

Erfolgsgeschichte: Ventana wird 25 Jahre

Technologische Expertise und voller Service im Sonderbau



Gingen gemeinsam die ersten Schritte bei Ventana:
Die Geschwister Judith (l.) und Petra Pennekamp
sowie Stefan Schwanekamp.

Fotos: Ventana Deutschland

In diesem Jahr feiert das Vredener Unternehmen, die Ventana Deutschland GmbH & Co. KG, sein 25-jähriges Bestehen. Was 1996 mit Pioniergeist und unternehmerischer Weitsicht begann, hat sich im zurückliegenden Vierteljahrhundert zu einem namhaften und zuverlässigen Partner im Sonderbau in der Fensterbranche entwickelt. Ventana ist nicht nur zum führenden Hersteller von Sonderfenstern aus PVC geworden, auch im Bereich der Hebe-Schiebe-Türen hat sich der Spezialist etabliert. Hohe Qualität, technisches Know-how, zuverlässige Lieferzeiten und eine konsequente Kundenorientierung sind wesentliche Erfolgsfaktoren. In diesen 25 Jahren ist das Unternehmen der Entscheidung treu geblieben, seine Produkte und Dienstleistungen im B2B-Geschäft anzubieten – denn nur Fensterproduktionsunternehmen werden vom Unternehmen aus dem Münsterland beliefert. Darüber hinaus hat sich Ventana den Ruf als modernes, weltoffenes Unternehmen und familienfreundlicher Arbeitgeber mit sozialer Verantwortung erarbeitet. In der Juni/Juli-Ausgabe von bauelemente bau lesen Sie darüber hinaus ein ausführliches Interview mit Judith Pennekamp und Stefan Schwanekamp, die als Inhaber*in und Geschäftsführer*in Ventana stark geprägt haben und in die Zukunft führen werden.

Gegründet wurde das Unternehmen von der Familie Pennekamp und Stefan Schwanekamp. Von Beginn an haben die Töchter von Günther Pennekamp, Petra und Judith, sowie Schwiegersohn Stefan mit unternehmerischer Offenheit und Tatkraft das Unternehmen auf-

gebaut. Schon nach sieben Jahre konnte sich Ventana in diesem Segment als Marktführer etablieren. Die beiden geschäftsführenden Gesellschafter Judith Pennekamp und Stefan Schwanekamp schauen anlässlich des Jubiläumsjahres gemeinsam mit Gesellschafterin

Petra Pennekamp nicht nur auf eine erfolgreiche Entwicklung zurück, sondern haben sich auch für die Zukunft einiges vorgenommen. Wie es schon in den letzten Jahren ihr Grundsatz war, entwickeln sie, stets ausgerichtet an den Herausforderungen der Kunden und mit der Devise „alles möglich zu machen“, technisch komplexe Produkte, die es dem Kunden mithilfe technologischer Expertise und Präzision so leicht wie möglich machen wollen.

Produktion: spezielles Know-how ...

„Als Spezialist beschäftigt sich Ventana mit allem, was schwierig ist. Wir denken immer über Lösungen nach, mit denen wir in der Nische Großes bewegen können. Von Anfang an war es unsere Maßgabe, den Kunden mit unserem fachlichen Know-how und hohem Service in den Mittelpunkt zu stellen. Ein großer Antrieb von Ventana ist es, unsere Kunden zu unterstützen, noch erfolgreicher zu werden“, erzählt Judith Pennekamp.

Dafür braucht es eine hohe technologische Expertise in der Produktion. Bei Ventana Deutschland arbeiten heute 250 Mitarbeiter*innen, davon rund 185 in der Produktion. Allein in der sehr anspruchsvollen Biege-Abteilung sind heute rund 40 Frauen und Männer mit speziellem Know-how im Schichtbetrieb tätig. Das Biegen markiert den Startpunkt der Ventana-Erfolgsgeschichte und ist auch heute noch eine handwerkliche Spezialität des Sonderfensterherstellers.

