



VENTANA

25

Das Ventana Jubiläumsmagazin
2021 / 2022

VENTANA BLEIBT ANDERS.

Editorial



Liebe Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter,

25 Jahre Ventana Deutschland – das ist ein guter Grund, um auf das Erreichte zurückzublicken, aber auch um nach vorne zu schauen. Ein Vierteljahrhundert Firmengeschichte, darauf können wir alle stolz sein.

Wir, das sind wir alle, jeder Einzelne von euch, nicht nur die Familie Pennekamp und Schwanekamp. Jeden Tag habt ihr alle zum Erfolg von Ventana beigetragen. Es war uns daher ein großes Anliegen, dass jede*r, der möchte, in unserem Magazin einen Platz hat.

Dieses Magazin spiegelt die verschiedensten Erlebnisse und Geschehnisse aus den vergangenen 25 Jahren wider. Sie zeigen auf, welche Erfolge wir hatten und welche schönen Feste wir zusammen gefeiert haben, gewiss erinnern sich viele mit uns daran, dass es auch sehr anstrengende Phasen gab.

Passend zum 25. Jubiläum haben wir im Redaktionsteam 25 Storys aus der Unternehmenshistorie und aus der Gegenwart gefiltert, die die Firmengeschichte erzählen und zeigen, wer wir waren und wer wir heute sind. Auch werfen wir einen Blick in die Zukunft. Wir sind uns sicher, dass in diesem Magazin eine bunte Mischung aus schönen und auch lustigen Erinnerungen und interessanten Informationen enthalten ist.

Für 25 Jahre Ventana sagen wir, insbesondere im Namen der Gesellschafterfamilie, herzlichen Dank und möchten vor allem betonen, dass wir ohne euch und euren Einsatz heute nicht da wären, wo wir sind. Wir freuen uns auf die nächsten 25 Jahre Ventana Deutschland mit euch.

Viel Freude beim Lesen wünschen

Stefan Schwanekamp

Judith Pennekamp



Inhalt

Alles rund ums Jubiläum	06
Chancen erkennen	09

25 Jahre – 25 Storys

01	Günther Pennekamp: Gründer und Vater	20
02	Die nächste Generation	28
03	Unsere Erfolgsstory	34
04	Immer spannend, immer neu	38
05	Die Dauerbrenner	40
06	Das erste Fenster	44
07	Ventana International	46
08	Zeigen, was man kann	50
09	Zehn Gründe für hohe Qualität	54
10	Erfolgsfaktor: gute Partnerschaft	64
11	Reinschauen und Mitmachen	70
12	Gut ausgebildet	72
13	Das Ventana Universum	76
14	Leuchtturmprojekt in Köln	80
15	Die Glücksfabrik	88
16	Familie im Fokus	92
17	Miteinander feiern	96
18	Engagement	98
19	Wir sind gut in Form	100
20	Unser Herzstück – die Kantine	102
21	Ein neuer Werkstoff	104
22	Digitalisierung	108
23	Zukunftsthemen	110
24	Entwicklung mit Weitsicht	114
25	Ventana auf einen Blick	118

Ventana in 10 Jahren	122
Die Gesichter von Ventana	128
Impressum	138

Alles rund ums Jubiläum

Das Magazin



Wir haben lange daran gearbeitet und nun ist es endlich da: Unser Ventana-Jubiläumsmagazin, in dem wir die schönsten und besondersten Ventana-Momente der vergangenen 25 Jahre gesammelt haben.

Die Zoomparty



Wegen der Coronapandemie konnten wir zunächst nicht so feiern, wie wir es bei Ventana gewohnt sind: gemeinsam an einem Ort, mit vielen Gesprächen, leckerem Essen und Getränken. Als kleinen Trost haben wir allen unseren Mitarbeiter*innen ein Lunch-Paket geschickt und gemeinsam per Zoom unseren Jubiläumstrailer geschaut.

Der Trailer



Um unserer Serie zu einem gebührenden Start zu verhelfen, gab es – pünktlich zu unserem Jubiläum – einen neuen Trailer. Ein Kurzfilm, der es geschafft hat, die Ventana-Welt in wenigen Minuten perfekt widerzuspiegeln! Viele haben uns geholfen, mit diesem Film noch mehr Lust auf die Serie zu machen – ihnen gilt unser Dank!

Die Serie



Die Idee, einen Jubiläumsfilm zu drehen, hatten wir schon ganz am Anfang. Ein einzelner Film gerät allerdings recht schnell wieder in Vergessenheit. Wenn man sich auf Netflix, Amazon und Co. umschaut, wird zudem schnell klar, dass klassische Filme allmählich abgelöst werden – von Serien! Deswegen haben wir unsere eigene Ventana-Serie produziert, passend zum Jubiläum mit 25 spannenden Folgen.

Die finale Party

Da wir aus unserem Jubiläum ein Jubiläumsjahr gemacht haben, konnten wir nun unsere große Feier am 14.05. mit tollen Gesprächen, guter Musik, und leckerem Essen und Getränken so richtig gut nachholen. Die Stimmung war super und es war ein gelungenes Finale unseres Jubiläumsjahres!





Chancen erkennen. Erfolg gemeinsam gestalten.

Ventana ist von Anfang an eine familiär geprägte Gemeinschaftsunternehmung. Stefan Schwanekamp leitete zu Beginn das Unternehmen. Judith und Petra Pennekamp waren als Gesellschafterinnen im Unternehmen tätig und Vater Günther Pennekamp war Mehrheitsgesellschafter. Gemeinsam gründeten sie Ventana Deutschland. Heute arbeiten rund 270 Mitarbeiter*innen jeden Tag am Erfolg von Ventana. Ein Gespräch über die ersten Tage, frühe Erfolge und die Frage, warum jedes Wachstum mit Verantwortung einhergeht.

Wie kam es vor 25 Jahren zur Gründung von Ventana?

Stefan Schwanekamp: Judith und ich waren ein Paar, seinerzeit lebten wir eine Fernbeziehung. Ich war auf Sylt bei der Sparkasse Nordfriesland beschäftigt. Die gemeinsamen Wochenenden waren sehr kurz, weshalb wir oft darüber sprachen, wie sich das ändern ließe. Wobei ich persönlich zu diesem Zeitpunkt meine Zukunft weiterhin in der Sparkassen-Organisation gesehen habe.

Ventana – ein Familienunternehmen durch und durch:
Stefan Schwanekamp und die beiden Schwestern Petra und Judith Pennekamp





Judith Pennekamp: Ich war zu der Zeit im Unternehmen meines Vaters in Vreden – bei der Solidur Deutschland – im Bereich Export tätig, dachte aber schon darüber nach, wie es für uns privat sowie beruflich weiter gehen sollte. Das Fenstergeschäft kam mir in den Sinn. Mit der Ventana USA und der Ventana France hatte unsere Familie schon zwei Unternehmen gegründet, die in dieser Nische recht erfolgreich waren. Ich stellte mir dann die Frage: Warum soll dieses Geschäftsmodell nicht auch in Deutschland funktionieren? Wie sehen die Chancen auf dem deutschen Fenstermarkt in dieser Nische aus? Wäre es möglich, hier gemeinsam eine ähnliche Erfolgsgeschichte zu schreiben?

Was sprach dafür, dass Ventana mit diesem speziellen Geschäft auch in Deutschland erfolgreich werden würde?

Stefan Schwanekamp: Wir haben uns genau angeschaut, welche Bedingungen zu der Zeit auf den verschiedenen Fenstermärkten vorherrschten und was den Ausschlag für den Erfolg gab. Was uns besonders auffiel war die Servicementalität der Amerikaner. Wer dort einen Neu-

wagen kaufen wollte, der konnte ihn eigentlich sofort mitnehmen. Das galt auch für Sonderfenster. Diese mussten in wenigen Tagen verfügbar sein, es gab bei Ventana USA sogar einen 24h-Service. Alles andere war für den Kunden inakzeptabel. In Deutschland betrug die Lieferzeit für solche Sonderfenster mehrere Wochen. Darin sahen wir schon eine große Chance: Top Qualität mit deutlich mehr Tempo.

Judith Pennekamp: Für den Erfolg sprach auch, dass Dank der Ventana USA und der Ventana France ein großer Wissens- und Erfahrungsschatz vorhanden war. Zum einen mit Blick auf die Produktionsprozesse, die Maschinenausstattung und das Know-how, aber auch, was die Verbindungen zu den Systemgebern (Profil- und Beschlagshersteller) und Maschinenherstellern anging. Hierzu muss man wissen, dass der Ursprung des Kunststofffensters in Deutschland lag und somit ein Netzwerk schnell aufgebaut werden konnte.

„Wäre es möglich, hier gemeinsam eine ähnliche Erfolgsgeschichte zu schreiben?“

Judith Pennekamp



„Darin sahen wir schon eine große Chance: Top Qualität mit deutlich mehr Tempo.“

Stefan Schwanekamp

Wie führte diese Geschäftsidee dann zur Gründung?

Stefan Schwanekamp: Bald kam mein Schwiegervater Günther Pennekamp auf uns zu und sagte: „Wir machen das!“ Von da an nahmen die Dinge schnell ihren Lauf. Schritt eins war, dass ich ein Jahr lang eine Ausbildung in den USA absolvierte. Ich arbeitete in allen Abteilungen mit, von der Biegeabteilung über die Weiterverarbeitung bis hin zu Vertrieb und Versand. Ich lernte das gesamte Unternehmen kennen – im Blick immer die Frage, wie wir diese Schnelligkeit sowie den Kundenfokus der Amerikaner auf Deutschland transferieren könnten. Nach der Zeit in den USA sind Judith und ich auch regelmäßig nach Frankreich zur Ventana France gefahren, um dort unser Wissen zu vertiefen. Denn im Unterschied zu den USA ging es hier dann um europäische Fenstersysteme, ein deutlicher Unterschied zu den amerikanischen. Den ersten Bogen, den ich dort gefertigt habe, habe ich übrigens immer noch.

Judith Pennekamp: Die Monate in den USA waren schon prägend. Ich besuchte Messen, führte Marktrecherchen durch und lernte von den amerikanischen Kolleg*innen viel über Marketing und Vertrieb. Jede Woche mussten wir unserem Vater einen Bericht schreiben, damit er über unsere Erkenntnisse und Fortschritte im Bilde war. Als Mehrheitsgesellschafter und Vollblutunternehmer war

er stets interessiert und wollte informiert sein – operativ standen wir aber in der Pflicht. Er verstand sich immer als Ermöglicher, der die Linie mitbestimmte, aber nicht als Kontrolleur.

Petra Pennekamp: Auch ich, als junge Mutter, mein Sohn Alexander war sechs Jahre alt, habe mich sofort dazu entschieden, mich an diesem Familienprojekt zu beteiligen. Mich reizte es, am Aufbau des eigenen Unternehmens mitzuwirken. Durchaus nach dem Vorbild unseres Vaters, aber mit eigener Handschrift, darin waren wir uns einig.

Wo lagen die Herausforderungen in dieser Gründungsphase?

Judith Pennekamp: Wie eine Fensterproduktion für Sonderfenster ausgestattet sein sollte, hatten wir verstanden. Nun mussten wir auch das richtige Personal finden. Charly Klein Reesink hat als Mann der ersten Stunde mit uns den Sprung ins kalte Wasser gewagt. Insgesamt sind wir zu dritt im Büro und mit drei Personen in der Produktion gestartet. Erweitert wurde das Produktionsteam von engagierten Mitstreitern wie Georg Averbeck, Alexander Pennekamp, Heinz Wensing und meinem Schwiegervater Heinrich Schwanekamp. Wir konnten es alle nicht abwarten, loszulegen.



Die Schwestern Petra und Judith Pennekamp im Firmensitz in Vreden

Stefan Schwanekamp: Was jetzt noch fehlte war essenziell – nämlich die Aufträge. Es gab damals in Deutschland rund 25 Unternehmen, die sich mit dem Biegen von Kunststofffensterprofilen beschäftigten. Die wollten wir natürlich allesamt überholen. Unser Ziel war die Marktführerschaft. Die große Frage war: wie konnten wir Fensterunternehmen davon überzeugen, uns zu vertrauen und Aufträge zu platzieren? Wir waren neu am Markt, hatten zwar kurze Lieferzeiten, waren aber ein unbeschriebenes Blatt in puncto Qualität und Zuverlässigkeit. Es gab eine gewisse Skepsis und bestehende enge Kunden-/Lieferantenverbindungen, die man nicht so einfach lösen konnte.

Petra Pennekamp: Wir haben dann schnell in Werbeunterlagen investiert und hatten schon damals einen guten Auftritt, ohne bis dahin ein Fenster produziert zu haben. (Lacht.) Die Baubranche war gewöhnungsbedürftig für uns, aber sich auf Neues einzustellen – unsere Flexibilität – zeichnete uns schon damals aus.

Stefan Schwanekamp: Wir waren neu in der Branche und in diesem Thema nicht ursprünglich zu Hause – da empfanden wir zu Beginn schon eine gewisse Unsicherheit. Aber wir hatten ein klares Bild und Ziel vor Augen, waren sehr motiviert und haben uns schnell tiefer in technische Themen eingearbeitet.

Judith Pennekamp: Die Tatsache, dass wir in den Gründungsjahren fast alle anfallenden Aufgaben selbst erledigen mussten, war sicherlich eine Herausforderung. Ich erinnere mich an viele lange Nächte. Heute sehe ich diese Zeit als sehr wichtig an. Wir können viele Abläufe und Prozesse besser nachvollziehen. Wir wissen, wie es sich anfühlt, wenn neue Verfahren und Techniken ausprobiert werden und die Anspannung im operativen Alltag groß ist.

Welche Hürden gab es zu überwinden?

Stefan Schwanekamp: Die Gründung von Ventana fiel in eine schwierige Zeit. Nach der Wiedervereinigung gab es einen Bauboom. Als wir die Firma ein paar Jahre nach der Wende gründeten, war das rasante Wachstum jedoch vorbei, die Branche stand vor Problemen, die Nachfrage ging stark zurück. Wir waren aber trotzdem guten Mutes, mit unserer Strategie einen Platz im Markt zu finden.

Judith Pennekamp: Für einige Fensterhersteller lag der Gedanke nahe, die Sonderfenster wieder selbst zu fertigen. Was uns jedoch half, den Fuß in die Tür zu bekommen, war unser Service-Versprechen: „Wir organisieren uns so, dass du das Fenster bei uns deutlich schneller bekommst – so wie du es brauchst.“ Wir haben im Markt für Sonderfenster damit einen deutlichen Impuls gesetzt.

Die Lieferzeiten blieben extrem kurz – und zwar nicht nur in der Anfangsphase, sondern auch später, als unsere Auftragsbücher voll waren. Tempo mit Zuverlässigkeit zu verbinden, das war damals unser Leitgedanke. Und er ist es auch heute noch.

Stefan Schwanekamp: Zunächst waren wir die "Bieger", machten uns als Biegespezialist einen Namen. Der Weg dahin bedeutete aber auch viel ausprobieren, verwerfen, neu denken. Wir haben dann viel Augenmerk auf die Werkzeuge gelegt, "die Jungs" haben spezielle Tische und Tanks gebaut, an unsere Bedürfnisse angepasst. Im Laufe der Zeit haben wir uns mit Blick auf die Anforderungen der Kunden vom Biegespezialisten zum Experten für Sonderfenster entwickelt.

Gab es auch Zweifel?

Judith Pennekamp: Zweifel möchte ich es nicht nennen. Ich habe die Chancen und Risiken betrachtet – dabei haben die Chancen überwogen. Vielleicht lag es aber auch daran, dass ich noch relativ jung war, dass mir nicht so viele Zweifel in den Sinn kamen (lacht).

Stefan Schwanekamp: Als Günther Pennekamp mir in Hamburg auf dem Bürgersteig sagte: "wir machen das" und dass ich Geschäftsführer werden sollte, da war meine Antwort: "Warum ich?" Diese Zweifel traten schnell in den Hintergrund, da es so unwahrscheinlich viel zu tun gab. Nach einer Anlaufphase stellten sich ja auch erste kleine Erfolge ein. Günther antwortete damals übrigens, er wolle mich „industrialisieren“ und der Background der Banklehre und als Sohn eines Schreinermeisters, welcher auch schon Fenster gefertigt hat, wäre ich prädestiniert für diese Position.

Ventana war und ist eine Familienunternehmung.

Was zeichnet eine solche aus?

Petra Pennekamp: Bei mir fielen die Gedanken der Unternehmensgründung in eine Zeit, in der ich offen für eine neue berufliche Aufgabe war. Da kam die Idee gerade recht. Mit der Familie gemeinsam etwas zu starten, ist Herausforderung und schönste Aufgabe zugleich. Im Familienunternehmen hat man die Dinge selbst in der Hand, das gefällt mir.

Judith Pennekamp: Als Familie haben wir auch seit jeher ein besonders enges Band. Bei Petra und mir waren Familie und Unternehmen schon von klein auf stark miteinander verwoben. Das Gute daran war – und ist es bis heute: wir sind uns wohl gesonnen, vertrauen uns und haben die gleichen Werte. Da möchte ich Stefan natür-

lich miteinschließen. Als Familie hilft und unterstützt man sich eben, wo man nur kann. Diese Rückendeckung, die immer da war, auch von unseren Eltern und Schwiegereltern, war immens wichtig und dafür sind wir sehr dankbar. Das zeichnet Familienunternehmen an sich ja auch aus.

Stefan Schwanekamp: Dem kann ich nur zustimmen. Auch wenn die Konstellation für alle Seiten nicht immer unkompliziert war. Themen nimmt man in einem Familienunternehmen auch mal mit nach Hause und schnell habe ich gelernt, was der Spruch "Blut ist dicker als Wasser" bedeutet. Im Kern haben wir alle in die gleiche Richtung geschaut, unsere Ziele definiert und wir wussten auch, dass es nicht immer einfach sein würde. Ich habe es als großes Privileg wahrgenommen, dass mein Schwiegervater an mich geglaubt hat und dass ich viel von ihm lernen konnte.

Wie waren die Aufgaben zu Beginn verteilt?

Petra Pennekamp: Von Anfang an war uns klar, dass wir mit verschiedenen Talenten und Stärken ausgestattet sind, die sich dann aber sehr gut ergänzt haben. Ich habe mich zu Beginn auf die Akquise fokussiert – und auch die Werbung sowie Organisation unserer Messe-Auftritte lag bei mir.

Judith Pennekamp: Bei mir waren viele administrative Aufgaben und der Aufbau dieser Bereiche angesiedelt: so zum Beispiel EDV, Sachbearbeitung, Versand und Rechnungserstellung.

Stefan Schwanekamp: Der Aufbau des Kundenstamms war einer der Schwerpunkte meiner täglichen Arbeit. Als Geschäftsleitung hatte ich mit sämtlichen Bereichen der Unternehmensführung zu tun – von Controlling bis Personal. An den strategischen Themen haben wir zudem immer als Team gearbeitet.

Wie entwickelte sich der Markt im Laufe der Jahre?

Stefan Schwanekamp: Wir waren mit Bögen und Fenster-sonderformen gestartet und wurden in diesem Segment innerhalb von sieben Jahren Marktführer. Eigentlich haben wir schon seit unserer Gründung nach Produkten in der Branche gesucht, die zu uns in die Nische passen. Immer begleitete uns die Frage: Welche Produkte stellen unsere Kunden vor Herausforderungen, die sich auf die Herstellung von eckigen Fenstern – sprich Automatisierung – fokussiert haben und wo können wir diese für unsere Kunden lösen. Hier sind wir zwangsläufig auf die großflächigen Bauelemente, die HST und Faltanlagen gestoßen. Den Einstieg haben wir dann 2004 gewagt.



„Mit der Familie gemeinsam etwas zu starten, ist Herausforderung und schönste Aufgabe zugleich.“

Petra Pennekamp



„Die Entwicklung der letzten 25 Jahre hat gezeigt, dass wir unsere Chancen zu mehr Wachstum sehr gut nutzen konnten.“

Stefan Schwanekamp

„Es war schon immer eine Stärke von uns, den Wandel anzunehmen – und letztlich von ihm profitieren.“

Judith Pennekamp



Ich denke, dass das Erkennen solcher Chancen und das schnelle Reagieren darauf die Grundlage unseres kontinuierlichen Wachstums sind. Sukzessive haben wir unseren Fokus auch auf die benachbarten Exportländer gelegt.

