich was bewegen – das sieht man doch an der Sanitärbranche, die hat es geschafft. Jedes Badezimmer ist heute eine Wellness-Oase“, so Sesterhenn. Deshalb bewirbt er seine Leistungen in Form von selbstgestalteten Beilagen der hiesigen Tageszeitung. An eine positive Wirkung einer branchenübergreifenden und überregionalen Kampagne glaubt er hingegen nicht. Außerdem herrsche in der Branche fast kein Austausch, beispielsweise durch Erfa-Gruppen.

Trennmittel BIM

Damit sein Unternehmen der Zeit voraus ist, sieht Sesterhenn zu, dass seine Mitarbeiter immer auf der Höhe der Zeit sind. Regelmäßige Fortbildungen im Haus gehören ebenso zum Alltag wie die höhenverstellbaren Schreibtische. Bei den Schulungen dreht es sich nicht immer nur um Fachliches. Von den 20 Beschäftigten bei Sesterhenn sind vier Meister für die Projektabwicklung zuständig, zudem gibt es acht Monteure, im Projektgeschäft unterstützt ab und zu ein Subunternehmer. Das Unternehmen gilt in der Gegend als attraktiver Arbeitgeber. „Gezielte Arbeitszeiten, ein kurzer Freitag, an dem um 14 Uhr Feierabend ist – das lockt Mitarbeiter von der Konkurrenz hierher. Dafür muss ich nicht einmal aktiv werden. Dennoch spüren auch wir den Fachkräftemangel“, gesteht Sesterhenn, der selbst nicht ausbildet, da es ihm an den Möglichkeiten für eine handwerkliche Ausbildung mangelt, was er bedauert.

Mit seinen Meistern besucht Sesterhenn auch die Fensterbau/Frontale in Nürnberg, einerseits zur Kontaktpflege, andererseits um eine Marktübersicht zu erhalten. Dabei verfolgt er auch aufmerksam die Entwicklung in Sachen BIM, eine für ihn sehr wichtige Angelegenheit. Er sieht in BIM eine Chance, weiß aber auch, dass dafür Personal erforderlich ist. „BIM wird im Projektgeschäft die Spreu vom Weizen trennen, auch im Fachhandel“, ist sich Sesterhenn sicher, denn „wir setzen die Ideen auf der Baustelle um und montieren, wir sind die Schnittstelle zwischen Industrie und Architekt.“ Und das ist für Sesterhenn genau die richtige Stelle, um sich gegenüber der Industrie zu behaupten, besonders in Zeiten von BIM. Und er wird sich behaupten, denn auch hier gilt: Viele wie ihn gibt es in Deutschland nicht. ■