... und die richtigen Mitarbeiter

Christoph Klein-Reesink ist der erste Angestellte von Ventana Deutschland und seit 25 Jahren, also seit dem ersten Tag, mit dabei. Seit Beginn ist er für die Produktion verantwortlich, hat schon in jeder Abteilung vom Biegen bis zu den Hebe-Schiebe-Türen mitgearbeitet und kennt daher die gesamte Fertigung mit ihrer Komplexität wie seine eigene Westentasche. „Als Produktionsleiter

hat Christoph Klein-Reesink eine hochgradig erfolgsrelevante Position inne“, sagt Stefan Schwanekamp und fügt an: „Er hat nicht nur den Gesamtüberblick über den Arbeitsalltag seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, sondern hat auch vorausschauend Tage, Monate und das gesamte Jahr zu planen. Sein exzellentes Spezialwissen ist die Voraussetzung für konstante Qualität und kluge Entscheidungen. Die stetige Weitergabe, das Vermitteln dieses Wissens, das an keiner Schule so zu lernen ist, ist für uns bei Ventana ein wichtiger Dreh- und Angelpunkt unserer internen Aus- und Weiterbildungsprogramme für die Produktion. Neben den sehr spezifischen Fähigkeiten sind es natürlich auch die Kolleginnen und Kollegen, die über ein breit angelegtes Wissen verfügen und die durch dieses multifunktionale Fachwissen kurzfristige Reaktionen im Produktionsprozess möglich machen.“

Die fachliche Herausforderung lässt sich erahnen, wenn Christoph Klein-Reesink erläutert, dass die insgesamt 1.200 unterschiedlichen Profile, inklusive der Glasleisten und der ausländischen Profile, in den verschiedenen Systemen aufeinander ausgerichtet und abgestimmt werden müssen. „Diese Vielfalt an unterschiedlichen Profilen für alle unsere Zielmärkte im In- und Ausland zu biegen und weiter zu verarbeiten, ist eine Aufgabe, die es woanders so ausgeprägt mit Sicherheit nicht gibt“, beschreibt der Produktionsleiter die abwechslungsreiche und herausfordernde Aufgabe im Bereich der Sonderfenster.

Weil die Aufgaben sehr viel Präzision, Sonderwissen und Weitergabe an Erfahrungswissen verlangen, entstehen bei Ventana rund um die handwerkliche und technische Arbeit stets besondere Karrieren. „Wir sind immer bestrebt und bemüht, das Wissen bei uns im



Vielfältige Formen in der Ventana Produktion – das Biegen der PVC-Profile gehört nach wie vor zur Kernkompetenz des Sonderfenster-Spezialisten.



Gesamtproduktionsleiter und erster Mitarbeiter Christoph „Charly“ Klein-Reesink.

Haus zu halten und nach den aktuellen Notwendigkeiten weiterzuentwickeln. Für unsere Kunden ist es ja genau das, was sie bei uns erwarten und selbst nicht bereitstellen müssen: Spezialwissen, das nur aus langjähriger Erfahrung, die weitergegeben wird, entstehen kann. Was wir machen, ist ein Präzisionshandwerk“, erklärt Stefan Schwaneckamp.

Im Jahr 2004 hat Ventana ihr Produktprogramm erweitert, die erste Hebe-Schiebe-Tür wurde gebaut. Dieser Produktbereich hat sich wie der Produktbereich Fenster stark entwickelt. Mittlerweile hat Ventana acht verschiedene Hebe-Schiebe-Türsysteme im Programm. Dies sei in Europa einzigartig. Verant-

wortlich für diesen Bereich ist Philipp Stapelbroek, der – so kann man es ausdrücken – bei Ventana einen zügigen Karriereweg beschritten hat.

Der 28 Jahre junge Produktionsleiter für die Abteilung der Kunststoff-Hebe-Schiebe-Türen wurde auch von Christoph Klein-Reesink gefördert, der in der Entwicklung junger Produktionskolleginnen und -kollegen einen wichtigen Zukunftsbaustein von Ventana sieht. „Philipp Stapelbroek brachte von Anfang an viele neue Ideen mit ein, insbesondere was die Prozessoptimierung angeht“, erläutert Christoph Klein-Reesink. Wichtig ist Philipp Stapelbroek neben reibungslosen Ab-

läufen auch der Umgang untereinander: „Ich wurde hier im Team, auch in meiner neuen Position trotz meines noch jungen Alters, sehr gut aufgenommen. Dieses gute Arbeitsklima möchte ich natürlich aufrechterhalten. ‚Nicht diktieren, sondern jeden mitnehmen, zuhören und Ideen zulassen‘ heißt die Devise. Jeden Tag setzen wir uns im Team mit den anderen Abteilungsleitern*innen der Produktion zusammen.“

Auch mit Hilfe der eingebrachten Ideen durch Stapelbroek funktioniert die Produktion der Kunststoff-Hebe-Schiebe-Türen nahezu komplett papierlos und prozessoptimiert. Für 2021 sind es 14.000 Hebe-Schiebe-Türen, die Ventana erwarten zu produzieren zu können.