Judith Pennekamp: Die Bereiche Renovierung und Neubau konnten wir somit gut abdecken und uns dadurch auch ein Stück weit absichern. Lässt die Nachfrage in dem einen Bereich nach, verstärkt sie sich womöglich im anderen Segment.

Was bedeutete Wachstum für Ventana?

Stefan Schwanekamp: Für mich hat Wachstum immer die beiden Seiten: Chance und Risiko. Die Entwicklung der letzten 25 Jahre hat gezeigt, dass wir unsere Chancen zu mehr Wachstum sehr gut nutzen konnten. Dies hat zum Beispiel mit der Vielfalt und der Tiefe des Produktprogramms zu tun. Und der grundsätzlichen Bereitschaft, sich dem anzupassen, was der Markt fordert, verbunden mit der Motivation immer noch besser zu werden. Der Bereich Hebe-Schiebetüren erforderte zum Beispiel ein hohes Maß an Automatisierung. Das sind dann schon Investitionen in gewisser Größenordnung. Insgesamt ist es so, dass Wachstum unseren Mitarbeiter*innen und uns selbst einiges abverlangt. Und bei alledem gilt es, das Gespür für Entwicklungen und Chancen zu behalten. Das funktioniert nur, wenn man sein eigenes Tun im Unternehmensalltag auch hinterfragt – und daraus die richtigen Schlüsse zieht.

Petra Pennekamp: Das Unternehmen wuchs auch personell. Dies nimmt spürbar Einfluss auf Betriebsklima und Unternehmenskultur. Auch die Zusammenarbeit verändert sich als Folge des Wachstums.

Judith Pennekamp: Bei einer stetig wachsenden Belegschaft einen guten Teamgeist zu bewahren ist eine schöne und herausfordernde Aufgabe. Viele Mitarbeiter*innen sind schon lange Zeit Teil der Ventana Familie. Gleichzeitig kommen immer wieder neue Kolleg*innen hinzu. Sie dabei zu begleiten, gut anzukommen, wird immer wichtiger. Hier tragen wir als Unternehmen eine große Verantwortung, die Voraussetzungen dafür zu schaffen. Wir müssen uns immer wieder fragen: Wie gelingt es uns, trotz unserer heutigen Größe das Zusammengehörigkeitsgefühl zu stärken und auch weiterhin mitzubekommen, was unsere Mitarbeitenden bewegt.

Gab es in diesen Wachstumsphasen Momente, als man sich dachte: Wir müssen aufpassen, uns nicht zu übernehmen?

Stefan Schwanekamp: Übernehmen ist das falsche Wort. Wir waren uns bei unseren Investitionen unserer Verantwortung bewusst. Unsere unternehmerischen Schritte gehen wir auch heute noch mit großer Umsicht, auch mit Blick auf das, was wir uns leisten können und wollen. Unser Ziel war und ist es immer noch, dass die Arbeitsplätze sicher sind.

Petra Pennekamp: Als Gesellschafterfamilie tragen wir große Investitionen gemeinsam. Daraus ergibt sich ein starker Rückhalt und auch ein natürliches Regulativ.

Judith Pennekamp: Es gibt immer wieder unvorhergesehene Herausforderungen. Rückblickend können wir aber sagen, dass einschneidende Erlebnisse in den meisten Fällen auch ihre guten Entwicklungen mit sich gebracht haben. Für die Teams sowie den Zusammenhalt des gesamten Unternehmens ergab sich in solchen Momenten oftmals ein starker „Wir“-Faktor. Unterm Strich haben sie uns weiter gebracht und noch enger zusammengeschweißt.

Petra Pennekamp: Das war und ist unsere Mentalität: "Wir müssen sehen, dass wir das hinbekommen. Auch in schwierigen Zeiten."

Stefan Schwanekamp: Grundsätzlich ist es so, dass alles in Bewegung ist und diese Dynamik in den vergangenen Jahren noch zugenommen hat. Umso wichtiger ist es für uns, heute etabliert zu sein und einen guten Namen zu haben. Das ist auch mit Blick auf neue Mitarbeiter*innen wichtig, denn das technische Know-how unserer Kolleg*innen ist für uns als Sonderfensterhersteller wesentlich. Hinzu kommt, dass wir in der Region tief verwurzelt sind. Alle diese Faktoren helfen uns enorm, die Bodenhaftung zu behalten. Gerade dann, wenn wir als Unternehmen mal im Gegenwind stehen.

Judith Pennekamp: Unsere Aufgabe ist es, das Familiäre von Ventana mit den Herausforderungen zusammenzubringen, die sich aus der zunehmenden Komplexität und Geschwindigkeit des Marktes ergeben. Wobei wir zuversichtlich sind, dass uns das gelingt. Es war schon immer eine Stärke von uns, den Wandel anzunehmen – und letztlich von ihm zu profitieren.

**fünfund
zwanzig
Jahre**

—

**fünfund
zwanzig
Storys**

25 Jahre Ventana – das ist ein Vierteljahrhundert gelebte Firmengeschichte. Ventana entwickelte sich mit der Zeit zu einem Unternehmen, das im Sonderfensterbau die Marktführerschaft erlangt hat und für rund 270 Mitarbeiter*innen ein verlässlicher und attraktiver Arbeitgeber ist. Die folgenden 25 Storys erzählen von diesem Weg. Sie blicken zurück auf Meilensteine und Messeauftritte, Events und Erlebnisse, Karrieren und Kund*innen, Ideen und Innovationen. Die Storys stellen dar, wie sich Ventana in den vergangenen Jahren entwickelt hat – und wie sich das Unternehmen in naher Zukunft weiter verändern wird. Beim Lesen wird man feststellen: „Ventana ist anders.“ Dieser kurze Satz ist keine Floskel. Sondern das Fazit einer außergewöhnlichen Erfolgsgeschichte.

25

Günther Pennekamp

STORY 01



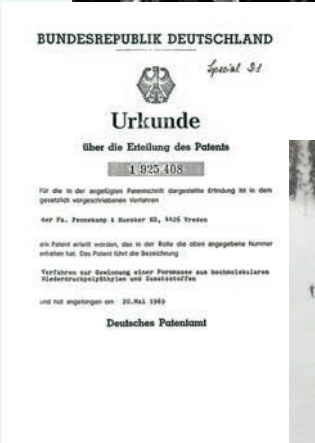
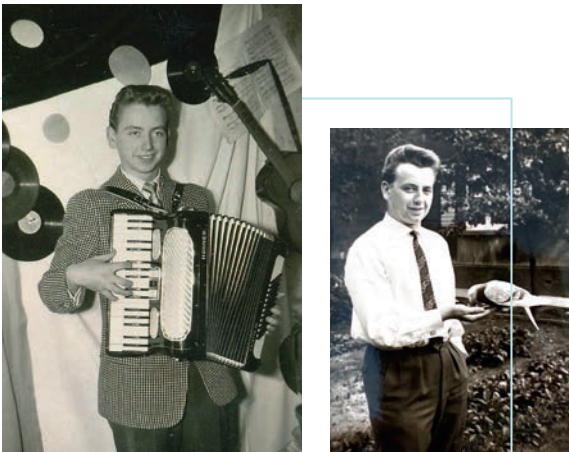
Gründer & Vater

Ideen für neue Geschäftsfelder, ein feines Gespür für unerschlossenes Marktpotential, Hindernisse als Chance für Innovationen zu sehen und eine mentale Stärke und Beweglichkeit – all das zeichnet Günther Pennekamp aus. Schon in jungen Jahren entdeckte der Vredener seine Leidenschaft fürs Unternehmertum. Aus seiner ersten Firma entwickelte sich eine Erfolgsgeschichte, die schließlich zur Gründung von Ventana führte. Seine wohl größte Stärke: Die Talente anderer Menschen zu erkennen und zu fördern.



Stationen im Leben von Günther Pennekamp

- 1940 Geburt von Günther Pennekamp als jüngstes von insgesamt sechs Geschwistern
- 1957 Abschluss der höheren Handelsschule
- 1959 Abschluss der kaufmännischen Lehre
- 1959-65 Verkäufer in einem Unternehmen zur Herstellung von Textilmaschinenteilen aus Kunststoff und Büffelhaut
- 1964 Hochzeit mit Ehefrau Gerti
- 1965 Gründung der Firma Solidur Kunststoffe: Geschäftsfeld: Handel mit UHMW-Polyethylenen zu Halbzeugen und Fertigteilen
- 1965 Geburt von Tochter Petra
- 1966 Gründung der Firma Pennekamp und Schmeing für die Produktion von Skibelägen
- 1967 Gründung der Firma Pennekamp und Huesker KG
- 1969 Geburt von Tochter Judith
- 1973 Die Firma Pennekamp und Huesker ist größter Verarbeiter von Kunststoffen für die Technik
- 1974 Das Werk im Stadtgebiet brennt komplett ab
- 1974 Umzug in die neue Produktionshalle im Industriegebiet Gaxel
- 1974-77 Gründung von Solidur-Niederlassungen in Japan, USA, Großbritannien, Südafrika, Australien und Kanada
- 1976 Günther Pennekamp entdeckt den Golfsport für sich
- 1984 Gründung der Firma Solidur IMS
- 1987 Start des Sonderfenstergeschäftes in den USA
- 1987 Gründung von Ventana USA
- 1990 Geburt von Enkel Alexander
- 1992 Gründung von Ventana France
- 1996 Gründung von Ventana Deutschland zusammen mit seinen Töchtern und Schwiegersohn Stefan Schwanekamp
- 2006 Verkauf der Solidur-Gruppe
- 2006 Verkauf der Solidur-IMS
- 2007 Gründung von Ventana Polen
- 2010 Geburt von Enkelin Paulina
- 2012 Ventana Neubau an der Lise-Meitner-Straße in Vreden
- 2021 25-jähriges Ventana Firmenjubiläum



Freundschaftsspiel in Hull, England – beim Besuch des damals größten Kunden in Großbritannien





Als Gründer der Unternehmensgruppe und Vater von Judith und Petra Pennekamp spielt Günther Pennekamp gleich doppelt eine wichtige Rolle in der Geschichte von Ventana. Schon früh führte ihn sein Weg in die Selbstständigkeit und seine Erfahrungen und Erlebnisse teilte er gerne mit seiner Familie, was letztendlich auch zur Entstehung von Ventana Deutschland führte.

Günther Pennekamp besuchte 1957 für zwei Jahre die höhere Handelsschule, bevor er 1959 seine kaufmännische Lehre in der Pickerfabrik Westfalia (heute Wefapress) begann. Nach einigen Jahren als Verkäufer wagte er schließlich den Sprung in die Selbstständigkeit.

Am 1. März 1965 gründete Günther Pennekamp die Firma Solidur Kunststoffe – wobei Solidur ein Kunstwort aus den englischen Begriffen „solid“ und „durable“ (also: haltbar) ist. In den Anfangsjahren baute er mit Unterstützung von Winfried Becker das Geschäft aus und verkaufte diverse Halbzeuge und Fertigteile aus Kunststoff. Das junge Team zeigte hier ein großes Talent: Es gelang ihnen schnell, Kunden zu überzeugen und ihr Vertrauen zu gewinnen.

Bereits 1964 hatte Günther Pennekamp seine Frau Gerti geheiratet. Im Juni 1965 wurde ihre Tochter Petra geboren. Von Anfang an war der junge Vater auf der Suche nach innovativen Geschäftsideen. Eine kam ihm 1965, als er „Das aktuelle Sportstudio“ im ZDF sah und dort erklärt wurde, wie moderne Skier aus Kunststoff konstruiert werden. Sofort erkannte er das Potenzial. Später entstand in Zusammenschluss mit dem Sportartikelhersteller IMS die Firma Solidur IMS. Weil die Firma zudem mit Pressen eigene Kunststoffplatten herstellen wollte, benötigte Günther Pennekamp einen Partner. Bereits 1967 fand Günther Pennekamp mit der Firma Huesker einen Investor, die Firma hieß nun Pennekamp & Huesker.

1969 kam mit Judith die zweite Tochter von Gerti und Günther Pennekamp zur Welt. Neben der Familie wuchs auch das Unternehmen: Immer mehr Mitarbeiter*innen wurden angestellt. 1970 entstand das Bürogebäude an der Weberstraße in Vreden, produziert wurde ab 1974 in einem neuen Werk in Gaxel. Immer wieder zeigte sich Günther Pennekamp als ideenreicher Unternehmer. Zeitgleich stellte sich die Firma international auf: Mitte der 70er-Jahre gründete sie Niederlassungen in Japan, Nordamerika,

„Sein großes Talent lag darin, sein Umfeld zu fördern, zu inspirieren und zu begeistern.“



Großbritannien, Südafrika, Australien und Indien. Damit war Günther Pennekamp ein Pionier der Globalisierung und hatte dabei immer den Anspruch, die Auslandsstandorte mit einheimischen Partnern, getreu seinem Motto „Think global, act local“ aufzubauen. Nach dem Ausstieg der Firma Huesker hieß die Firma ab Ende der 70er-Jahre Solidur Deutschland GmbH & Co. KG. Die Solidur Gruppe wurde zum Weltmarktführer in UHMW-PE Kunststoffen.

1987 zeigte sich erneut sein gutes Gespür für neue Geschäftsideen. Nach einem Hinweis von Georg Averbeck, begann er, sich für das Geschäftsfeld Biegen von Kunststofffensterprofilen zu interessieren. Es ergab sich eine günstige Gelegenheit, das Business in den USA zu starten. Ventana USA wurde gegründet – das erste Unternehmen der Ventana Gruppe. Mit der Herstellung von Sonderfenstern eroberte Günther Pennekamp erneut ein für ihn ganz neues Geschäftsfeld. Ab 1991 startete in Frankreich die Produktion von Bögen, zunächst in einem leer stehenden hinteren Teil der Halle der Solidur France. Später wurde daraus die Ventana France mit Partner, Geschäftsführer und langjährigem Freund Hans Wölkhammer. 1996 wurde dann die Ventana Deutschland gegründet.

Hinter all diesen Gründungen, Ideen und Innovationen steht mit Günther Pennekamp ein Mensch, den man als einzigartige Unternehmerpersönlichkeit beschreibt. Dabei brachte er seine vielen privaten Leidenschaften mit dem Firmenleben zusammen. Als Autodidakt hat er sich sieben Instrumente selbst beigebracht und auf dem Firmenfest in Südafrika schon einmal selbst musiziert. Als großer Sportfan förderte er die Bewegung der Belegschaft – ob auf dem Fußball- oder Tennisplatz, an der Tischtennisplatte oder beim Golfen. Günther Pennekamp hat mehr als 50 Länder in seinem Leben besucht – er ist unterwegs gewesen – ob als Unternehmer, Privatmann oder Sportler – dies war bei Günther Pennekamp häufig nicht zu trennen.

Von seinen Reisen brachte er oft viele Inspirationen mit, die nicht selten auch in regionalem Engagement mündeten, beispielsweise war er Mitgründer des hiesigen Golfclubs, etablierte ein amerikanisches Trainingskonzept im Tennisclub und gründete einen Tischtennisverein.

Viele Menschen nahm er auf seine Reisen mit und wollte sie teilhaben lassen. Dass er nie vergaß, wo seine Wurzeln sind, zeichnete ihn immer aus.

Zahlreiche Patente konnte er anmelden und man kann ihn mit Fug und Recht als Vollblutunternehmer und Global Player bezeichnen. Risiken ging er dabei natürlich ein, aber immer mit Augenmaß. Unterstützt wurde er dabei durch den Austausch mit wichtigen Vertrauenspersonen. Die wichtigste ist seit Jahren Siegfried Lotterer, der auch heute noch als Beiratsvorsitzender seine Interessen vertritt.

Besonders wichtig ist Günther Pennekamp aber seine Familie. Gerti Pennekamp, Jugendliebe und spätere Ehefrau, die über 60 Jahre an seiner Seite war, hat sämtliche Aktivitäten und Risiken mitgetragen. Sie war seine wichtigste Stütze, ob geschäftlich oder privat. Ganz im Hintergrund prägte sie ihren Ehemann und die ganze Familie, was sich auch positiv auf die Firmen auswirkte. Gerti war immer für ihren Ehemann da und ganz besonders auch in den Jahren seit seiner Erkrankung. Im Februar 2019 wurde bei ihr ein Krebsleiden diagnostiziert, woran sie im März 2020 verstarb. Ihre Eleganz und ihre zurückhaltende, natürliche Art beeindruckte viele Menschen in Vreden, ebenso wie die vielen Menschen, die sie durch ihren Mann auch international kennenlernte. Gemeinsam mit den beiden Töchtern begleitete sie Günther Pennekamp auch häufig auf geschäftlichen Reisen. Das führte dazu, dass Petra und Judith Pennekamp von Kindheit an lernten, worauf es ankommt, wenn man als Unternehmerin nachhaltig erfolgreich sein möchte. Eines der Erfolgsrezepte: Der Geschäftsmann Günther Pennekamp verstand sich darauf, die Potenziale anderer Menschen zu erkennen. Sein Motto: In jedem steckt dreimal so viel, wie er selbst annimmt. Sein großes Talent als Unternehmer lag darin, sein Umfeld zu fördern, zu inspirieren und zu begeistern. Viele Geschäftspartnerschaften sind langjährig und viele Mitarbeiter*innen waren über Jahre für seine Firmen tätig – und sind es bei Ventana bis heute.



„Er ist unterwegs gewesen – ob als Unternehmer, Privatmann oder Sportler.“

Die nächste Generation

STORY 02

Ventana war und ist ein familiengeführtes Unternehmen. Mit den Schwestergesellschaften in Polen und den USA und ehemals in Frankreich bedurfte es allerdings einer Holding-Gesellschaft, die sozusagen als Muttergesellschaft alle Ventana-Schwestergesellschaften zusammenhält. Dies ist die Pennekamp International Holding (oft auch PIH genannt). Neben Judith und Stefan, die gemeinsam die Geschäftsleitung von Ventana Deutschland bilden, sind auch Petra und Günther Pennekamp als Gesellschafter*innen über die PIH beteiligt. Jede dieser Persönlichkeiten hat ihren ganz individuellen Werdegang und bringt andere Qualitäten mit ein, um die Ventana-Gruppe weiter auf dem Erfolgskurs zu halten und den Geschäftserfolg auszubauen. Who is who?

Judith Pennekamp

Name: Ich heiße Judith Pennekamp und bin gemeinsam mit meinem Mann Stefan Teil der Geschäftsleitung bei Ventana Deutschland.

Ausbildung: Nach dem Abitur habe ich zunächst zwei Semester Volkswirtschaftslehre (VWL) in Münster studiert. Eigentlich wollte ich eine ganz andere Richtung einschlagen, eher Journalistin werden, Psychologie studieren – oder auch in einer großen Werbeagentur zu arbeiten fand ich spannend. Ein wirtschaftliches Studium erschien meinen Eltern und dann auch mir eine gute Basis zu sein, auch wenn es nicht ganz meiner Leidenschaft entsprach. Aus privaten Gründen bin ich dann wieder nach Vreden gezogen und habe das duale Studium zur Betriebswirtin VWA im Unternehmen meines Vaters absolviert. Diese Kombination aus Lehre, Studium und Praxis ist eine sehr interessante Kombination, die wir heute auch bei Ventana anbieten.

Wie warst du in der Gründungszeit von Ventana

eingebunden? Die Gründungszeit war eine spannende Phase. In den USA und in Frankreich waren wir bereits erfolgreich mit dem Biegen und mich hat es sehr gereizt, dies auch auf dem deutschen Markt zu etablieren. Meinem Vater, Petra und Stefan gefiel die Vorstellung, ein eigenes Unternehmen im Sonderbau hier in Vreden aufzubauen. Zunächst haben wir den Markt studiert, Messen besucht, den Wettbewerb analysiert und überlegt, welche positiven Aspekte wir von Ventana USA und Ventana France auch in Deutschland umsetzen könnten. Der längere Aufenthalt bei Ventana USA – und dort vor allem im Vertrieb und in der Verwaltung – hinterließ bei mir einen bleibenden Eindruck was die Servicementalität betrifft. Toll war es, die Ausrichtung und Strategie von Ventana Deutschland mitgestalten zu können. In der Anfangsphase habe ich hauptsächlich die administrativen Aufgaben wie den Versand, IT, Auftragseingabe und die Angebotserstellung übernommen. Mir gefiel es, das Unternehmen operativ und strategisch mit aufzubauen. Zu dem Zeitpunkt konnte ich mir allerdings noch nicht vorstellen, eines Tages die Geschäftsführung zu übernehmen.

Was sind deine Aufgaben bei Ventana? Heute bin ich Teil der Geschäftsleitung bei Ventana. Zunächst war es für mich schon eine Herausforderung, in der ersten Reihe zu stehen, aber dann konnte ich mich gut in meine neue Aufgabe einfinden. Ich teile mir diese Aufgabe mit Stefan und ich bin hier für die Bereiche Organisationsentwicklung, Marketing und Kommunikation und Personalentwicklung verantwortlich. Gemeinsam arbeiten Stefan und ich an strategischen Themen und gestalten die Ausrichtung des Unternehmens.

Wo siehst du deine Stärken? Ich interessiere mich sehr für Menschen und ihre Lebenswege. Vielleicht habe ich daher ein relativ gutes Gespür für Menschen und ihre Verfassung. Des Weiteren gilt mein Interesse der Politik, Philosophie und aktuellen Entwicklungen und Tendenzen in Wirtschaft und Gesellschaft. Diese mit Ventana in Zusammenhang zu bringen und zu erkennen, was für uns erfolgversprechend und wichtig sein könnte, macht mir Freude.

Ja, zu analysieren und strategisch zu denken kann ich vielleicht zu meinen Stärken zählen. Aus diesen Erkenntnissen Ideen anzustoßen und im Team weiterzuentwickeln gehört zu meinen Leidenschaften. Der Sinn für Schönes liegt vielleicht auch in unserer Familie. Dass unser Ventana Auftritt immer einer besonderen Form von Ästhetik folgt, ist kein Selbstzweck sondern hat stets auch einen Sinn.

Was ist dir wichtig? Meine Familie steht für mich immer an erster Stelle. Da denke ich natürlich ganz besonders an unsere Tochter Paulina. Aber auch das Wohlergehen sämtlicher Familienmitglieder liegt mir sehr am Herzen und ist das Wichtigste für mich. Bei Ventana ist es mir wichtig, die Stärken meiner Mitarbeiter*innen zu erkennen und für sie so gute Bedingungen zu schaffen, dass sie sich entsprechend ihrer Stärken einbringen können. Mit Ventana sind wir nicht auf kurzfristigen Erfolg aus, sondern möchten langfristig und nachhaltig ein verlässlicher Arbeitgeber sein, um etwas Bleibendes und Gutes zu schaffen. Das bedeutet für mich, einen Ort zu haben, an dem jeder in seiner Art zum Erfolg beiträgt und sich wohlfühlt. Wichtig ist mir, dass man allen Menschen mit dem gleichen Respekt begegnet und auch denen Chancen gibt, die nicht so viele in ihrem Leben bekommen. Außerdem finde ich es sehr wichtig, offen zu sein für Neues und auch mal Vorreiterin zu sein – anders eben.

Was sind deine persönlichen Ziele? Ein Ziel ist es, in Zukunft mehr für meine Gesundheit und Fitness zu tun, damit ich mich wohl fühle und ich auch noch lange für meine Familie da sein kann. Außerdem möchte ich gerne mit Stefan und Paulina noch viel von der Welt sehen und neue Eindrücke zu sammeln. Ganz wichtig ist es mir auch, Freundschaften zu pflegen. Spanisch lernen oder Klavier lernen wäre auch was. In meiner Rolle als Geschäftsführerin möchte ich mich auch weiterentwickeln und ich lerne immer wieder dazu. Ein Ziel ist es definitiv auch, Ventana auf eine weiterhin solide und zukunftsfähige Basis zu stellen. Dabei ist es wichtig, sich sowohl hinsichtlich der Produkte und Märkte breit aufzustellen und das Produktportfolio immer wieder zu überdenken und zu ergänzen, als auch immer wieder am Miteinander und an der Zusammenarbeit zu arbeiten. Nur so können Ideen umgesetzt und Fähigkeiten mit Freude eingebracht werden. Des Weiteren ist es mir ein Anliegen, unser soziales Engagement auszubauen. Ich finde, dass wir als Unternehmer*innen auch eine gesellschaftliche Verantwortung tragen. Hier liegt mir sowohl das Engagement für Kinder und Frauen, aber auch für Minderheiten oder kranke Menschen am Herzen. Zudem möchte ich Themen wie Empathie und Achtsamkeit, aber auch Nachhaltigkeit vorantreiben.

Was wünschst du dir für Ventana für die nächsten 25 Jahre? Für Ventana wünsche ich mir, dass wir es schaffen, bestmöglich den Markt mitzugestalten, am Puls der Zeit zu bleiben und dass wir weiterhin so erfolgreich sind. Natürlich hegen wir auch den Wunsch, dass das Unternehmen – wenn Stefan und ich uns irgendwann zurückziehen – von Menschen weitergeführt wird, die verantwortungsvoll diese Aufgabe wahrnehmen und dies auch in unserem Spirit tun.



Stefan Schwanekamp

Wie warst du in der Gründungszeit von Ventana eingebunden?

Die Idee bzw. Initiative kam damals von Judith, sie ist die Frau der „ersten Sekunde“, ich bin in dem Kontext ein Mann der ersten Stunde. In die Planungen zur Gründung von Ventana Deutschland wurde ich von Anfang an einbezogen. Der Markt und der Wettbewerb wurden sondiert: Produktpolitik, Preispolitik, Stärken und Schwächen des Wettbewerbes analysiert, unsere Chancen und Risiken erkannt, relevante Messen besucht, die ersten Kontakte geknüpft.

Das Konzept bestand am Ende darin, die Präzision und die deutsche Handwerkskunst mit der amerikanischen Servicementalität zu verbinden. Stets präsent ist mir, dass Günther Pennekamp immer weitergedacht und die Zukunft gesehen hat. Ventana sollte im deutschen Fenstermarkt in der Nische Sonderfenster eine prägende Rolle einnehmen. Häufig fiel das Wort Marktführerschaft.

Für mich als Bankkaufmann war es essenziell, die Prozesse und Abläufe in einem Industriebetrieb und alles rund um das Produkt Fenster zu erlernen. Es bot sich somit ein Lehrjahr bei Ventana USA an. In Pittsburgh erarbeitete ich mir das Rüstzeug für Themen wie Rohstoffe, Maschinen, Fenstertechnik, Prozesse, aber auch für Marketing und technischen Vertrieb.

Mein Vater, ausgebildeter Schreiner mit Meisterbrief, hat in der Gründungszeit von Ventana auch unterstützt und seine Kenntnisse eingebracht. Mein Schwerpunkt war in den Anfängen von Ventana Deutschland daher der Aufbau der Produktion. Beschaffung von Maschinen, Kauf der Betriebs- und Geschäftsausstattung, Gespräche mit Werkzeuglieferanten sowie die Konzepterstellung für das Produktionslayout und auch die Rekrutierung von Personal für die Produktion gehörten dazu.

Name: Mein Name ist Stefan Schwanekamp und ich bilde mit meiner Frau Judith Pennekamp die Geschäftsleitung von Ventana Deutschland.

Ausbildung: In Lünten, wo ich aufgewachsen bin, habe ich die Grundschule besucht. Mein weiterer Weg führte mich zur Walbert-Schule, einer von zwei Gemeinschaftshauptschulen in Vreden. Seinerzeit wurde mir eine Empfehlung für das Gymnasium Georgianum Vreden (GGV) ausgesprochen. Zwei Gründe ließen mich eine andere Entscheidung treffen: Zum einen besuchte mein ältester Bruder schon das GGV und damals konnten wir uns nicht vorstellen, dass zwei Kinder aus einer Familie das Abitur machen und ggf. studieren würden. Zum anderen und ausschlaggebender war die Tatsache, dass fast all meine Freund*innen und Klassenkamerad*innen zur Walbert-Schule gehen sollten, 30 von 32 Kindern.

Mit dem Abschluss der Mittleren Reife war nach sechs Schuljahren der Weg zum GGV geebnet, entsprechend erfolgte meine erfolgreiche Anmeldung beim Gymnasium. Der Anmeldung folgte recht zeitnah die Abmeldung.

Durch ein Praktikum während meiner Schulzeit habe ich den Beruf des Bankkaufmanns kennengelernt. Meine Bewerbung bei der Sparkasse Vreden wurde positiv beschieden und somit habe ich nach drei weiteren Jahren die Ausbildung zum Bankkaufmann erfolgreich abgeschlossen. Die Sparkasse hat mir dann auch die Möglichkeit zur Weiterbildung gegeben, nach einem Lehrgang zum Kundenberater folgte die Weiterbildung zum Sparkassenbetriebswirt.

Generell haben wir zu Beginn alle anfallenden Aufgaben nach Bedarf verteilt und eigenständig erledigt. Dazu gehörte auch das Erstellen von Angeboten, das Erfassen von Aufträgen, das Bestellen von benötigten Materialien, aber auch das Schreiben von Rechnungen, das Erstellen von Lieferscheinen, das Verpacken der versandfertigen Produkte und auch teilweise deren Auslieferung. Später, als sich das Unternehmen weiterentwickelte und größer



wurde, lag mein Fokus stark auf dem Vertrieb, der Akquise von Neukunden und im Vernetzen mit Kunden, Lieferanten und Partnern.

Was sind deine Aufgaben bei Ventana? Seit Gründung im Jahre 1996 bin ich Geschäftsführer der Ventana Deutschland GmbH & Co. KG. In den ersten Jahren zusammen mit Günther Pennekamp, wobei dieser eher die Rolle eines Beraters hatte, als ein aktiver Geschäftsführer zu sein. Im Jahre 2014 ist Judith zur Geschäftsführerin berufen worden und seit diesem Zeitpunkt führen wir das Unternehmen gemeinschaftlich, wobei wir uns die Aufgaben geteilt haben. Auch habe ich vor der Jahrtausendwende die Position eines Gesellschafters einnehmen können.

Aktuell bin ich für die Bereiche Produktion, Vertrieb aber auch Einkauf zuständig. Als Bankkaufmann bietet es sich auch an, sich mit den Finanzen und dem Controlling intensiv zu beschäftigen.

Ich sehe mich heute eher als Ideengeber, begleite Projekte und bin mit Judith für die strategische Ausrichtung von Ventana verantwortlich, gemeinschaftlich treffen wir geschäftspolitische Entscheidungen, die wir dann mit dem Führungskräfte-Team umsetzen. Zudem begleiten und steuern Judith und ich die Entwicklung der anderen Standorte in den USA und in Polen mit dem dortigen Management. Die Betreuung von „Kunden der ersten Stunde“ und von Key-Kunden liegt mir am Herzen. Die Kontaktpflege zu Lieferanten und zur Branche und die Verbandarbeit gehören einfach dazu und machen Spaß.

Wo siehst du deine Stärken? Rechte Seite, schnell laufen, hart schießen – das kommt aus dem Fußball. Nein, Scherz beiseite. Meine Stärken liegen, denke ich, in meiner Offenheit, meinem Interesse an Menschen und meiner Fähigkeit, den Menschen wertschätzend zu begegnen. Hierdurch bin ich ein stiller Zuhörer, ein Ratgeber und hoffentlich auch Motivator, der Menschen überzeugen und mitnehmen kann.

Was ist dir wichtig? Mir ist wichtig, dass es Ventana, aber vor allem auch den Mitarbeiter*innen gut geht. Alle sollen ein sicheres Gefühl mit der Wahl von Ventana als Arbeitgeber haben und sich einbringen können. Zudem sollen unsere Mitarbeiter*innen Wertschätzung für gute Leistung erfahren und gerne hier sein und bei uns arbeiten. Damit dies so bleibt sind zufriedene Kunden und langfristige Partnerschaften – sowohl mit Kund*innen als auch mit Lieferant*innen – sehr wichtig.

Was sind deine persönlichen Ziele? Die richtigen Dinge im richtigen Maß tun, ohne die Bodenhaftung zu verlieren. Eine 3-Tage-Woche wäre mein Wunsch, ist aber noch in weiter Ferne, was auch gut ist. Langfristig ist es wichtig, einen Plan zu erstellen, wie es in den nächsten 10 bis 15 Jahren weitergeht und wer bei Ventana eine verantwortungsvolle, prägende Rolle einnehmen möchte und einnehmen kann. Grundsätzlich ist es mein Ziel, im „Wir“ zu sein, andere zu motivieren und gemeinsam Lösungen für unsere Herausforderungen zu finden.

Für mich persönlich möchte ich auch einige Punkte aus einer Art Bucket-List oder Wunschliste in den nächsten Jahren mutig angehen. Ich möchte, solange es möglich ist, mein Leben aktiv gestalten, hoffentlich bei bester Gesundheit.

Was wünschst du dir für Ventana für die nächsten 25 Jahre? Glück, ganz viel Glück, ganz einfach.



Name: Mein Name ist Petra Pennekamp und ich bin die ältere von uns beiden Schwestern. Ich bin Gesellschafterin der PIH.

Ausbildung: Nach dem Abitur hatte ich die Gelegenheit, für ein Jahr mithilfe eines Sportstipendiums in die USA zu gehen und am College zu studieren. Durch unseren Vater verbrachte ich in meinen Teenagerjahren viel Zeit dort, unter anderem in Florida, um dort zu trainieren. Denn ich war bereits in meiner Jugend eine recht erfolgreiche Tennisspielerin. Diese Zeit hat mich sehr geprägt und dort habe ich mir Fähigkeiten angeeignet, die mir nachher, unter anderem in der Kundenakquise, zugutekamen.

Wir sind mit dem Tennisteam viel innerhalb unserer ‚South West Conference Region‘ gereist. Auch sonst habe ich jede Möglichkeit des Reisens genutzt, um neu gewonnene Freund*innen zu besuchen.

Nach meiner Rückkehr habe ich die höhere Handelsschule in München besucht und dann eine Lehre zur Industriekauffrau bei Solidur Deutschland absolviert. Dort habe ich bis zur Gründung von Ventana gearbeitet.

Petra Pennekamp

Wie warst du in der Gründungszeit von Ventana eingebunden? Ich erinnere mich gerne und mit Stolz an unsere Anfangszeit, die mich sehr geprägt hat und in der ich aktiv am Aufbau unserer Ventana beteiligt war. Dadurch, dass unser Vater seiner Zeit voraus und sehr modern war, machte er aus seiner Tätigkeit als Unternehmer kein Geheimnis, sondern teilte mit uns seine Unternehmensphilosophie und seine Begeisterung, Chancen zu erkennen und zu nutzen.

Wir waren schon von klein auf eingebunden in repräsentative Aufgaben und in alles, was mit Beziehungen zu Kund*innen, Lieferant*innen und internationalen Geschäftspartner*innen zu tun hatte. Hinsichtlich dieser Tatsache waren wir sehr gut trainiert, unsere Ventana aufzubauen und unsere persönliche Note mit einzubringen.

Mein Faible ist seit eh und je das Gestalten. So durfte ich anfänglich improvisieren, unsere ersten Büros gestalten und gemeinsam im Team mit Judith und Stefan unsere Messeauftritte planen, den Aufbau unterstützen und einfach anpacken. So, wie wir alle angepackt haben. Es gab in allen Bereichen so viel zu tun. Und wir wollten erfolgreich sein. Wenn es erforderlich ist, packen wir auch heute gerne selbst mit an.

Was sind deine Aufgaben bei Ventana? Ich bin als Gesellschafterin strategische Sparringspartnerin und durch die enge familiäre Verbundenheit bin ich auch Ideengeberin und gestalte und durchdenke viele Entscheidungen mit.

Dadurch, dass ich mich einigen neuen Herausforderungen gestellt habe und für andere Firmen im Einsatz war, konnte ich viele Erfahrungen sammeln, die wiederum als Erkenntnisse für Ventana wertvoll waren. In der Zwischenzeit hatte ich meinen Sohn Alex bekommen und ich wäre übergücklich gewesen, wenn es damals so etwas wie die Glücksfabrik auch nur ansatzweise gegeben hätte.

Ich finde es großartig, wie Judith ihre Idee umgesetzt hat und dass ein solch wunderbarer Ort entstanden ist. Als Gesellschafterin habe ich dieses Vorhaben sehr unterstützt.

Wo siehst du deine Stärken? Ich würde sagen, ich bin eine Allrounderin. Ich bin offen für neue Dinge und Ideen. Ich habe ein Auge für schöne Dinge und liebe es, Ideen umzusetzen und kreativ zu sein. Eine zielorientierte, offene Kommunikation liegt mir am Herzen. Zudem kann ich Schwachstellen schnell erkennen und benennen.

Was ist dir wichtig? Ein gutes Miteinander, bei dem jede*r nach seinen Fähigkeiten gefördert und gefordert wird, eine grundsätzliche Offenheit Neuem gegenüber, eine

wohlwollende, aber durchaus konstruktiv kritische Kultur eines Gedanken- und Ideenaustausches sowie Raum, in dem Weiterentwicklung stattfinden kann. Dies sind Dinge, die mir persönlich ganz wichtig sind. Es gibt auf der Welt noch viel zu entdecken und ich liebe diesen kreativen Input, den ich bekomme, wenn ich unterwegs bin, meistens nette Menschen treffe, schöne Orte finde und wunderbare Begegnungen habe.

Was sind deine persönlichen Ziele? Meine persönlichen Ziele sind nicht auf Karriere ausgerichtet. Ich möchte mein Bestes geben, um meine Familie zu unterstützen, so, wie sie auch mich immer unterstützt hat. Außerdem wünsche ich mir, dass es meinem Mann und mir gelingt, aus unserem schönen Elternhaus ein wunderbares Heim in Vreden zu schaffen.

Was wünschst du dir für Ventana für die nächsten 25 Jahre? Für Ventana wünsche ich mir, dass es immer von klugen, verantwortungsbewussten, weitsichtigen und kreativen Menschen geleitet werden wird, die den Mut haben, Dinge mit Augenmaß voranzutreiben. Und, dass wir die Weisheit haben, diese zu finden.

“Call me crazy but I like to see other people happy and succeeding. Life is a journey, not a competition.”



Unsere Erfolgsstory

STORY 03



1996

Gründung Ventana

Start des Unternehmens mit sechs Mitarbeiter*innen. Der Plan ist zunächst, sich als reiner Biege-Spezialist am Markt zu etablieren. Schnell merkt die Geschäftsleitung, dass die Kunden darüber hinaus verschweißte Rohlinge und komplett angeschlagene Fenster wollen. Die ersten Biegetische in der Herstellung sind selbst konstruierte Unikate; für die Produktion investiert die junge Firma in kleinere Maschinen. Der erste Sitz von Ventana ist ein Teil einer Halle von Mitgesellschafter Günther Pennekamp.

2003

Ventana wird Marktführer in Deutschland

Die Entwicklung des Geschäftsmodells „vom Bogen zum Rohling“ setzt sich fort, das Volumen der Investitionen wächst. Um der Nachfrage gerecht zu werden, betreibt Ventana immer mehr Biegetische und setzt, wo möglich, auf neue Maschinen und Automation. Um Platz für diese neuen Anlagen zu haben, erweitert Ventana seinen Anteil in der gemieteten Halle. Die Zahl an potenziellen Kunden wächst. Die Folge: Was den Umsatz und die Belegschaft betrifft, wird Ventana das größte auf Sonderfenster aus Kunststoff spezialisierte Unternehmen Deutschlands.



2009

Eröffnung der automatisierten Abteilung für Hebe-Schiebe-Türen

Die Erweiterung des Portfolios um Hebe-Schiebe-Türen bietet neues Wachstumspotenzial. Weil die Nachfrage in diesem Bereich steigt, ist es sinnvoll, Automatisierungen einzuführen. Erstmals investiert Ventana in große Anlagen, zum Beispiel in eine Vier-Kopf-Schweißmaschine. Spezielle Montagetische für die verschiedenen Produktionsschritte sorgen dafür, dass das Unternehmen auch bei den Hebe-Schiebe-Türen Topqualität und Service verbindet.

2010

Aufbau des Vertriebsstandorts Italien

In Italien entwickelt sich ein Markt mit hohem Bedarf an Sonderfenstern. Um den Ventana-Service auch in Italien zu garantieren, sind dort italienische Techniker*innen und Verkäufer*innen tätig. Auch heute noch kümmern sich Mitarbeiter*innen aus Italien um diesen Markt. Als Muttersprachler*innen beherrschen sie nicht nur die Landessprache, sondern kennen sich auch mit den landestypischen Gegebenheiten und Marktbedingungen aus. Produziert wird seit jeher im heimischen Werk in Vreden, da die Logistik auch international bestens aufgestellt ist.