Ventana-Qualität in Aluminium

Anfang 2020 hat das Unternehmen neues Terrain betreten und den Werkstoff Aluminium ins Portfolio aufgenommen. Seiner Kernkompetenz, nämlich Sonderfenster zu fertigen und dabei der verlängerte Arm des Fensterherstellers und in diesem Fall des Metallbauers zu sein, ist sich Ventana dabei treu geblieben. Zunächst wurden Hebe-Schiebe-Türen produziert, ehe Anfang 2021 auch Falt-schiebetüren in die Fertigung integriert wurden. Die Profile dazu kommen aus den Systemhäusern Schüco und herao.

Da die Kapazitäten am Standort in der Lise-Meitner-Straße nicht vorhanden waren, hat

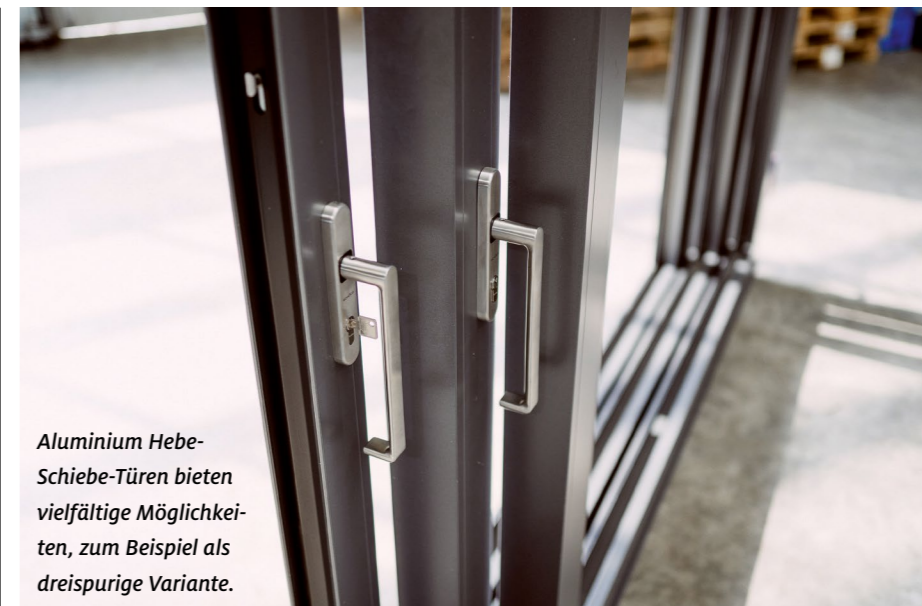
Ventana zunächst eine Halle in der Nähe des Standortes angemietet. „Hier haben wir auf 1.500 Quadratmetern zunächst einmal ausreichend Platz, sodass wir drei bis vier Tage vorkommissionieren können“, sagt Bernd Ciesla, Produktionsleiter Aluminium bei Ventana, der über einen hohen Erfahrungsschatz mit dem Werkstoff Aluminium verfügt. Für ihn eine Motivation und Herzensangelegenheit, eine neue Produktion von der Pike auf aufzubauen.

„Ziel ist es, auf dem Aluminiummarkt eine ähnliche Rolle einzunehmen, die Ventana bereits im PVC-Bereich inne hat – so die Ausrichtung der Geschäftsleitung“, betont Bernd Ciesla. „Wir wollen zunächst Schritt für Schritt das Geschäft aufbauen, auf dem Aluminium-Markt Fuß fassen und den Metallbauern Alternativen bieten“ gibt sich Bernd Ciesla auf die Frage hin zunächst bescheiden, wohin es bei Ventana mit der neuen Sparte gehen soll. Die Planungen für eine weitere Halle direkt neben dem Hauptstandort von Ventana Deutschland, wo in Zukunft unter anderem die Aluminium-Elemente gefertigt werden sollen, sind in vollem Gange.

Service und Zuverlässigkeit

Ein weiterer wesentlicher Erfolgsfaktor des Unternehmens ist sein Vertriebsteam: „Unsere Vertriebsmannschaft mit rund 25 Leuten besteht nicht aus klassischen Außendienstmitarbeitern, sondern vielmehr aus technischen Beratern. Bei unseren speziellen Elementen beraten wir unsere Kunden, die als Fensterhersteller selbst über eine hohe Expertise verfügen und das Produkt kennen, vor allem zu Themen der technischen Umsetzung, der Sicherheit bis hin zum Bauanschluss einschließlich Montage. Der Kunde profitiert außerdem von unserem Netzwerk zu den Systemgebern, mit denen wir gemeinsam Kundenlösungen erarbeiten. So wurden in den letzten Jahren zahlreiche Montagetagungen bei uns durchgeführt, die sich unter anderem mit den Themen leichte Handhabung und Montage auf der Baustelle befassen“, beschreibt Daniel Lechtenberg, Leiter Vertrieb und Marketing.

„Einer unserer weiteren Vorteile ist unsere Liefertreue, auf die wir großen Wert legen. Denn diese ist für uns und unseren Kunden sehr wichtig, damit zum Beispiel Bauzeitenpläne eingehalten werden können“, sagt Daniel Lechtenberg weiter.



Aluminium Hebe-Schiebe-Türen bieten vielfältige Möglichkeiten, zum Beispiel als dreispurige Variante.

Mit dem Aufbau der Aluminiumproduktion geht Ventana auch einen weiteren wichtigen Service-Schritt für seine Kunden: „Unsere Kunden profitieren vom neuen Produktmix aus Kunststoff und Aluminium“, erläutert Stefan Herbers, der neben seiner Aufgabe als Vertriebsleiter Deutschland Nord-West auch für den Bereich Produktmanagement verantwortlich ist. „Durch den neuen Werkstoff Aluminium können wir auch unsere Kunden im Bereich Kunststoff werkstoffübergreifend beraten, sodass wir häufig technische Lösungen finden, die zum Beispiel im Bereich Kunststoff nicht innerhalb der Gewährleistung realisierbar wären. So können wir Kunden entsprechend ihrer Anforderungen beraten und Lösungen anbieten.“

Auf der Produktseite sind bei Faltsystemen nun größere Dimensionen möglich, welche in Kunststoff aufgrund der Systemvorgaben und dadurch fehlenden Gewährleistungen nicht produziert werden durften. Jetzt sind bei demselben Element-Typ in Aluminium in Bezug auf Elementgröße und Vielfältigkeit der Öffnungsmöglichkeiten kaum Grenzen gesetzt. „Dadurch erweitern wir die Möglichkeiten unseres Kunden, die zum Beispiel Faltsystemen für Wintergärten anbieten können“, sagt Stefan Herbers.

Blick nach vorne: Ventana bleibt anders

Mit Beständigkeit und gleichzeitiger Wandelbarkeit konnte Ventana sich die letzten 25 Jahre erfolgreich weiterentwickeln und zum etablierten Partner der Fensterhersteller werden. Dem Unternehmen ist klar, dass auch die Zukunft viel Innovationskraft, und zwar unter sich ständig verändernden Rahmenbedingun-

gen, verlangen wird. „Uns auf die Zukunft auszurichten ist die größte und herausforderndste Aufgabe für uns als Unternehmer*innen“, so Judith Pennekamp. „Die Entwicklung von Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen und Organisation ist neben der Produktinnovation und -qualität ein wichtiger Zukunftsfaktor. Dabei war und wird es für uns immer ein Anliegen sein, innovativer, effizienter und flexibler zu werden und gleichzeitig ein sozial- und umweltverträglicher Partner zu sein.“

Beschleunigt durch die Corona-Pandemie entwickelte sich auch bei Ventana der Digitalisierungsgrad innerhalb des Unternehmens und auch im Umgang mit den Kunden stark weiter. Vor rund anderthalb Jahren hat das Unternehmen basierend auf einer Social-Media-App sein Intranet „Ventana heartbeat“ aufgebaut, ein modernes und schnelles Kommunikationsmittel für alle Mitarbeiter*innen.

„Damit haben wir eine wendige und vor allem interaktiv-dialogische Möglichkeit, um miteinander gut vernetzt zu sein. Unsere digitale Kommunikation und Zusammenarbeit anzupassen, stand schon vor Corona auf der Agenda der Organisationsentwicklung. Im Zusammenhang diverser Fragestellungen rund um die Ausgestaltung der Zukunft von Arbeit, wollen wir für unser Unternehmen Entwicklungen bewusst und frühzeitig gestalten. Denn mit wachsender Mitarbeiterzahl, zunehmender Flexibilisierung und veränderten Zukunftsmodellen von Arbeit, ist eine starke Vernetzung der Mitarbeiter*innen unabdingbar. Und unsere Strukturen, Prozesse und Kultur entwickeln wir in diesem Zusammenhang auch weiter, was zu einer stetigen



Die Kunststoff Hebe-Schiebe-Türen von Ventana haben sich am Markt etabliert.