2012

Neubau des Firmensitzes

Die Zahl der Mitarbeiter*innen ist auf 150 angewachsen, die angemietete Halle stößt an ihre Grenzen – auch, weil der schmale Grundriss mit den vielen massiven Wänden keinen optimalen Produktionsprozess mehr gewährleistet. Die Geschäftsführung stellt fest: Will Ventana weiter wachsen, braucht das Unternehmen ein neues Zuhause. Zusammen mit der Stadt Vreden findet sich ein Gelände, rund einen Kilometer entfernt, mit Option auf eine Erweiterungsfläche. Realisiert wurde ein Gebäude, das neben der effizienten 2-Straßen-Produktion mit hauseigener Kantine, der Großtagespflegestelle Glücksfabrik und ansprechenden Sozialräumen vor allem einen tollen Arbeitsplatz für die Mitarbeiter*innen bietet. In der Kantine und weiteren neuen Räumlichkeiten sollen sich die Kolleg*innen wohlfühlen.



Vertriebsstandort in Frankreich

Zwei ehemalige, erfahrene, französische Mitarbeiter der Ventana France starten mit einem Vertriebsstandort vor Ort und bedienen die steigende Nachfrage nach Sonderfenstern und Hebe-Schiebe-Türen im französischen Markt. Produziert und geliefert werden die Produkte, die an die Bedürfnisse des französischen Marktes angepasst sind, von nun an vom heimischen Werk in Vreden.



2017



2016

Erstmals mehr als 200 Mitarbeiter*innen

Mit dem Umsatz wächst auch die Belegschaft: Erstmals beschäftigt Ventana mehr als 200 Kolleg*innen. Aus dem Sechs-Mann-Betrieb hat sich ein wichtiger Arbeitgeber für Vreden und Umgebung entwickelt.

2013

Eröffnung der Glücksfabrik

Beim Neubau mitgedacht wird eine Einrichtung, die im Kreis Borken Neuland ist: eine betriebliche Großtagespflege für Kinder bis zu drei Jahren. Dank eines modernen pädagogischen Konzepts und eines passgenauen Angebots für junge Eltern finden nun auch die Kleinsten ihren Platz bei Ventana.



2021/2022

Ventana wird 25 – Das Jubiläumsjahr

Neben all den Stolpersteinen, die das Jahr 2021 mit sich brachte, gab es für uns in diesem Jahr trotzdem einen tollen Anlass zum Feiern: Unser 25-jähriges Firmenjubiläum. Gekrönt von einer digitalen Jubiläumsfeier, einer neuen Website, einem Imagefilm, einer eigenen Serie und nun zum Abschluss des Jubiläumsjahre mit unserem Mitarbeiter*innen-Magazin und unserer großen Ventana-Jubiläumsfeier.



2020

Einführung von „heartbeat“

Für Ventana war die Kommunikation mit den Mitarbeiter*innen schon immer ein Schlüssel zum Erfolg. Um den Austausch und das Miteinander auch bei wachsender Belegschaft zu garantieren, führt das Unternehmen das interne Soziale Netzwerk „heartbeat“ ein. Die eigene Ventana-App zeigt: Dieses Unternehmen ist und bleibt besonders.



2020

Neue Produktlinie Aluminium

Erstmals steigt Ventana in die Fertigung von Hebe-Schiebe-Türen und Faltanlagen aus einem anderen Werkstoff als Kunststoff ein: Mit den Alu-Produkten erweitert das Unternehmen sein Portfolio und betritt damit einen weiteren Wachstumsmarkt.



STORY 04



Christoph Klein-Reesink,
Leiter der Produktion

Immer spannend, immer neu

Christoph Klein-Reesink startete vor 25 Jahren als erster familienfremder Mitarbeiter im kleinen Team von Ventana Deutschland. Heute leitet er die Produktion in Vreden, ist immer noch begeistert von der Innovationskraft seines Arbeitgebers – und von der Freude, die ihm die Arbeit macht.

„Mit 15 Jahren habe ich meine Lehre bei einer Ladenbau-firma in Vreden begonnen und musste mir danach, wie alle anderen Auszubildenden dort, einen Job woanders suchen. Ich startete bei dem Skibelagshersteller IMS, einer Firma von Günther Pennekamp, in der ich vom Werkstoff Holz zum Kunststoff wechselte. Nach neun Jahren in der Skibranche fragte mich unser Chef, ob ich mir auch ein anderes Produkt vorstellen könnte. Er hatte damals Ventana in den USA eröffnet und wollte den Sonderfensterbau auch nach Europa holen. Das war interessant, weil es eine ganz andere Welt war – und ich wollte die Möglichkeit nicht verpassen, da hineinzuschnuppern. Für sechs Wochen ging es in die USA, um dort die Technik kennenzulernen, danach habe ich 1990 gemeinsam mit zwei weiteren Deutschen und drei Franzosen in Frankreich die Ventana-Niederlassung aufgebaut. Das war eine tolle Zeit, weil wir etwas richtig Neues machen konnten, von 0 auf 100.“

Für ein halbes Jahr ging es danach noch einmal zurück zu IMS. Als aber schließlich die Gründung von Ventana Deutschland anstand, war ich dort der erste Mitarbeiter. Gemeinsam haben wir hier etwas aufgebaut, das am Ende viel größer wurde, als die Auslandsniederlassungen. Diese Aufbruchsstimmung, die wir damals erlebten, war unvergleichlich.

Seither sind wir ständig größer geworden und ich bin ebenfalls an den Aufgaben gewachsen. Alles Gelernte war mehr oder weniger Learning by Doing. Das funktioniert bei Ventana so gut, weil alle viel Verantwortung erhalten. Heute bin ich Produktionsleiter, was mir liegt, da ich die Arbeit gut organisieren kann und auch mit neuen Herausforderungen gut umgehe. Wir entwickeln immer wieder neue Produkte, gewinnen neue Kunden, investieren in Maschinen, hinzu kommen schnellere Produktions- und Lieferzeiten – diese ständige Dynamik hält mich frisch, weil ich selbst viel gestalten und anstoßen kann.“



Fertige Fenster bereit zum Versand –
in diesem Fall direkt nach Köln,
für einen großen Hotelauftrag des
Kunden Müllers

Die Dauerbrenner

Daniel Lechtenberg war der erste Auszubildende bei Ventana im kaufmännischen Bereich, Tom Ahler in der Produktion. Beide sind dem Unternehmen treu geblieben, die Gründe dafür sind vielfältig. So schätzen sie die Möglichkeiten, sich weiterzubilden, den Zusammenhalt sowie die familiäre Atmosphäre.

Daniel Lechtenberg startete im Jahr 2007 bei Ventana. Heute ist der 32-Jährige für den Vertrieb und das Marketing verantwortlich.

„Als ich 14 Jahre alt war und in die 8. Klasse ging, wusste ich überhaupt nicht, was ich später einmal machen wollte. Es gab damals nur ein Praktikum für Schüler*innen bei uns am Gymnasium, sodass ich nicht in unterschiedliche Berufe hineinschnuppern konnte. Vom Fußball bei GW Lünten kannte ich Stefan Schwanekamp, den ich nach einem Spiel einfach mal angesprochen habe: ‚Ey, Stefan, darf ich bei dir im Büro ein Praktikum machen?‘ Er antwortete, ‚Klar, komm‘ nächste Woche einfach mal rum und dann können wir über Details sprechen.‘

Das war einfach! Kurz darauf folgte dann mein erster Ventana-Moment: Als ich zu Stefan Schwanekamp wollte, stand ich in seinem Büro erst einmal vor einem großen Schreibtisch, um den herum eine bunt besetzte Truppe saß. Als höflicher junger Mann fragte ich, ob ich Herrn Schwanekamp sprechen könnte wegen meines geplanten Praktikums. Martin Willing, auch Lüntener, lachte laut auf und meinte: ‚Hey Daniel, mit Herrn Schwanekamp meinst du doch sicher Schwane, oder?‘ Da konnte ich direkt einschätzen, dass es bei Ventana wohl eher locker zugeht.

So startete ich in den Ferien ein zweiwöchiges freiwilliges Praktikum. Stefan erklärte mir danach, dass Ventana demnächst auch ausbilden wolle und dass sich das Unternehmen eine Ausbildung mit mir vorstellen könnte. Ich sollte nur erst die Schule zu Ende machen. Ab der 9.

Klasse habe ich dann dreimal pro Woche nachmittags und in den Ferien bei Ventana gearbeitet. Nach dem Abitur im Jahr 2007 bin ich schließlich als erster Verwaltungs-Azubi gestartet und habe parallel mein duales Studium absolviert.

Für mich war eigentlich von Anfang an klar, dass ich in Richtung Vertrieb und Marketing gehen wollte. Als meine Ausbildungsleiterin hat mir Manuela die breit gefächerten Aufgaben der anderen Abteilungen in der Theorie nähergebracht, in der Praxis arbeitete ich jedoch bereits zumeist im Vertrieb. Von Anfang an haben mir die Atmosphäre sowie die abwechslungsreichen Aufgaben bei Ventana gefallen, sodass mein Entschluss zu bleiben schnell klar war. Da ich schon immer sehr zielstrebig war, kam mir außerdem das duale Studium sehr gelegen.

Sowohl in meiner Ausbildung als auch in meinem späteren Aufgabenbereich konnte ich immer meine persönlichen Ziele verfolgen – zum Beispiel bei Themen wie Weiterbildung oder dem Sammeln von Auslandserfahrungen an unseren internationalen Standorten. Ich fand es toll, dass es bereits in meiner Ausbildung möglich war, mir in allen Bereichen des Unternehmens einen Überblick zu verschaffen. Das mache ich auch heute noch – und das ist nicht nur wichtig für die abteilungsübergreifenden Projekte, die ich betreue, sondern auch, weil es mir hilft, die Themen und Sichtweisen der Kolleg*innen besser zu verstehen.“



STORY

05

Daniel Lechtenberg, Leiter Vertrieb und Marketing
und Tom Ahler, Maschinenführer HST (Nachtschicht)



Tom Ahler begann seine Ausbildung im Jahr 2007. Er arbeitet mittlerweile als Maschinenführer HST (Nachtschicht) im Unternehmen.

„Als für mich das Thema Ausbildung anstand, war mir klar, dass ich diese bei Ventana absolvieren möchte. Ich kenne Alex und damit die Familien Pennekamp und Schwanekamp schon seit dem Kindergarten. Als ich dann davon hörte, dass die Firma auch handwerklich ausbilden möchte, stand für mich sofort fest, dass ich dort meinen ersten Schritt in den Beruf machen möchte.“

Ich war dann der erste Azubi als Kunststoff-Verfahrensmechaniker. Dementsprechend betrat nicht nur ich, sondern auch das Unternehmen Neuland. Wenn diese erste Zeit auch manchmal etwas chaotisch verlief, bin ich rückblickend sehr zufrieden und möchte keinen Moment, keine Erfahrung missen.

Vor allem in letzter Zeit erinnere ich mich oft an die ersten Tage, in denen neben mir nur sechs weitere Leute im Bereich der Herstellung der Hebe-Schiebe-Türen gearbeitet haben. Mittlerweile sind wir mehr als 80. Daraus ist so etwas wie eine große Familie gewachsen, in der ich mich damals wie heute wohlfühle. Meine Arbeit gefällt mir, ich habe viele tolle Arbeitskolleg*innen und Freund*innen bei Ventana kennengelernt. Für mich selbst habe ich herausgefunden, dass man den eigenen Fertigkeiten vertrauen muss. Wenn man sich bewusst wird, dass man an seinen Aufgaben wächst und dadurch besser wird, gelingt es auch, über sich hinauszuwachsen und die täglichen Herausforderungen zu meistern.“

Die beiden ersten Auszubildenden von Ventana sind auch heute noch Teil des Teams



STORY

06

Das erste Fenster

Der erste Kunde von Ventana kam aus dem Breisgau. Das Geschäft hatte Gesellschafter Günther Pennekamp eingefädelt – und eine kleine Panne führte dazu, dass Improvisationstalent gefragt war.

Jedes Unternehmen hatte ihn: Den ersten Auftrag, der das Geschäft ins Rollen gebracht hat. Bei Ventana handelte es sich um einen Fensterauftrag von der Firma Klauke aus Reute bei Freiburg im Breisgau. Die Klauke-Geschäftsführer Horst und Dieter Joseph sowie Christian Granitzer hatten Ventana-Geschäftsführer Stefan Schwanekamp bei einem Golfturnier kennengelernt. Klauke bestellte in Vreden 14 weiße Stichbogenfenster im Profil Veka Softline 58 mm. Der Endkunde war ein Winzer aus dem Breisgau, der sich eine Villa am Hang bauen wollte.

Gesellschafter Günther Pennekamp und Stefan Schwanekamp waren gemeinsam vor Ort, um alles mit dem Kunden zu besprechen. Aufgrund der geografischen Nähe statteten die beiden auch den Kolleg*innen von Ventana France einen Besuch ab. Günther Pennekamp war zwar ein überaus erfahrener Unternehmer, hatte aber bis dato noch „wenig Ahnung vom Fenster“, wie Stefan Schwane-

kamp rückblickend sagt. Schlimm war das nicht: Günther Pennekamp verstand sich auf den Dialog und fädelt das Geschäft in seiner bekannten Manier souverän ein.

Thierry Hahn, tätig für Ventana France und bis heute Teil des Frankreich-Teams, reiste für die Produktion der Sonderfenster nach Vreden. Gemeinsam mit den Kolleg*innen traf er auf ein Problem: Weil notwendiger Stahl fehlte, konnte der Auftrag nicht wie vom Endkunden gewünscht ausgeführt werden. Die Lösung: Ventana lieferte keine verschweißten Rohlinge, sodass die Firma Klauke selbst den Stahl einbringen konnte. Eine „Panne“? Vielleicht. Vor allem aber eine Erfahrung aus der ganz frühen Phase, aus dem das Unternehmen gelernt hat.

**Jedes Unternehmen hatte ihn:
Den ersten Auftrag, der das
Geschäft ins Rollen gebracht hat.**



Judith, Petra und Stefan in den Anfangszeiten von Ventana Deutschland, mit einer Handvoll Mitarbeiter*innen und viel Herzblut

Ventana International

STORY 07

In Deutschland ist Ventana seit 25 Jahren aktiv – mit der Produktion in den USA und Frankreich startete das Unternehmen jedoch schon 1987 und 1991. Im Jahr 2007 kam eine weitere Produktion in Polen hinzu, 2010 ein Vertriebsbüro in Italien und auch die Niederlande wird seit vielen Jahren durch ein Team NL muttersprachlich betreut. Ventana hat sich so zum weltweit führenden Zulieferer für Sonderfenster und -türen aus Kunststoff entwickelt.

Schwester- unternehmen



Polen

Beim Start von Ventana in Polen waren wir drei Büroangestellte und sechs Produktionsmitarbeiter*innen – heute arbeiten bei Ventana Polska über 30 Menschen. Zu Beginn haben wir mit drei Systemen – Veka, Aluplast und Gealan – gearbeitet, mittlerweile sind es acht. Dieses Wachstum wollen wir fortführen. In den kommenden Jahren wollen wir die Beschäftigung erhöhen und damit auch die Produktionskapazitäten deutlich steigern. Außerdem werden wir weiter in Maschinen und Software investieren. Im Jahr 2018 haben wir zum Beispiel die Nassbiegeabteilung umgebaut, nun wollen wir zwei weitere Maschinen kaufen und die Heizungsanlage erneuern. So können wir unseren Kund*innen einen schnelleren und besseren Service bei gleich hoher Qualität bieten.

Grzegorz Grodzki
Verkaufs- und Produktionsdirektor



USA

Ventana USA startete in einer kleinen Garage außerhalb von Pittsburgh, Pennsylvania. Wir waren der Pionier im speziellen Segment der nordamerikanischen Fensterindustrie. Unser Engagement in den Bereichen Qualität, Innovation und Kundenservice hat uns zu einem führenden Unternehmen gemacht, das zusammen mit dem Markt für unsere Produkte und unserem Know-how kontinuierlich gewachsen ist. 1993 sind wir zu unserem jetzigen Standort umgezogen und haben uns seitdem auf drei Gebäude in einem Industriepark erweitert. Durch die Expansion konnten wir Produktlinien hinzufügen und sind nun Branchenführer für folgende Produkte: Fenster mit architektonischen Formen, Gartenfenster – einschließlich des einzigen „hurricane-proof“ Gartenfensters in der Branche –, Zaun- und Geländerformen, europäische Kipp-/Drehfenster, Hebe-Schiebe-Türen sowie kund*innenspezifische Lichtabdeckungen und Dachfenster. Mittlerweile arbeiten über 100 Menschen für uns – und wir wollen weiterwachsen. Wir planen Gebäude zu erweitern, in Ausrüstung zu investieren und unsere Belegschaft zu vergrößern. Als familienorientiertes Unternehmen sind wir dabei besonders stolz darauf, wie sich unsere Mitarbeiter*innen entwickeln können. Der größte Teil von ihnen ist seit über zehn Jahren Mitglied der Ventana-Familie, unser allererster Mitarbeiter ist – seit nunmehr 34 Jahren – immer noch in unserer Biegeabteilung tätig.



Mike Pauly Vice President of Sales and Operations
Chris Pauly Vice President of Finance and HR



Vertriebsbüros

Frankreich

Als wir 1990 in Faulquemont gestartet sind, waren wir das erste Unternehmen in Frankreich, das Kunststoffprofile gebogen hat. Unsere Technologie war schon damals dem Standard weit voraus. Wir sind schnell gewachsen und fünf Jahre später in ein eigenes Gebäude gezogen – zuvor hatten wir uns die Halle mit Solidur geteilt.

Nach und nach erst haben sich auf dem französischen Fenstermarkt Wettbewerber etabliert. Im Jahr 2005 waren wir mit unserem Team mit 60 Beschäftigten in Frankreich Marktführer, bogen bis zu 15 Profilsysteme.

Die Ansprüche unserer Kunden wurden im Laufe der Zeit kongruent zu der technischen Entwicklung immer größer. Diesen Themen haben wir uns gewidmet und entsprechend große Investitionen getätigt. Im Jahr 2010 traf die Wirtschaftskrise die Baubranche in Frankreich stark: Viele große Fensterhersteller, die unsere Kunden waren, meldeten Konkurs an. Der Markt ist quasi eingebrochen und wir hatten gerade stark investiert. Auch die Marktbedingungen haben sich schlagartig geändert und wir konnten uns nicht so schnell dieser Veränderung anpassen. 2016 kam es daher zur Schließung von Ventana France.

Der Markt war aber nach wie vor interessant. Somit starteten wir im Jahre 2017 neu durch. David Koll und Thierry Hahn kümmern sich seitdem um den Vertrieb und die Auftragsbearbeitung, gefertigt werden die Elemente für den französischen Markt bei Ventana Deutschland. Einen Großteil unserer Kunden konnten wir zurückgewinnen. Unser Ziel: Wir wollen wieder so stark werden wie in den 00er-Jahren.

David Koll *Direction des ventes France/Suisse*
Thierry Hahn *Responsable Technique*



Italien

Ventana hat das Wachsen des PVC-Marktes und das Potenzial für Sonderfenster in Italien frühzeitig erkannt. Chiara Crescioli hat deswegen im Jahr 2010 für das Unternehmen die erste Vertretung übernommen und ist auch heute noch die Hauptansprechpartnerin für unsere Kunden in Italien. In den ersten Jahren wurde mit Unterstützung von Stefan Herbers von Ventana Deutschland ein Kunden-Netz aufgebaut und die technischen Bedürfnisse des neuen Marktes erkundet.

Um näher am Kunden zu sein und die technische Unterstützung zu verstärken, wurden im Juni 2015 Herbert Stockner als Außendienstmitarbeiter und ein halbes Jahr später Danilo Antenucci als Techniker und Sachbearbeiter mit ins Boot geholt. Die drei haben sich als Team erfolgreich entwickelt und konnten mehrere namhafte Fensterhersteller mit dem Service und der guten Qualität unserer Produkte als Kunden gewinnen. Die zahlreichen Sonderlösungen des italienischen Sanierungsmarktes sind manchmal eine Herausforderung, aber das Team entwickelt sich immer wieder mit großer Motivation weiter. Das ständige Wachstum des PVC-Fenstermarktes in Italien lässt auf weitere Erfolge hoffen – vielleicht wächst dadurch das italienische Team ebenfalls weiter.

Chiara Crescioli *Vertriebsleitung Italien Zentrum und Sachbearbeitung*
Danilo Antenucci *Sachbearbeitung Italien/Österreich*
Herbert Stockner *Vertriebsleitung Italien Nord-Süd/Österreich*



Niederlande

Die Niederlande waren für Ventana schon immer ein typischer Exportmarkt, der seit 2018 mit Edwin Reulink einen festen Ansprechpartner hat. Edwin arbeitet schon seit vielen Jahren in der Fensterbranche und hatte nun den Schritt zum deutschen Arbeitgeber gewagt. Für ihn war das zwar ein gewisses Risiko, vor allem aber eine spannende Aufgabe. Sein Deutsch war zwar noch etwas eingerostet, aber er war sich sicher, dass sich das schnell wieder verbessern würde.

Es war von Anfang an spannend, die Unterschiede zu den Niederlanden zu erkennen. Silvia Decker, mit der sich unser sogenanntes Team NL bildete, hat Edwin da von Anfang an gut unterstützt. Auch die Arbeitsstruktur und -weise von Ventana gefiel Edwin von Beginn an sehr gut, sodass er schnell feststellte, dass er sich die Arbeit hier bis zur Rente gut vorstellen kann.

In den vergangenen Jahren erlebten wir ein überproportionales Wachstum im niederländischen Markt.

Seit Anfang 2022 ist auch Marco van Veen wieder im Team Niederlande. Schon in den Jahren 2010 bis 2017 war er bei uns beschäftigt. Zwischenzeitlich hat der gebürtige Niederländer für einen unserer Kunden gearbeitet. Aufgrund des enormen Wachstums, der erhöhten Anforderungen im Markt und auch der Akquise und Betreuung von Aluminium-Kunden verstärkt er das Team seit Januar.

Edwin Reulink
Verkauf/Technik Niederlande
Silvia Decker
Verkauf/Technik Niederlande
Marco van Veen
Verkauf/Technik Niederlande

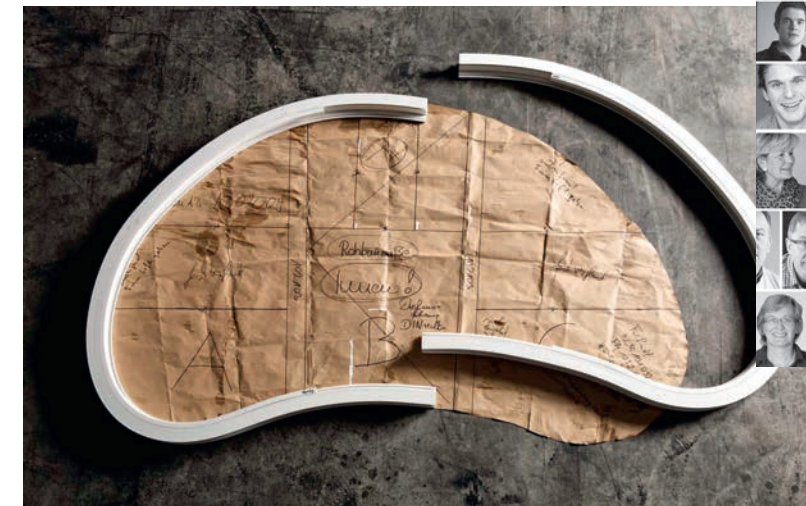
STORY 08

Zeigen, was man kann



Motorisierte Hebe-Schiebe-Tür

Alle zwei Jahre findet in Nürnberg die Fensterbau Frontale statt, die wichtigste Messe der Branche. Ventana produziert für die Schau jeweils ein besonders kompliziertes Modell, um die technischen und handwerklichen Fähigkeiten des Unternehmens anfassbar verdeutlichen zu können.



Nierenfenster



Messeinladung 2012

Das **Nierenfenster** im Jahr 2008 war ein Kundenauftrag. Weil das Team die Nierenform so interessant fand, fragte es den Kunden nach dem Referenzgebäude oder dem Montageort, um es dort zu dokumentieren. Das Fenster war nach dem Einbau aber fast komplett von einem großen Baum verdeckt. Deswegen baute Ventana es nach, um zu präsentieren, wie man nach einer Schablone oder auch im Bereich der passgenauen CNC-gefrästen Pfosten fertigen kann.

Im Jahr 2018 entstand das **Blumenfenster**, das ebenfalls ein Kundenauftrag war. Häufig werden die Sprossenkonstrukte, die hier eben die Blumen darstellen, aus Plattenmaterial gefräst. Auf der Messe aber hat das Team seine Biegekompetenz gezeigt und aufgeklebte Sprossen mit extrem kleinen Radien gefertigt. Diese wurden dann mit handwerklichem Geschick auf dem Glas aufgebracht.

Eckvarianten werden bei **Hebe-Schiebe-Türen** in der Architektur immer beliebter. Mit Kunststoff jedoch sind sie konstruktiv und statisch schwierig umzusetzen. Im Jahr 2016 hat Ventana deswegen gemeinsam mit einem Systemgeber eine systemkonforme Konstruktion entwickelt und diese auf der Messe präsentiert. Bis heute wurde diese trotz erswerter Bedingungen mehrfach produziert und verbaut.

Die erste **motorisierte Hebe-Schiebe-Tür** präsentierte Ventana im Jahr 2010. Dieser Prototyp war Grundlage für sehr viele Weiterentwicklungen, die zum Beispiel auch in behindertengerechten Wohnungen eingesetzt werden können. Der Trend geht heute zu verdeckt liegenden Motoren und einer Steuerung per Smartphone. Auf der Messe fand die Tür viel Beachtung, weil sich die Besucher*innen über den selbstlaufenden Flügel wunderten.

Die Ventana Messestände

Ventana hat sich von Beginn an mit viel Herzblut auf Messen präsentiert. Mit familiärer Unterstützung und über die Jahre wachsendem Budget wurde von Anfang an auf einen ausdrucksstarken Markenauftritt gesetzt, für den Ventana in der Branche bekannt ist und mit dem man sich als Mittelständler im Bereich B2B von Mitbewerbern unterscheidet. Es wurde immer das Beste aus den Ständen und Gegebenheiten herausgeholt und die Auftritte waren stets an neuesten Trends und Farbgebungen orientiert. So kann man sagen, dass das Marketing immer professionell und mit dem Zeitgeist an die Planung gegangen ist und durch die unterschiedlichen Mottos die Ventana-DNA bestmöglich präsentiert hat.

Jede Messe ein neues Motto.

- 1998** Premiere
- 2000** Der Spezialist im Fenstersonderbau
- 2002** Der Partner im Fenstersonderbau
- 2004** Qualität ist unser Maßstab
- 2006** Faszinierende Fensterformen
- 2008** Von Mensch zu Mensch
- 2010** Werte formen, Werte erhalten
- 2012** Gemeinsam individuell
- 2014** Zuhören – Verstehen – Liefern
- 2016** Ventana bleibt anders
- 2018** #ventanaverbindet
- 2020** coronabedingt ausgefallen
- 2022** aufgrund von Verschiebung in die Sommerferien keine Teilnahme



Hebe-Schiebe-Türen mit Eckvarianten



Zehn Gründe für hohe Qualität

Bei Ventana verlässt kein Produkt die Produktion, das nicht den hohen Ansprüchen des Unternehmens und seiner Kunden entspricht. Dafür sorgen zehn Grundprinzipien, die für die gesamte Wertschöpfungskette gelten.



„Präzision ist bei Ventana und vor allem in der Biegeabteilung sehr wichtig. Der maßhaltige Bogen, der genau den Vorgaben entspricht, ist die Grundlage für ein präzise gefertigtes Fenster, das die Kunden von uns gewohnt sind.“

Christoph Hösing, Schichtleiter Biegeabteilung

STORY

09

Vielfalt



„Vielfalt ist bei Ventana Programm. Neben den unzähligen Varianten an Sonderfenstern und Hebe-Schiebe-Türen zeigt sich diese Vielfalt auch bei den Job-Profilen der einzelnen Arbeitsplätze und bei jedem Mitarbeiter und jeder Mitarbeiterin selbst – und steht damit ganz sicher auch für unseren Erfolg.“

Manuela Pieniek, Leiterin Finanz- und Rechnungswesen, Prokuristin

Service



„Als Spezialist beschäftigen wir uns 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.“

Daniel Lechtenberg, Leiter Vertrieb und Marketing



Handwerk

„Unsere Arbeit wird zwar bei bestimmten Abläufen immer weiter automatisiert, aber das sorgfältige Handwerk wird im Bereich der Sonderfenster immer zentraler Bestandteil unserer Arbeit bleiben. Es stellt die Grundlage für die hohe Qualität unserer Sonderelemente dar.“

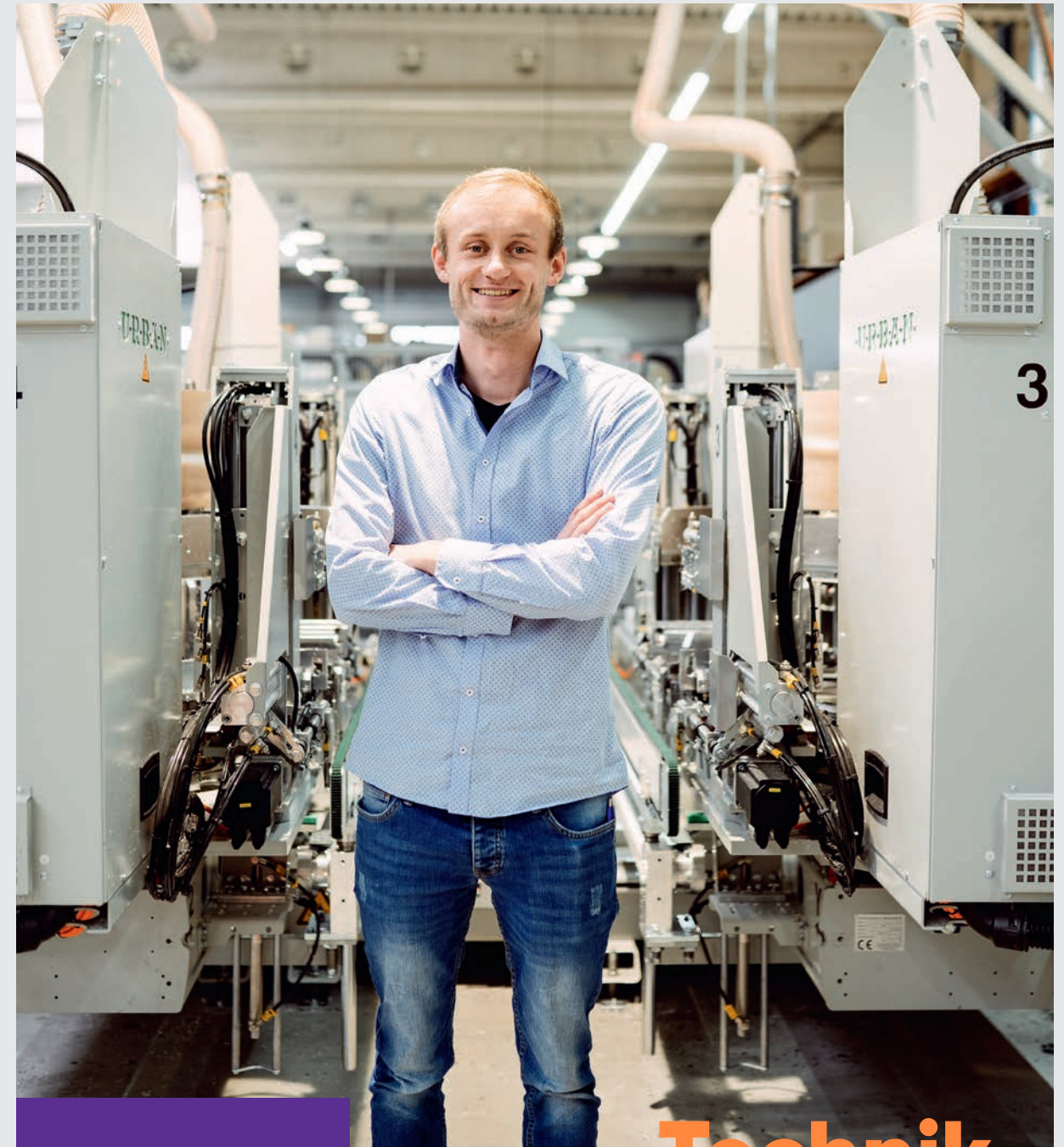
Christoph Klein-Reesink, Produktionsleiter

Sorgfalt



„Grundlage für das Geschäftsjahr ist eine umfängliche Budgetplanung. Diese Sorgfalt ermöglicht es uns, die Ressourcen und Entwicklungen über das Jahr hinweg im Blick zu halten.“

Jörg Tömmers, Co-Leiter Finanz- und Rechnungswesen



Technik

„Automatisierte, technische Prozesse spielen in der modernen Fertigung der Sonder-elemente eine immer größere Rolle. So können Kapazitäten erhöht, und wir den Anforderungen des Marktes gerecht werden. Auch die Digitalisierung ist ein zentraler Begriff, der unsere handwerkliche Produktion neu prägt.“

Philipp Stapelbroek, Produktionsleiter HST

Zuverlässigkeit



„Da Bauablaufpläne und Montagen unserer Kunden immer zeitgenau und detailliert geplant sind, ist Zuverlässigkeit eines unserer wichtigsten Erfolgsmerkmale. Nur wer zuverlässig und qualitativ hochwertig liefert, kann sich im Markt bewähren.“

Gregor Bok, Leiter Versand

Partnerschaft



„Neben der Partnerschaft mit unseren Kunden ist eine solche auch mit unseren Lieferanten von großer Bedeutung. Wir kommunizieren auf Augenhöhe, profitieren voneinander und entwickeln uns miteinander weiter.“

Michael Wantia, Leiter Einkauf



„Wir haben uns auf Sonderfenster und Hebeschiebetüren spezialisiert, dies in den Materialien PVC und neuerdings auch Aluminium. Die Fokussierung auf diese Nischenprodukte ist Grundidee und Basis unseres Unternehmenserfolgs.“

Stefan Schwanekamp, geschäftsführender Gesellschafter



„Innovation bedeutet für uns nicht nur, innovative Produkte zu liefern. Wir hinterfragen auch fortwährend unsere internen Prozesse und Arbeitsabläufe und entwickeln diese stetig weiter, zum Beispiel durch eine Digitalisierung dort, wo sie sinnvoll ist.“

Martin Willing, Leiter Sachbearbeitung

Erfolgsfaktor: gute Partnerschaft

Für Michael Wantia, der bei Ventana den Einkauf leitet, ist eines klar: Ohne gute Beziehungen zu den Lieferanten läuft nichts. Die Branche ist so eng verknüpft und die gemeinsame Arbeit so sehr spezialisiert, dass nur durch eine vertrauensvolle Zusammenarbeit gute Ergebnisse zu erzielen sind.



Michael, wie würdest du die Beziehungen des Einkaufsteams zu den Lieferanten beschreiben?

Unsere persönlichen Beziehungen zu den Kolleg:innen bei den Zulieferfirmen sind seit jeher sehr eng und vertrauensvoll. Das ist enorm wichtig für uns, da wir kein klassisches Lieferanten-Kunden-Verhältnis pflegen, bei dem oft Preisvereinbarungen im Vordergrund stehen. Bei uns geht es viel mehr in die Tiefe, denn wir stehen in der Zusammenarbeit für das Besondere. Wir legen deswegen viel Wert auf eine enge Kommunikation. So können wir zum Beispiel den Fenster- und Türenherstellern zeigen, warum sie Ventana als Lösungsanbieter und Kommissionär für Fenster und Hebe-Schiebe-Türen nutzen können, um auf diese Art wiederum die Wünsche ihrer Kunden optimal zu bündeln.

Was macht ein gutes Verhältnis zu Partnern aus?

Wir bevorzugen eine offene Kommunikation, was viele Lieferant*innen sehr schätzen. Auch unbequeme Themen diskutieren wir gemeinsam und bringen sie so zu einem Abschluss. Wir wollen ein guter Zulieferer für die gemeinsamen Kunden, also die Fenster- und Türenhersteller, sein. Daher wünschen wir uns von den Systemgebern, die uns das Baumaterial für die Fenster und Türen liefern, dass sie uns in die Lage versetzen, gute Qualität zu guten Preisen zukaufen zu können.

Was schätzen die Partner an Ventana?

Die Systemgeber nutzen uns als guten Feedback-Partner, wenn es um technische Weiterentwicklungen geht, zum Beispiel bei Hebe-Schiebe-Türen. Wir werden außerdem zu Musteranschlägen – also ersten Präsentationen – von neuen Produkten eingeladen, weil die Partner gerne unser Feedback einholen und für interne Verbesserungen nutzen. Auch sind wir auf dem Markt sehr präsent und kennen die einzelnen Systemgeber, weswegen die Firmen gerne mit uns diskutieren. Zu den Montage-Tagungen in unserem Haus laden wir unsere gemeinsamen Kunden ein, die sich

STORY 10



Zum 25-jährigen Jubiläum haben wir viele Gratulationen unserer Partner erhalten. U.a. gratulierte uns Profine in Vreden zu 25 Jahren Ventana Deutschland.

dann über Neuerungen informieren können. Davon profitieren auch unsere Lieferanten, was wiederum unser partnerschaftliches Verhältnis stärkt.

Was erwartet uns in der Zukunft im Bereich Einkauf?

Wir werden für die Systemgeber weiterhin ein wichtiger, strategischer Partner bleiben. Schon deshalb, damit diese wiederum ihre Kund*innen langfristig in die Lage versetzen können, Sonderelemente im jeweiligen System auf dem Markt anzubieten. Da immer mehr Kund*innen kein Fachpersonal mehr finden, das Sonderelemente fertigen kann, werden wir als spezialisierter Partner zunehmend wichtiger und häufiger bei der Fremdvergabe berücksichtigt werden. Dafür bauen wir auch zukünftig auf eine gute Lieferantenbeziehung, die dafür sorgt, dass beide Seiten am Markt erfolgreich sein können.