Freuen sich auf neue Herausforderungen: Bernd Ciesla, Produktionsleiter Aluminium, sowie Produktmanager und Vertriebsleiter Deutschland Nord-West, Stefan Herbers.

Entwicklung hinsichtlich Innovationskraft und Effizienz führen wird. Schon vor Corona haben relativ viele Mitarbeiter*innen unser Homeoffice-Angebot genutzt, das hat sich durch die aktuelle Situation natürlich noch weiter ausgeprägt“, erklärt Judith Pennekamp die spannenden und zukunftsweisen Entwicklungen.

„Und obwohl der Pandemie geschuldet ein Großteil von zuhause arbeitet, haben wir das Gefühl, dass unsere Belegschaft durch die digitalen Möglichkeiten einander nah geblieben ist. Corona hat uns gezeigt, dass Arbeit ganz anders organisiert werden kann, wenn es sein muss. Aber hat uns auch Grenzen aufgezeigt und wie wichtig es ist, besonders unsere Produktionsmitarbeiter*innen gut und zeitnah mit wichtigen Themen und Entwicklungen versorgen zu können“, berichtet Stefan Schwanekamp.

Auch der Vertrieb hat digitale Erfahrungen gemacht und sich dabei weiterentwickelt. Partnerschaftliche und enge Beziehungen zu Kunden und Lieferanten leben vom direkten Austausch und regelmäßigen Kontakt. „Die deutlich reduzierten persönlichen Besuche konnten wir mit Videokonferenzen gut abfangen und im Laufe der letzten Monate haben wir außerdem einige Vorteile wahrgenommen. Sachverhalte können kurzfristiger geklärt werden und zum Teil ‚sieht‘ man sich noch regelmäßiger, als es in der Vergangenheit möglich war“, sagt Daniel Lechtenberg.

Neben digitalen Videokonferenzen will der Sonderfensterspezialist in Zukunft den digitalen Service für die Kunden weiter ausbauen. So steht ein Newsletter in den Startlöchern, der über technische Besonderheiten und Neuerungen in Bezug auf die Sonderelemente informieren soll. Auch Erklär- und Montagevideos sollen in Zukunft dem Kunden eine Hilfestellung bei Themen von der besonderen Handhabung von Sonderfenstern und Hebe-Schiebe-Türen, über besondere Fertigungsmerkmale bis hin zu Hilfestellungen auf der Baustelle bieten.



Daniel Lechtenberg, Leitung Vertrieb und Marketing beim Sonderfensterspezialisten.

Bei allem digitalen Fortschritt – eins ist sicher: Die Vorfreude auf die Fensterbau Frontale in Nürnberg ist bei Ventana groß. Schließlich wird sich das Unternehmen hier zum ersten Mal nicht nur als Sonderfensterhersteller im Kunststoffbereich präsentieren, sondern auch das Portfolio um den neuen Werkstoff Aluminium vorstellen. „Ein gewohnt kreativer und zum Austausch einladender Messestand ist schon in Planung“, so Judith Pennekamp.

Und wie schauen Judith Pennekamp und Stefan Schwanekamp an einem so großen Geburtstag, der auch unter dem Eindruck der letzten Monate der Pandemie steht, nach vorne? „Corona wird unsere Entwicklung nicht aufhalten. Sowohl unserer Innovationskraft und technischen Expertise, unserer Begeisterung, für den Kunden das Beste möglich zu machen und unserer Entwicklungskraft werden wir treu bleiben“, bekräftigt Stefan Schwanekamp. „Dass dabei auch uns unterschiedliche Herausforderungen und Megatrends immer mehr bewegen, wird die nächsten 25 Jahre sicherlich auch mitprägen. Nur mit einer gut aufgestellten Führung und Zusammenarbeit im Unternehmen werden wir das gemeinsam bewerkstelligen können. Und daran arbeiten wir jetzt als Unternehmer, um unsere Zuverlässigkeit und Qualität auch in Zukunft weiterhin einlösen zu können“, sagen Judith Pennekamp und Stefan Schwanekamp abschließend. ■

www.ventana-deutschland.de

25

Wir sagen DANKE für 25 tolle Jahre.

Herzlichen Dank unseren Kund*innen, Lieferant*innen und Mitarbeiter*innen – all denen, die uns zu dem gemacht haben, was wir heute sind.

Der Trailer.
Die Serie.
Stay tuned.



ab 15.5.2021