Was unsere Zulieferer sagen

profine

„In 20 Jahren bei der Firma profine habe ich selten bis nie einen Partner erlebt, bei dem das Wort Partnerschaft genauso gelebt wird, wie man es sich vorstellt. Immer fair, auf Augenhöhe, mit einer offenen direkten Diskussionsmentalität – und mit dem gleichen Ziel, wie wir als Systemgeber: unsere Kunden und deren Endkunden „glücklich“ zu machen. Dieses partnerschaftliche und beinahe familiäre Verhältnis außerhalb des Geschäfts ist einzigartig. Meine Highlights waren die gemeinsamen Partnertage in Vreden, die Nussecken und auch die ‚süßen‘ Genesungswünsche bei Krankheit. Es ist einfach klar: Die Mitarbeiter*innen unserer beiden Häuser haben dieselbe ‚Blutgruppe‘. Ich freue mich auf die nächsten 25 Jahre mit dem ganzen Team Ventana Deutschland.“

Daniel Marquardt,
Vertriebsleiter Deutschland bei profine

„Absolute Serviceorientierung und konsequentes Qualitätsbewusstsein: Ventana Deutschland ist herausragend.“

heroal

„Ich pflege mit Ventana seit vielen Jahren eine offene und partnerschaftliche Beziehung. Umso mehr hat es mich gefreut, dass heroal Ventana als Partner im Bereich der Aluminium-Hebe-Schiebesysteme heroal S 77 und heroal S 77 SL gewinnen konnte. Nach einer Vorbereitungszeit von etwa drei Jahren sind wir Anfang 2020 mit der Umsetzung gestartet. Ich bin fest davon überzeugt, dass die Ausrichtung von Ventana auf den Werkstoff Aluminium genauso erfolgreich sein wird wie die Firmenentwicklung der letzten Jahre.“

Sascha Frankenbach,
Vertriebsleitung Deutschland, Österreich, Schweiz, Niederlande bei heroal

REHAU

„Absolute Serviceorientierung und konsequentes Qualitätsbewusstsein: Ventana Deutschland ist herausragend. Und erfolgreich. So wird man Marktführer. Doch der Erfolg bleibt nur, wenn er sich an den immer neuen Bedürfnissen des Marktes orientiert. So arbeitet Ventana seit 25 Jahren. Darum gratuliere ich von ganzem Herzen zu diesem Erfolg. Ich bin stolz darauf, dass REHAU Window Solutions ein langfristiger Partner auf diesem Weg war und ist, der ebenso von hochwertigen und innovativen Lösungen überzeugt ist, wie die Geneo Hebe-Schiebe-Tür beweist. Ventana und REHAU sind Innovationspartner und Innovationstreiber. Das Lüftungsfenster Inovent ist dafür das beste Beispiel. Das hat Zukunft. Und darauf freue ich mich gemeinsam mit Ihnen.“

Stephan Hilke,
Vertriebsleiter Deutschland REHAU

Feuerwehrrstange: Symbol für Innovation und Geschwindigkeit

Schüco

„Ganz besonders beeindruckt war ich von der Feuerwehrrstange im Foyer von Ventana, die mir der Geschäftsführer Stefan Schwanekamp bei meinem ersten Besuch voller Inbrunst präsentiert hat. Sie ist für mich ein Symbol für Innovation und Geschwindigkeit – eine Philosophie, die alle Mitarbeiter*innen von Ventana tatsächlich im Alltag leben. Dynamisch und zuverlässig zu sein, verbindet Ventana und Schüco und ist die Basis unserer besonderen Partnerschaft, die im täglichen Miteinander viel Spaß macht.“

Carsten Fasse,
Gebietsmanager Niederlassung Düsseldorf von Schüco

TORNADO – die erste Begegnung HAUTAU

25 Jahre Ventana – wir gratulieren herzlich
„Unsere erste Begegnung 1996 kam durch unseren Schwingflügelbeschlag TORNADO zustande. Bei einem Termin für einen Musteranschlag mit dem VEKA Softline 58 in der Ventana Halle kamen wir mit dem spärlich vorhandenen Werkzeug des damals noch sehr jungen Unternehmens nicht weiter. Auch das Entfernen der Schweißraupe war nicht möglich. Wir mussten den Termin in Vreden abbrechen und sind kurzerhand nach Sendenhorst zu VEKA umgezogen. In der dortigen Musterwerkstatt sind wir endlich erfolgreich gewesen. So konnten wir Ventana dann auch von unserem Hebe-Schiebe-Beschlag überzeugen und blicken nun auf eine lange, erfolgreiche und vertrauensvolle Partnerschaft zurück. Vielen Dank an das gesamte Ventana-Team und weiterhin viel Erfolg.“

Das Team der HAUTAU GmbH

Lieferant der ersten Stunde

VEKA

„Als Lieferant der ersten Stunde dürfen wir Ventana nunmehr seit 25 Jahren in Deutschland begleiten und freuen uns sehr über den erfolgreichen Ausbau der Geschäftsbeziehung auch in anderen Märkten, wie etwa Polen und den USA. Vertrauensvolle und unkomplizierte Zusammenarbeit sowie der offene und konstruktive Austausch über Geschäfts- und Innovationsideen zeichnen diese besondere Geschäftsbeziehung aus. Dabei ist auch die freundschaftliche Verbundenheit der Familien Pennekamp/Schwanekamp und Laumann/Hartleif ein wichtiges Element. Die Gründer*innengeneration mit Günther und Gerti Pennekamp sowie Heinrich und Rita Laumann erlebte über all die Jahre viele unvergessliche gemeinsame Stunden auf Reisen wie auch beim Golfen. Die besondere Verbundenheit der Unternehmen wird auch auf sportlicher Ebene gepflegt. So bleiben die vier Siege des Ventana-Teams beim VEKA Soccerturnier in den Jahren 2006, 2008, 2009 und 2011 nachdrücklich in Erinnerung.“

Wir gratulieren der Familie Pennekamp/Schwanekamp sowie dem ganzen Team der Firma sehr herzlich zum Jubiläum und freuen uns auf die nächsten Kapitel unserer ebenso angenehmen wie erfolgreichen Zusammenarbeit.“

Andreas Hartleif,
Vorstandsvorsitzender von VEKA

STORY
10

Roto

„Im Namen von Roto gratuliere ich Ventana Deutschland herzlich zum Firmenjubiläum. Gemeinsam blicken wir auf eine lange Zeit konstruktiver Zusammenarbeit zurück, in der Ventana bei mindestens zwei unserer Entwicklungen wegweisend mitgewirkt hat: Beim Faltschiebesystem Roto Patio Fold und auch beim hochdichten Schiebesystem Roto Patio Inowa hat Ventana während der Entwicklung und in der Erprobungsphase mit vielen wertvollen Anregungen dazu beigetragen, dass wir damit Lösungen anbieten, die Kunden Freude machen und Erfolg im Markt garantieren.“

Ralf Höfels,
Vertriebsaußendienst Roto

Europas einziger Vollsortimenter
im Sonderfensterbau

Schüco

„Ventana nimmt seit Jahren als Europas einziger Vollsorbitimenter im Sonderfensterbau eine ganz besondere Stellung unter den Schüco Partnern ein. Ich freue mich, dass wir im vorletzten Jahr unsere Zusammenarbeit im Bereich der Schiebekonstruktionen erweitern konnten. Zum Firmenjubiläum gratuliere ich ganz herzlich, bedanke mich für die vertrauensvolle Partnerschaft und wünsche Ventana weiterhin viel Erfolg für die Zukunft!“

Christian Frey, Vertriebsleiter Deutschland West & Nord /
Tschechien & Slowakei, Schüco Polymer Technologies KG

Aluplast

„Woran erkennt man eine erfolgreiche Zusammenarbeit? Wenn nicht nur geschäftlich alles passt, sondern auch die persönliche Ebene stimmt. Aus diesem Grund schätzen wir die Zusammenarbeit mit Ventana Deutschland sehr. Mit ihrer Kompetenz im Bereich Schiebesysteme gehört das Team um Stefan Schwanekamp, Daniel Lechtenberg und Stefan Herbers immer zu unseren ersten Ansprechpartnern, wenn wir an etwas Neuem in diesem Bereich arbeiten. So konnten wir zusammen unser tolles Produkt smartslide erfolgreich im deutschen Markt platzieren. Dabei war unsere gemeinsame Veranstaltung in Vreden nur ein Beispiel für unsere Zusammenarbeit.“

Auch freuen wir uns, wenn aus Vreden gute Fußballer nach Karlsruhe geschickt werden, um uns bei unserer Wohltätigkeitsveranstaltung Kick & Grill zu unterstützen. Wir hatten in den vergangenen Jahren immer sehr viel Spaß und hoffen, dass wir bald mit dem tollen Team von Ventana Deutschland anstoßen können, wenn gemeinsames Feiern wieder möglich ist. Für die Zukunft wünschen wir Ihnen alles Gute ... auf die nächsten 25 Jahre und weiterhin gute Zusammenarbeit!“

Patrick Seitz, CMO, und **Oliver Schweitzer,**
Vertriebsleiter Deutschland von Aluplast

Partnerschaftliches Miteinander und
großes Vertrauen

Gebhardt Stahl

„Unsere langjährige Zusammenarbeit ist geprägt durch partnerschaftliches Miteinander und großes Vertrauen, welches wir auch regelmäßig auf der Fensterbau Frontale festigen. Insbesondere möchten wir unsere Dankbarkeit und Wertschätzung für die wertvollen Jahre der Zusammenarbeit aussprechen, durch die wir an dem Erfolg von Ventana teilhaben durften. Zum Firmenjubiläum gratulieren wir ganz herzlich und wünschen alles Gute und viel Erfolg für die weitere Zukunft!“

Ralf Neuhaus,
Geschäftsführer Gebhardt Stahl GmbH

SIEGENIA

„Seit fast 15 Jahren vertraut Ventana Deutschland bei der Fertigung ihrer Hebe-Schiebe-Elemente auf Beschlagtechnik von SIEGENIA. Im Laufe dieser Zeit haben wir die von Anfang an äußerst partnerschaftliche Zusammenarbeit ausgebaut und um neue Lösungen erweitert. Insbesondere gilt dies für unsere Bodenschwelle ECO PASS, die Ventana in verschiedenen Profilsystemen erfolgreich einsetzt. Ein wichtiges Fundament unserer Partnerschaft sind regelmäßige Termine zum konstruktiven Austausch über neue Marktanforderungen, Produktideen und gemeinsame Zukunftsprojekte. Mehrere Innovationen, deren Markteinführung SIEGENIA derzeit vorbereitet, gehen auch auf Impulse von Ventana im Rahmen dieser Gespräche zurück. Zum Jubiläum gratulieren wir herzlich und freuen uns auf die weitere partnerschaftliche Zusammenarbeit.“

Rainer Duguid,
Vertriebsregionsleiter SIEGENIA

STORY

10

Zusammen schaffen wir
Besonderes!

Winkhaus

„Herzlichen Glückwunsch zum Jubiläum! Wir sind stolz auf 25 Jahre Partnerschaft – zusammen schaffen wir Besonderes! Als Spezialist für außergewöhnliche Formen sorgt Ventana dafür, dass sich Bauelemente-Hersteller auf das Wesentliche konzentrieren können: das Alltagsgeschäft. Dieses Ziel verbindet uns und begründet den Erfolg unserer gemeinsamen Arbeit. Unsere langjährige Partnerschaft ist geprägt von Innovationskraft, Erfahrung, gegenseitigem Vertrauen und Verlässlichkeit. Davon profitieren besonders unsere gemeinsamen Kunden – ganz egal, ob es um Rundbogen-, Atelier-, Schrägfenster oder andere Herausforderungen an Fassaden geht. Europaweit stärken wir damit die Marktposition der Bauelemente-Hersteller, die auf Winkhaus Technik setzen.“

Das Team Winkhaus

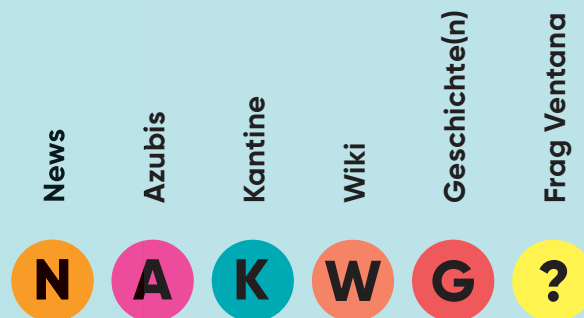
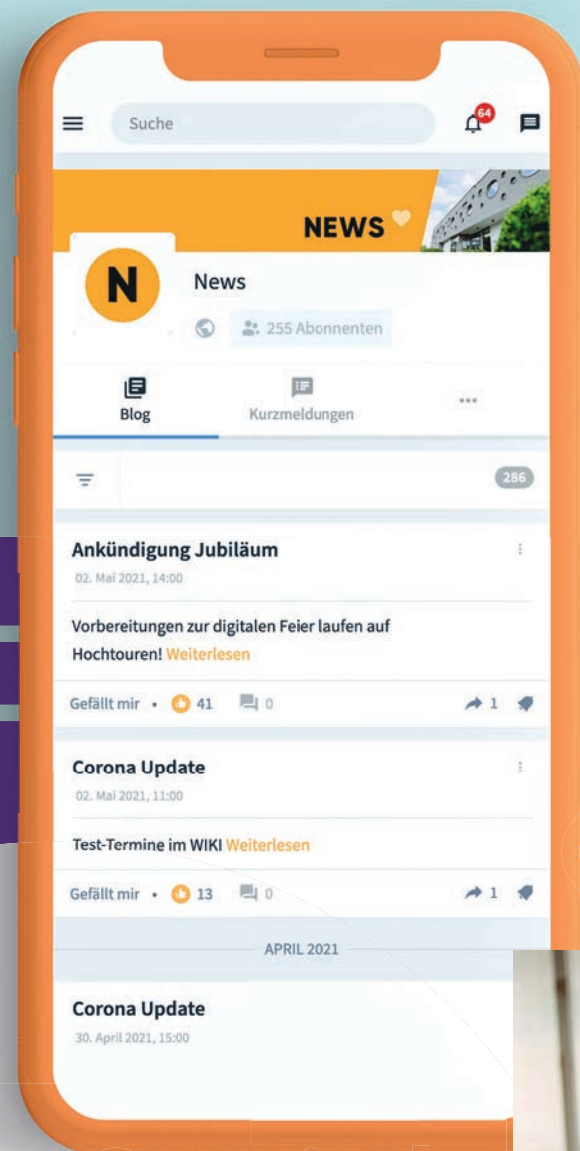
„Im Laufe dieser Zeit
haben wir die von
Anfang an äußerst
partnerschaftliche
Zusammenarbeit aus-
gebaut und um neue
Lösungen erweitert.“

STORY

11



App



Chat



Social
Intranet

Reinschauen und Mitmachen

Gute Unternehmen setzen auf Kommunikation – sie sind sogar darauf angewiesen, nach außen sowieso, aber eben auch nach innen. Wenn die Mitarbeiter*innen gut informiert sind, verstehen sie besser, wohin die Reise geht. Und der Arbeitgeber kann im Gegenzug lernen, was in der Firma los ist. Denn gute Kommunikation geht immer in beide Richtungen.

Die Frage schwirrte schon lange in den Köpfen: Wie kann Ventana Neuigkeiten gezielt an alle Mitarbeiter*innen herantragen, um das Gemeinschaftsgefühl noch mehr zu stärken und alle auf einen Informationsstand zu bringen? Denn wenn ein Großteil der Belegschaft keinen festen PC-Arbeitsplatz hat, ist das gar nicht immer so einfach. Lösungen wie ein Schwarzes Brett haben in der Vergangenheit immer ganz gut funktioniert, aber zeitgemäß, umweltschonend und unkompliziert war es nicht.

Anfang 2020 wurden die Pläne dann konkreter. Das Unternehmen schuf eine neue Stelle für Marketing und Interne Kommunikation, die Idee eines „Social Intranets“ reifte heran. Und dann ging auf einmal alles viel schneller als gedacht: Die Maßnahmen, Vorschriften und Home-office-Situationen als Folge der Coronapandemie benötigten ein ausgebautes Informationsnetzwerk, das alle Mitarbeiter*innen erreicht. So fiel der Startschuss für ein mobiles Social Intranet.

Noch in den Kinderschuhen wurde die App erst einmal rein zur Informationsverbreitung genutzt. Als große Hilfe wurde sie aber von den Mitarbeiter*innen direkt gut angenommen. Mit Weiterentwicklung der Technik kamen mehr Funktionen hinzu. Das Motto „Reinschauen und

Mitmachen“ wurde immer mehr gelebt. Denn neben reinen Infobeiträgen wurde die App immer bunter und lebendiger. Kommentare können verfasst, Likes verteilt und Kolleg*innen per Chat direkt kontaktiert werden – die persönlichen Beiträge wurden immer mehr.

Schnell stand fest: Es muss ein eigener Name für die Ventana-App her. Nach einem Namenswettbewerb, den Paulina Pennekamp für sich entscheiden konnte, stand der Name fest: heartbeat. Denn die App sollte ab jetzt die persönliche Kommunikation noch ergänzen, Informationen verteilen und dabei immer am Puls der Zeit sein – eben der Herzschlag des Unternehmens!

Likes.



Die Auszubildenden Lukas Rensing, Gerrit Laurich und Tom-Erik Pohlmann (von links nach rechts)

STORY 12

Gut ausgebildet

Für Ventana ist die Ausbildung von Fachkräften ein zentraler Erfolgsfaktor: Das Unternehmen kann so zukünftige Mitarbeiter*innen optimal für den eigenen Bedarf schulen. Und das funktioniert: Die Übernahmequote liegt bei mehr als 90 Prozent.



Theresa Becking,
*Assistentin der Geschäftsleitung
Ausbildung und Personalentwicklung*

„In der Ausbildung ist es uns sehr wichtig, Lernen und Verantwortung zu kombinieren.“

Die ersten Auszubildenden starteten bei Ventana im Jahr 2007: Tom Ahler als Verfahrensmechaniker und Daniel Lechtenberg als Industriekaufmann, in Kombination mit dem dualen Studium zum Bachelor. Seitdem hat Ventana die Ausbildung ausgeweitet, professionalisiert und immer wieder neu strukturiert. So hat das Unternehmen im Jahr 2014 zum Beispiel den Ausbildungsprozess komplett überarbeitet und ein Paten-System etabliert. Bei diesen Pat*innen handelt es sich um erfahrene Mitarbeiter*innen, die die Auszubildenden in allen Abteilungen und Bereichen begleiten, Inhalte vermitteln und jederzeit bei Fragen und Nöten ansprechbar sind.

Aktuell bildet Ventana in diesem System 17 junge Menschen in vier verschiedenen Ausbildungsfeldern aus. Diese profitieren von festen Ausbildungsplänen, in denen Abteilungswechsel und die einzelnen Abschnitte klar gegliedert sind. Am Ende einer jeden Phase stehen Feedbackgespräche auf dem Plan, zudem gibt es regelmäßige Gespräche mit den Ausbilder*innen sowie der Ausbildungskordinatorin, um sich über die laufende Ausbildung sowie Zukunftsthemen auszutauschen. Auf diese Art fördert die Ausbildung neben der fachlichen auch die persönliche Entwicklung. Und gibt es Schwierigkeiten bei den Berufsschulthemen oder Lernschwächen, bietet Ventana immer Hilfestellung an. Im Bereich der gewerblich technischen Ausbildung gibt es seit vielen Jahren einen Lernbegleiter, der bei Theoriefragen unterstützt und auf die Prüfungen vorbereitet.

Seit einigen Jahren können die Azubis im Rahmen des Ausbildungsplans auch in andere Berufsfelder und Bereiche des Unternehmens blicken. So lernen zum Beispiel die Fachlagerist*innen neben der Logistik auch die Produktion der Fenster und Hebe-Schiebe-Türen kennen – dementsprechend bekommen auch die Verfahrensmechaniker*innen, Industriekaufleute und Fachinformatiker*innen jeweils Einblicke in die anderen Abteilungen. Was sie dort an Wissen erfahren, können die Auszubildenden später auch in ihrem Bereich anwenden. Es hilft ihnen, die Belange der anderen Abteilungen besser zu verstehen – wodurch die Zusammenhänge im Unternehmen klarer werden.

Ausbildung mit Zukunft

Die Auszubildenden werden von Anfang an in Arbeitsprozesse eingebunden und übernehmen schnell eigenständig Aufgaben und Projekte. So dürfen beispielsweise die Verfahrensmechaniker*innen, nachdem sie die Sicherheitsunterweisung und einen Maschin Führerschein erhalten haben, eigenständig an den Maschinen und Arbeitsstationen arbeiten. Die Fachinformatiker*innen übernehmen ebenfalls bereits innerhalb der Ausbildung feste Verantwortungsbereiche, die Industriekaufleute betreuen nicht selten Projekte mit, zum Beispiel die Organisation einer Betriebsbesichtigung oder den Messeauftritt auf der „Fensterbau Frontale“ in Nürnberg. Auch nach der Ausbildung bietet Ventana gute Perspektiven: Viele ehemalige Auszubildende übernehmen tragende Rollen im Unternehmen, was mit vielen Weiterbildungen gefördert wird. Einige der ehemaligen Auszubildenden haben sich etwa über ein berufsbegleitendes Studium oder Kurse weiterqualifiziert. Interne und externe Schulungen sind bereits fester Bestandteil der Ausbildung, Unterstützung gibt es zudem im schulischen Bereich. Dabei ist die Weiterentwicklung nie statisch, sondern wird an die zukünftige Aufgabe sowie die Person angepasst. Ventana schaut individuell auf jede*n Auszubildende*n, um zu erkennen, wie sich dieser junge Mensch persönlich weiterentwickeln und dadurch zum Unternehmenserfolg beitragen kann.

Praktikum als Einstieg

Um möglichst viele vielversprechende junge Menschen kennenzulernen, hat Ventana auch die Praktika im Unternehmen neu strukturiert, mit einem festen Ablaufplan sowie festen Pat*innen. Diese geben einen realistischen Einblick in den jeweiligen Ausbildungsberuf. Am Ende jedes Praktikums steht ein Feedbackgespräch, in dem häufig auch eine zukünftige Ausbildung thematisiert wird.

Ventana setzt zudem seit vielen Jahren auf eine Kooperation mit den Schulen in der Region, damit diese die Berufsorientierung praxisnah und vor Ort gestalten können. Das Unternehmen begleitet beispielsweise an der Sekundarschule Vreden das jährliche Bewerbungstraining. Darüber hinaus organisiert es die Teilnahme an einer Ausbildungsmesse und einem Berufsparcours. Ein Highlight war die Betriebsbesichtigung, bei der im Jahr 2019 alle Schüler*innen der 9. Klasse der Sekundarschule Ventana besuchten. Die Veranstaltung wurde eigenständig von den Auszubildenden geplant, durchgeführt und nachbereitet.

Auch bei einem Elternnachmittag führten die Auszubildenden die Eltern selbst durch den Betrieb und erklärten ihren Arbeitsplatz. Dabei war es schön zu sehen, wie viele spannende Aufgaben es in allen Berufen gibt und wie den Auszubildenden auch schon verantwortungsvolle Aufgaben übergeben werden.

Neun Mal Ausbildung

Mittlerweile bietet Ventana Ausbildungsplätze in insgesamt neun spannenden Berufen an:

1. Verfahrensmechaniker (m/w/d) für Kunststoff- und Kautschuktechnik für die Herstellung von Sonderfenstern und Hebe-Schiebe-Türen
2. Maschinen- und Anlagenführer (m/w/d) mit dem Schwerpunkt Metall- und Kunststofftechnik
3. Fachlageristen (m/w/d) für die Warenannahme und -einlagerung
4. Industriekaufleute (m/w/d) für die betriebswirtschaftlichen Prozesse und Abläufe
5. Fachinformatiker IT (m/w/d) mit der Fachrichtung Systemintegration
6. Fachinformatiker (m/w/d) mit der Fachrichtung Anwendungsentwicklung
7. Duales Studium zum Betriebswirt (m/w/d) mit Bachelorabschluss – eine kaufmännische Ausbildung wird mit einem betriebs- und volkswirtschaftlichen Studium kombiniert
8. Konstruktionsmechaniker (m/w/d)
9. Fachkraft für Lagerlogistik (m/w/d)

Andreas Wenning,
Ausbilder gewerblich-
technische Berufe



Celine Büger, Industriekauffrau

„Wir erhalten einen Einblick in alle unterschiedlichen Bereiche und können so herausfinden, was uns besonders gut liegt!“



Elena Roths,
Industriekauffrau

„Auch als Auszubildende werden wir ernst genommen und super in die Teams integriert!“

Simon Resing, Fachinformatiker

„Auch als Fachinformatiker schnuppern wir in andere Bereiche rein und können die Abläufe so viel besser nachvollziehen!“

Senday Dogan,
Verfahrensmechaniker

„Wir bekommen direkt verantwortungsvolle Aufgaben und können richtig mit anpacken!“



Das Ventana Universum



Zur „Nacht der Ausbildung“ durften wir am 18.11.2021 wieder viele Ausbildungsinteressierte und ihre Familien an unseren beiden Standorten begrüßen. Es gab zahlreiche Leckereien und unsere Kolleginnen und Kollegen gaben viele spannende Einblicke in ihre Arbeit. Im Mittelpunkt standen ganz besonders unsere neuen Ausbildungsberufe und ein Blick auf das gesamte „Ventana Universum“.



KARRIERE

Ob Fach- oder Führungskarrieren. Wir geben Deinen Entwicklungen eine Chance.

FLEXIBILITÄT

Mit Home-Office und individueller Arbeitszeitgestaltung bleibt Dein Alltag flexibel.



GESUNDHEIT

Physio, Yoga, Fitness & Co.
Für uns ist Gesundheit auch Arbeitgebersache.

NACHHALTIGKEIT

Wir sind auf dem Weg, ein CO2-neutrales Unternehmen zu werden.

BENEFITS

Mit kleinen und großen Vorteilen immer wieder überraschen – typisch Ventana.



MITEINANDER

Ventana Heartbeat: teamübergreifend arbeiten und miteinander verbunden sein – unsere Mitarbeiter-App.



VERPFLEGUNG

Gut versorgt: unsere Kantine setzt auf eine eigene Küche und beste Verpflegung.



GUT AUSGEBILDET

Unser Ausbildungskonzept setzt auf umfassende Bildung, engagierte Paten – und Dich.



FAMILIE

Von Glücksfabrik bis Familienberatung. Wir haben bunte Angebote für bunte Familien.



INTERNATIONALITÄT

Mit uns die Welt entdecken. Auslandsaufenthalte machen wir möglich.



STORY

14



Leuchtturmprojekt in Köln

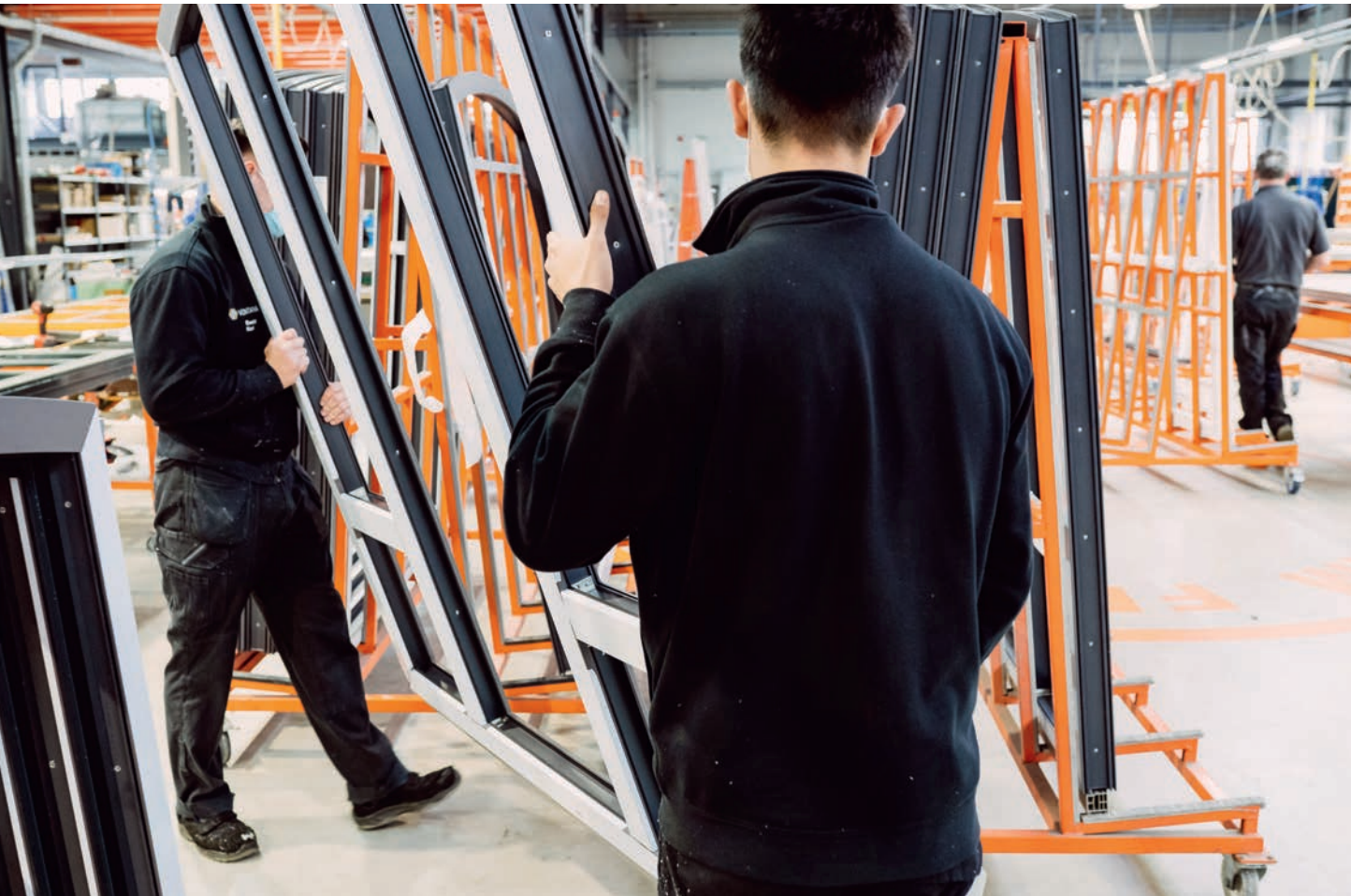
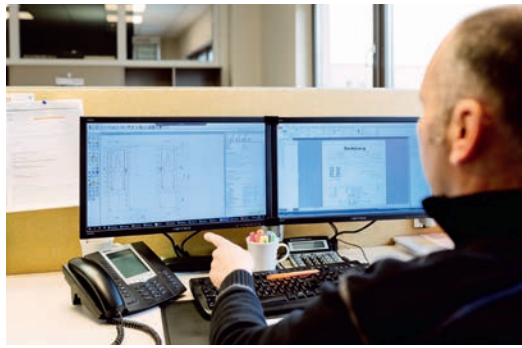
Im Stadtteil Mülheim entsteht das moderne Quartier ID Cologne, das urbane Architektur auf ein neues Level hebt. Teil des Ensembles: Die Stichbogenfenster von Ventana im obersten Geschoss eines spektakulären Design-Hotels.

Das Projekt ID Cologne wird ein echter Hingucker in der Millionenstadt: In der Schanzenstraße im Stadtteil Mülheim, der Heimat vieler Fernsehstudios und kreativer Unternehmen, wird ein neues Quartier gebaut, das als Musterprojekt für New Work und eine perfekte Work-Life-Balance steht. Hier soll gelebt, gearbeitet und genossen werden. Privat- und Arbeitsleben sollen sich auf harmonische Weise verbinden.

Ein zentrales Element des ID Cologne wird ein Design-Hotel sein. Im Sommer 2020 erhielt Ventana dafür vom Mönchengladbacher Kunden Müllers Produktion den Auftrag, 42 Stichbogenfenster herzustellen. Diese finden ihren Platz im Obergeschoss des Hotels, ausgestattet mit 20 unterschiedlichen Glasstärken, um den Anforderungen des Schallschutzes gerecht zu werden.

Bei einem solchen Auftrag kann Ventana zeigen, was das Unternehmen kann: Von der ersten Anfrage über die Fertigung bis hin zum Einbau durch die Firma Müllers griff ein Rad ins andere. Prozesse und Logistik waren so abgestimmt, dass die Montage des Kunden optimal ablaufen konnte.

Wenn nun nach und nach die weiteren Bereiche von ID Cologne fertig gebaut und eröffnet werden, reihen sich die Ventana-Sonderfenster im Obergeschoss des Hotels in ein Ensemble ein, das wie kaum ein anderes in Deutschland für moderne Stadtarchitektur steht. Ein Hingucker also – und für Ventana ein echtes Leuchtturmprojekt.



Bei einem Auftrag sind viele Bereiche beteiligt. Vom Verkauf und der Sachbearbeitung über die Arbeitsvorbereitung bis hin zur Produktion und dem Versand der Fenster geht das fertige Produkt durch viele Hände



In die produzierten Blendrahmen und Flügel werden handwerklich passgenau Pfosten und Glasleisten eingesetzt



Die unterschiedlichen Arbeitsschritte der Fensterproduktion erfordern viel Präzision und vor allem ein perfektes Zusammenspiel





Auch im Bereich der Logistik muss alles bestens durchgeplant und organisiert sein, damit die Fenster pünktlich zum Kunden kommen



STORY 15 Die Glücksfabrik

Seit neun Jahren ist die Glücksfabrik fester Bestandteil der Arbeitskultur von Ventana. Bis zu neun Kinder im Alter zwischen null und drei Jahren besuchen die vom Unternehmen getragene betriebliche Großtagespflege. Das Angebot unterstützt die Eltern dabei, Familie und Arbeit in Einklang zu bringen. Bundesweit besitzt die Einrichtung eine Vorbildfunktion. Wir sprachen mit Gründerin Judith Pennekamp und Gisela Hoffschlag, die die pädagogischen Leitlinien mitentwickelt hat, über den Werdegang und das Erfolgsrezept der Glücksfabrik.

Wie kam es zur Gründung der Glücksfabrik?

Judith Pennekamp: Als wir 2012 unseren neuen Firmensitz konzipierten, schwebte uns ein Gebäude vor, das unseren Mitarbeiter*innen mehr bietet als „nur“ einen Arbeitsplatz. Wir wollten einen Ort schaffen, an dem das Leben in seiner Gesamtheit stattfinden kann, an dem sich die Menschen wohlfühlen und sich als Person komplett einbringen können. Ich war damals selbst junge Mutter, mich beschäftigte daher insbesondere die Vereinbarkeit von Familie und Arbeit. Die ideale Voraussetzung dafür schien es mir zu sein, eine liebevolle und fördernde Betreuung direkt im Unternehmen anzubieten. Ich kannte Gisela Hoffschlag als engagierte Erzieherin mit innovativen Ideen. Als wir sie für die Glücksfabrik gewinnen konnten, habe ich mich sehr gefreut.

Ventana hatte damals rund 150 Mitarbeiter*innen.

Gab es überhaupt Bedarf für das Betreuungsangebot?

Gisela Hoffschlag: Diese Frage haben wir uns zunächst auch gestellt. Es gab tatsächlich eine gewisse Anlaufzeit. Unsere Großtagespflege richtet sich an Kinder zwischen null und drei Jahren. In einer kleinen Stadt wie Vreden war ein solches Angebot noch neu, viele junge Eltern fragten sich: Ist es überhaupt sinnvoll, mein Kind schon so früh betreuen zu lassen? Einige Wochen lang hatten wir nur ein Kind in der Glücksfabrik: die kleine Ella Beuting, Tochter von Mitarbeiterin Jenny aus dem Einkauf. Also haben wir angefangen, für unser Angebot zu werben. Wir waren im Unternehmen unterwegs, haben Infoabende veranstaltet und die Glücksfabrik auch für Kinder von Eltern geöffnet,

die nicht bei Ventana tätig sind. Schritt für Schritt haben wir uns somit etabliert – und heute ist es tatsächlich so, dass die Eltern auf uns zukommen, in der Hoffnung, für ihr Kind einen der maximal neun Plätze zu finden. Dabei gilt: Die Glücksfabrik steht weiterhin allen Kindern aus dem Ort offen, Vorrang bei der Auswahl haben aber die Kinder unserer Mitarbeiter*innen.

Was ist das pädagogische Konzept der Glücksfabrik?

Gisela Hoffschlag: Wir wollen neue Wege in der Erziehung gehen, die zur Innovationskraft des Unternehmens passen. Wir nehmen deutlich Abstand von der „Gehorsamskultur“, die noch der Normalfall war, als ich vor 35 Jahren meine Ausbildung zur Erzieherin absolviert habe. Stattdessen geht es darum, voneinander zu lernen. Wir Tagespflegepersonen lernen von den Kindern und Eltern, die Kinder lernen von uns. Und die Eltern wiederum lernen sich über die Glücksfabrik untereinander kennen, bilden ihrerseits eine Gemeinschaft. Die Glücksfabrik steht also für ein Miteinander.

Judith Pennekamp: Die Idee ist, dass die Kinder ganz nah am Arbeits- und Lebensraum ihrer Eltern sind. Kommen die Kleinen morgens zusammen mit ihren Eltern, werden sie am Empfang freudig begrüßt. Zu besonderen Anlässen sind sie im Unternehmen unterwegs, zum Beispiel vor den großen Festen wie Ostern und Weihnachten. Die Glücksfabrik ist also sichtbar, sie ist ein fester Bestandteil unserer Lebenskultur.

links: Silvia Wessler (qualifizierte Tagespflegeperson),
Mitte: Gisela Hoffschlag
(staatlich anerkannte Erzieherin), rechts: Christiana
Englbrecht-Gerwers (staatlich
anerkannte Erzieherin)



Gibt es junge Eltern in der Belegschaft, die sich unter Druck gesetzt fühlen?

Nach dem Motto: Weil es die Glücksfabrik gibt, wird erwartet, dass ich möglichst direkt nach der Geburt wieder einsteige.

Judith Pennekamp: Dass dieser Druck entsteht, wollen wir verhindern, das ist uns ganz besonders wichtig. Wir machen in Gesprächen deutlich, dass es keine Erwartungen gibt. Die Glücksfabrik soll als Unterstützung betrachtet werden – nicht als Zwang.

Im Februar 2019 kam hoher Besuch: Die Familienministerin Franziska Giffey war bei Ventana – und voll des Lobes. Das Unternehmen ist eines von 7.000 Unternehmen im Netzwerk „Erfolgsfaktor Familie“, warum kam die Ministerin ausgerechnet nach Vreden?

Judith Pennekamp: Das Angebot der betrieblichen Großtagespflegestelle ist ein ganz besonderes Modell, das eine familienähnliche Betreuung ermöglicht. Während große Unternehmen häufig Kitas einrichten, denken viele Firmen aus dem Mittelstand, sie seien zu klein, um selbst eine Einrichtung zu gründen. Wir waren der erste Betrieb im Kreis Borken, der dies umgesetzt hat. Mit unserem tollen Team von Erzieherinnen und Tagesmüttern haben wir uns über die Jahre immer weiterentwickelt und jede aus dem Team hat sich in speziellen Bereichen noch weitergebildet, sodass wir auch die Entwicklung der Kinder professionell und liebevoll begleiten können. Wir nehmen damit eine Vorbildfunktion ein, was Franziska Giffey bei ihrem Besuch bestätigt hat, verbunden mit den Worten: „Wenn das alle machen würden wie wir hier in Vreden, dann wäre das super.“



Gisela Hoffschlag, Erzieherin und Tagespflegeperson, entwickelte vor neun Jahren zusammen mit der Geschäftsleitung den Aufbau und das Konzept der Glücksfabrik.

Leitgedanken sind die Werte des dänischen Familientherapeuten Jesper Juul, der die Familienwerkstatt familylab gründete.

Als Familienberaterin bietet Gisela Hoffschlag Unterstützung und Begleitung an. Sie möchte Perspektiven und eine Haltung aufzeigen, in der jede*r einzelne, Eltern wie Kinder, im täglichen Miteinander wachsen, gesehen werden und sich angenommen fühlen.



Silvia Wessler, staatlich geprüfte Hauswirtschafterin, verstärkt seit vier-einhalb Jahren als Tagespflegeperson die Glücksfabrik. Besonders gut gefällt ihr, dass sie ihr Wissen aus den Fortbildungen von Marte Meo, familylab und FenKid in ihrer Arbeit umsetzen kann. Dieses Zusammenspiel sieht sie als große Bereicherung im pädagogischen Alltag.

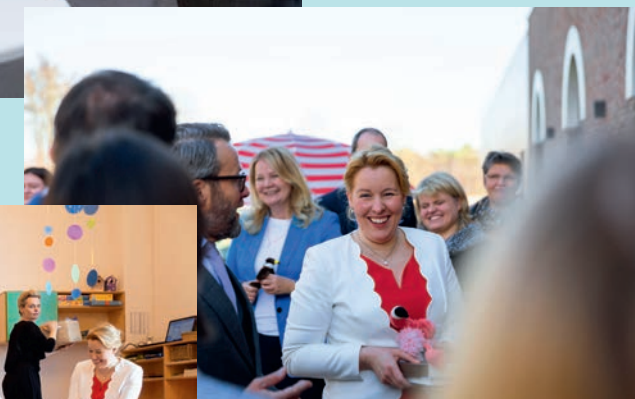
FenKid ist abgeleitet von „Frühe Entwicklung von Kindern begleiten“ und Silvia hat sich hier zur Kursleiterin weitergebildet.

FenKid ist ein bindungsförderndes Konzept und wurde in der Beratungsstelle für Natürliche Geburt und Elternsein e. V. erarbeitet.



Christiana Englbrecht-Gerwers, Erzieherin und PEKiP-Gruppenleiterin, arbeitet seit acht Jahren als Tagespflegeperson in der Glücksfabrik. Sie qualifizierte sich unter anderem in dieser Zeit als Marte-Meo-Therapeutin. Marte Meo ist ein video-unterstütztes Beratungsprogramm. Es soll Kinder, Eltern und Fachkräfte begleiten und unterstützen, Entwicklungsprozesse aus eigener Kraft (ressourcenorientiert) zu aktivieren und weiterzuentwickeln.

Den Schwerpunkt ihrer Arbeit setzt sie in den Bindungsaufbau zu den Kindern und in ein ausgewogenes Miteinander zwischen Eltern und Tagespflegepersonen.



„Die Glücksfabrik ist ein gutes Beispiel für betriebliches Engagement in der Kinderbetreuung. Das schafft gute Rahmenbedingungen für die Beschäftigten, denn eine familienorientierte Unternehmenskultur ist heutzutage ein wichtiger Standortfaktor.“

Bundesfamilienministerin Franziska Giffey
bei ihrem Besuch in der Glücksfabrik am 26. Februar 2019

**Besuch der
ehemaligen
Familienministerin
Franziska Giffey**

STORY 16 Familie im Fokus

Ventana ist ein Familienunternehmen – im engsten Sinne. Die Kinder und Partner*innen werden mitbedacht und einbezogen – nicht zuletzt deswegen können die Mitarbeiter*innen ihre Arbeit und ihr Privatleben hervorragend verknüpfen. Warum die Work-Life-Balance so gut funktioniert, erzählen sechs von rund 270 Beschäftigten.

Kleine Überraschungen



Familienfreundlichkeit ist mir sehr wichtig, schließlich nehmen wir die Arbeit teilweise mit nach Hause, gerade in der Homeoffice-Zeit. Die Flexibilität der Arbeitszeit ist dabei durch die Coronapandemie noch einmal ganz neu definiert worden.

Insgesamt ist Ventana meines Erachtens in dem Bereich Familienfreundlichkeit sehr gut aufgestellt. Das beginnt mit der Kinderbetreuung in der Glücksfabrik, in der unsere beiden Kinder Charlotte und Malte tolle Momente erleben durften: Ich konnte so viel mehr Zeit mit den Kindern genießen, als wenn sie in einer anderen Einrichtung gewesen wären. Für unsere Bindung war das sehr wertvoll. Klasse wäre es, wenn wir in den Ferienzeiten noch ein paar zusätzliche Angebote aufbauen könnten. Denn sechs Wochen zu überbrücken, fällt berufstätigen Eltern nicht leicht. Wenn die Kinder morgens mit Papa zur Firma fahren und dort einen abwechslungsreichen Tag erleben könnten, wäre das ein echter Mehrwert.

Generell möchte unsere Geschäftsleitung die Familienmitglieder immer einbinden. Durch Maßnahmen wie die Osteraktion und durch den Weihnachtsmarkt erfahren wir Familien immer wieder kleine Überraschungen. Durch diese Aktionen baut das Unternehmen bei den Familien das Vertrauen auf, dass Ventana mehr als nur ein Arbeitgeber ist.

Stefan Herbers,
Leiter Vertrieb Nord-West, Produktmanager

Familienfreundliches Denken

Als ausgebildeter KFZ-Mechaniker und Berufskraftfahrer habe ich nach meiner Elternzeit im Jahr 2002 eine Umschulung bei der BBS in Ahaus zum Bürokaufmann begonnen. In deren Rahmen musste ich zwei halbjährliche Praktika absolvieren, die ich beide bei Ventana machen konnte. Das Unternehmen hat es mir ermöglicht, meine Aufgaben als Familienvater mit meinem Beruf zu verbinden. Meine Ausbildung konnte ich halbtags durchführen, und Ventana bot mir nach erfolgreicher Prüfung eine Halbtagsstelle an. Und so konnte ich auch als Hausmann weitermachen, wie ich es gerne wollte. Für mich ist ganz klar: Das familienfreundliche Denken und die Flexibilität von Ventana haben es mir ermöglicht, mich um meine Familie zu kümmern und trotzdem einer interessanten beruflichen Aufgabe nachzugehen. Deshalb habe ich das Unternehmen direkt in der Familie weiterempfohlen: Unsere Söhne haben als Jugendliche bei Ventana neben der Schule gearbeitet und konnten so erste Erfahrungen für das Berufsleben sammeln.

Manfred Niehoff, Einkauf



Flexibilität



Nachdem ich 2013 als Vollzeitkraft gestartet bin, habe ich vier Jahre später für unsere älteste Tochter Hannah meine Stunden reduziert. Bei der Geburt unserer zweiten Tochter Louisa bin ich 2018 für zwei Jahre in Elternzeit gegangen. Nun habe ich mit wenigen Stunden wieder angefangen. Ventana hat diese Schritte als absolut familienfreundliches Unternehmen unterstützt.

Gerade mit Kindern ist es mir wichtig, in den Arbeitszeiten flexibel zu sein. Wenn wir uns aus privaten Gründen mal ein Stündchen früher ausstempeln oder auch mal den Arbeitstag tauschen möchten, schaut uns niemand schief an. Dank Ventana schaffe ich so den „Corona-Spagat“ zwischen Homeschooling mit Hannah, eigenem Homeoffice und Kinderbetreuung von Louisa. Dieses Hin und Her mit Schule und Kinderbetreuung ist für alle nicht einfach und schwer planbar. Daher bin ich umso dankbarer, dass ich so flexibel und spontan reagieren kann.

Louisa wurde bis August 2021 in der Glücksfabrik betreut und ist immer unheimlich gerne hingegangen. Hannah war eines der ersten Kinder dort und hat die Zeit ebenfalls geliebt. Noch heute sprechen beide Kinder oft davon und freuen sich, wenn sie Ventana mal wieder besuchen können oder an anderen Veranstaltungen, wie zum Beispiel der Kinderweihnachtsfeier teilnehmen können.

Jana Weitkamp, Marketing

Familienzeit

Familienfreundlichkeit ist bei Ventana tatsächlich ein zentrales Thema. Allein die Umstellung von Wechsel- auf Tagschicht in der Hebe-Schiebe-Türen-Abteilung ermöglicht den Kolleg*innen und mir jede Menge Familienzeit. Die Arbeitszeiten sind darüber hinaus sehr flexibel organisiert. Das hat uns gerade in der Coronakrise geholfen, auch die Familie organisieren zu können.

Die Kinderbetreuung in der betriebsinternen Großtagespflege – der Glücksfabrik –, die wir für unsere beiden Jungs jeweils ab dem ersten Lebensjahr genutzt haben, ist ebenfalls super. Unsere Kinder und wir als Eltern haben uns immer bestens aufgehoben gefühlt, gerade auch im Zusammenspiel mit den tollen Angeboten, auf die wir uns als Familie immer freuen, zum Beispiel das „Warten aufs Christkind“. Zu dem sehr positiven Gesamtbild hat sicherlich auch die Elternzeit beigetragen, die ich mir bei beiden Kindern genommen habe – beim zweiten Sohn sogar für ein ganzes Jahr. Diese Erfahrung möchte ich nicht mehr missen.

Dirk Geling, Zusammenbau HST



Familie und Beruf gut vereinbar

Familienfreundlichkeit bei Ventana bedeutet für uns, dass die Geschäftsleitung, die Führungskräfte und die Kollegen*innen auf die Situation mit Kindern oder auch mit pflegebedürftigen Eltern Rücksicht nehmen. Es wird immer eine Lösung gefunden, wie Familie und Beruf gut miteinander kombinierbar sind und alle Bedürfnisse erfüllt werden können. Das sieht auch Christian so. Für ihn hat besonders das letzte, besondere Jahr, in dem nichts so richtig beständig war, gezeigt, dass mit gutem Willen und Flexibilität familienfreundliche Lösungen gefunden werden können. Nur so war es für viele möglich, unter ständig wechselnden Bedingungen und Homeschooling auch eine Notbetreuung der Kinder sicherzustellen.

Ein weiteres Argument für die Familienfreundlichkeit bei Ventana ist, dass ich jeweils nach der Geburt unserer beiden Kinder meine Arbeitszeit individuell anpassen konnte. Für jede Lebenssituation haben wir eine flexible Lösung gefunden, ob es um die Eingewöhnung im Kindergarten, die Schule, das Corona-Homeschooling oder um Krankheitsfälle ging. Diese Flexibilität gibt Sicherheit und ein gutes Gefühl.

Wir haben für Tom und für Thea auch die Chance genutzt, die beiden bis zum dritten Lebensjahr in der Glücksfabrik betreuen zu lassen. So konnten unsere Kinder eine individuelle und qualifizierte Betreuung und Förderung im familiären Umfeld erfahren, die ihre Entwicklung bereichert hat. Für mich war dadurch auch der jeweilige Wiedereinstieg nach dem Mutterschutz sehr gut geregelt, für den ich zudem Stunden reduzieren konnte.

Wie gut das alles funktioniert, haben wir bei der Verabschiedung von Tom aus der Glücksfabrik gemerkt. Das war ein sehr emotionales Ereignis. Er hat auch während seiner Kindergartenzeit viel von der Glücksfabrik und den Erzieherinnen gesprochen. Noch heute kommt er immer wieder gerne zu Besuch und ist schon Tage vorher ganz aufgeregt.



Aber auch Themen rund um die Pflege von Angehörigen sind Teil von Vereinbarkeit. Denn wer Angehörige pflegt ist häufig vielerlei Belastungen ausgesetzt, sei es finanziell, physisch oder auch psychisch. In 2021 / 2022 habe ich eine Fortbildung zum betrieblichen Pflegeguide absolviert. Ich freue mich, Kolleg*innen ab sofort bei Bedarf beratend zur Seite stehen zu können.

Manuela Pieniak, Leiterin Finanz- und Rechnungswesen, Prokuristin
Christian Fabian, Leiter IT

STORY 17



Miteinander feiern

Wer sich bei den Mitarbeiter*innen nach den Ventana-Feiern der vergangenen Jahre erkundigt, erkennt schnell: Viele dieser Feste waren geradezu legendär, regelmäßig gab es eine besondere Aktion, über die man immer wieder gerne spricht. Sowieso sind Feiern eine sinnvolle Sache für die Kommunikationskultur: Die Mitarbeiter*innen aus den verschiedenen Abteilungen kommen außerhalb der Arbeit und unabhängig von ihren Tätigkeiten im Unternehmen miteinander ins Gespräch. Bemerkenswert ist, wie sich bei den Festen Traditionen und kreative Impulse ergänzen. Die Nachwuchskräfte und neuen Gesichter im Unternehmen bereichern zum Beispiel die Weihnachtsfeier mit ihren Ideen, sei es bei einer ungewöhnlichen Verlosungsaktion oder dem gemeinsamen Weihnachtsliedersingen. Was man bei Ventana auch weiß: Man muss die Feste feiern, wie sie fallen. Die Geschichte des Unternehmens zeigt: Bei diesen Anlässen entstehen Freundschaften und werden gefestigt. Und gerade diese persönlichen Verbindungen sind es, die Ventana zu einem besonderen Unternehmen machen.

Altweiber



Festliche Routine? Nicht bei Ventana. Jede Feier stärkt das Team und bietet dem Nachwuchs die Chance, sich kreativ einzubringen.

Schützenfest



Engagement

Was dem Familienunternehmen Ventana von Beginn an ein besonderes Anliegen gewesen ist: Projekte zu unterstützen, die anderen helfen – ob im Sozialen, im Sport oder in der Bildung.

STORY 18



Neue Garderobe

Im Kindergarten Arche Noah in Vreden fehlte Kindern die Möglichkeit, ihre Jacken aufzuhängen. Ventana spendete Geld für eine neue Garderobe.



Fußball

Ventana-Geschäftsführer Stefan Schwanekamp ist Fußballer und Lüntener mit Herzblut. Deswegen unterstützt das Unternehmen seinen Heimatverein, den GW Lünten.



Zeitungsprojekt

Mit Unterstützung der beiden Vredener Firmen Ventana und Waning konnte in der Vredener Sekundarschule ein mehrwöchiges Zeitungsprojekt durchgeführt werden. Alle sechs 8. Klassen bekamen täglich ein Exemplar der Münsterland Zeitung und beschäftigten sich intensiv im Unterricht mit dem Thema Medien.

Tanz im Blick

Den Förderverein der Musikschule in Vreden unterstützte Ventana mit einer Geldspende, um die Ballett- und Modern-Dance-Abteilung zu fördern.



Turnen

Das Herz des Firmengründers Günther Pennekamp schlägt seit jeher für den Leistungssport. Ventana förderte jahrelang den Turnverein TUS Wüllen.



Gesund laufen

Die Laufabteilung des ASV Ellewick organisiert seit Jahren zwei größere Läufe pro Jahr. Am Tag des Schützenfestlaufes finden auch die Stadtsportmeisterschaften der Vredener Schulen statt. Der Adventslauf im Dezember ist ein schöner Abschluss des Laufjahres. Ventana unterstützt dieses Engagement mit einer Geldspende.



Sternläufer*innen

Ventana spendet für die Sternläufer*innen, die für einen guten Zweck unterwegs sind – die Kinderkrebshilfe Münster e. V.



Biene findet Blüte

Bei der Aktion „Biene findet Blüte“ konnten Kinder und Eltern auf dem Ventana-Gelände Samenbomben herstellen und verteilen. Das Ziel: mehr Biodiversität in der Region.



Jugendcampus

Für das Jugendwerk Vreden spendete Ventana ein großes Kreisfenster und eine neue Durchgangstür, die zum Maschinenraum des Jugendcampus führt.



Kreative Grundschule

Eine Spende für den Förderverein der St. Norbert-Schule in Vreden machte viele schöne Projekte wie den Circus Tausendtraum, Theater und diverse Anschaffungen für die Schule möglich.



Weihnachtsbaum Horst

Mitten in der Innenstadt von Vreden sponserte Ventana die Vorbereitungsarbeiten, damit der große Weihnachtsbaum aufgestellt werden konnte.



Tornister für die Kleinen

Gemeinsam mit Silke Uelsmann von der Gemeindacaritas Ahaus unterstützte Ventana 40 Familien mit einem Tornister samt Füllung für die Erstklässler.



Achtsam werden

Im Happy-Panda-Projekt, das von Ventana gesponsert wurde, lernten die dritten Klassen der St. Norbert-Schule, ihre Aufmerksamkeit nach innen zu lenken und Gedanken, Gefühle und Körperempfindungen bewusst wahrzunehmen.

Ventana und Sport – das gehört zusammen. Weil Bewegung gesund ist und darüber hinaus den Teamgeist fördert.

Sport ist bei Ventana eigentlich immer ein Thema. Montags zum Beispiel, wenn sich die Belegschaft darüber austauscht, wie der vergangene Bundesligaspieltag gelaufen ist – oder auch in den unteren Ligen, in denen die Vereine aus Vreden und Umgebung kicken. Natürlich wird aber auch selbst Sport betrieben. Bei sportlichen Wettkämpfen werden der Teamgeist geweckt und das Gemeinschaftsgefühl gestärkt. Dabei geht es in erster Linie um den Spaß, jedoch spielt auch der Ehrgeiz eine Rolle: Bei Sport-Events fallen auch mal diejenigen mit besonderen Leistungen auf, die sonst eher still sind.

Das „Sieger*innen-Bier“ im Anschluss eines Events sorgt dafür, dass das Zusammengehörigkeitsgefühl weiter steigt. Sind Sportler*innen von Ventana bei externen Wettbewerben am Start, zählen die Kolleg*innen zu den lautstärksten Fans. Hier zeigt sich das „Wir“-Gefühl des Unternehmens besonders deutlich. Einen Vorteil bieten sportliche Veranstaltungen, zu denen auch Kund*innen, Systemgeber*innen und Lieferant*innen eingeladen sind. Bei solchen Anlässen ergeben sich wertvolle und lockere persönliche Kontakte, zum Beispiel bekommen die Mitarbeiter*innen aus der Produktion bei solchen Anlässen „ein Gesicht“, wovon auch die Kundenbindung profitiert.

Aber nicht nur im Wettkampf ist Ventana sportlich aktiv, auch die betriebsinternen Kurse wie Yoga, Rückenschule oder Balance Ball sind gut besucht und schaffen einen Ausgleich zum Arbeitsalltag. Bei akuten Beschwerden wird außerdem zeitnah ein Physiotherapeut ermöglicht und einmal pro Woche ist der Physiotherapeut für die Mitarbeiter*innen sogar bei Ventana vor Ort.

Ob in der Firma oder auf dem Platz, das Ventana-Team hält zusammen

Betriebliches Gesundheitsmanagement

- Kooperation mit dem Injoymed in Vreden – Fitnessstudio und Kurse für geringen monatlichen Selbstanteil
- Akuttermine Physiotherapie
- 1x wöchentlich Physio im Unternehmen
- Rückenschule
- Yoga
- Firmenlauf
- Business Bike
- Rauchentwöhnung
- Hauseigene Kantine
- Sprechstunde Arbeitssicherheit



Wir
sind
gut
in
Form



Unser Herzstück – die Kantine

Die Kantine ist das Herzstück des Unternehmens. Hier treffen sich die Mitarbeiter*innen zum Essen und Plaudern. Für das abwechslungsreiche, frisch zubereitete und schmackhafte Essen sorgen Maria und Judith. Was der Belegschaft besonders gefällt: Die beiden verstehen sich nicht nur aufs Kochen – sondern sind auch Anlaufstelle für alle.

Was ist in euren Augen das Besondere an der Ventana-Kantine?
Maria: Ich denke, es ist nicht üblich, dass eine Firma unserer Größe jeden Tag für die Mitarbeiter*innen eine Frisch-Misch-Küche anbietet, also: frisch zubereitetes sowie abwechslungsreiches und ausbalanciertes Essen. So gibt es jeden Tag ein frisch gekochtes warmes Mittagessen, wobei wir diese Gerichte mit viel Liebe zubereiten.

Judith: Wir legen großen Wert darauf, die Kantine auch räumlich so zu gestalten, dass sie gemütlich ist und dass man sich dort gerne aufhält.

Wie gestaltet sich bei euch ein typischer Arbeitstag?
Maria: Unser Arbeitstag regelt sich sehr nach den Pausenzeiten der Mitarbeiter*innen. Wir starten mit den Vorbereitungen für die Frühstückspause. Ist diese durch, rückt die Mittagspause in den Blick. Somit sitzt für uns vormittags keine Pause drin, die holen wir dann, wenn es die Zeit erlaubt, nachmittags nach.

Judith: Ich bin bei Ventana in verschiedenen Bereichen tätig und versuche in erster Linie, Maria in der Kantine zu unterstützen. Außerdem kümmere ich mich um das neue Snack-Angebot zum Frühstück, erledige Aufgaben in den Konferenzräumen, übernehme die Wäsche in der Biegeabteilung und erledige vieles mehr.

Was gefällt euch an eurer Arbeit bei Ventana am besten?
Maria: Ich bin sehr froh, nicht mehr am Wochenende und an Feiertagen arbeiten zu müssen. Bei meinem

vorherigen Job war das anders, daher kann ich das gut beurteilen. Zudem trägt die ganze Ventana-Familie dazu bei, sich hier wohlfühlen. Persönlich finde ich es gut, dass ich die anstehenden Tätigkeiten von vorne bis hinten planen kann: Von der Speisenplanung bis zur Ausgabe lässt sich die Arbeit in einem Kreislauf organisieren. Diese Planbarkeit gefällt mir. Wobei wir natürlich immer auch auf spontane Wünsche reagieren können.

Judith: Was mir besonders gefällt, sind die vielen lieben Kolleg*innen, das familiäre Umfeld und die wirklich abwechslungsreiche Arbeit. Ich kann mich frei entfalten und neue Ideen einbringen. Toll sind natürlich auch die vielen glücklichen Gesichter, in die wir schauen, wenn wir wieder was Leckeres gezaubert haben. In der Firma ist unsere Küche die zentrale Anlaufstelle für alle, die etwas benötigen. Wobei wir fast alles möglich machen – und das sehr gerne.

Welches Gericht kocht und mögt ihr am liebsten?
Maria: Ich verarbeite besonders gerne frische Lebensmittel, die gerade Saison haben und am besten auch noch aus unserer Region kommen. Dass es den Mitarbeiter*innen schmeckt, merke ich daran, dass viele immer wieder nach den Rezepten fragen, was ich als echtes Lob für unsere Arbeit empfinde.

Judith: Meine Lieblingsgerichte sind saisonale Gerichte, wie zum Beispiel frischer Spargel im Frühsommer, Gerichte mit Pfifferlingen im Herbst sowie – zum ersten Frost im Winter – Grünkohl mit Mettwurst.

VERBRAUCH PRO WOCHE (CA.)



Gute Arbeit geht durch den Magen

Was denkt ihr, wird sich in den nächsten fünf Jahren verändern?
Maria: In fünf Jahren sind wir hoffentlich in das neue Gebäude umgezogen und haben dann nicht nur in unserer Küche mehr Platz, sondern auch bessere Lagerungsmöglichkeiten und vielleicht sogar ein eigenes Kühlhaus. Da ich selber auch ausbilden darf, wäre es außerdem schön, auch in unserer Kantine Auszubildende zu beschäftigen. Auch die Standards der Betriebsverpflegung der DGE – Deutschlands Initiative für gesunde Ernährung – würden wir gerne mehr in den Fokus nehmen.

Judith: Wenn mehr Platz und vielleicht auch Personal da ist, würden wir gerne mehrere unterschiedliche Gerichte anbieten und beispielsweise auch eine vegetarische Alternative bieten. Außerdem planen wir, neben den Salaten auch Bowls und leichte Gerichte wie Suppen anzubieten. Beim Frühstücksangebot könnten wir dann noch um Joghurt, Smoothies, Cerealien, Porridge o. Ä. erweitern, sodass unser Angebot noch ausgewogener wird.



Maria ist 31 Jahre alt und stammt aus Ahaus-Graes. Bei Ventana ist die Hauswirtschaftsmeisterin seit 2017 im Team.



Judith ist 49 Jahre alt und seit Dezember 2019 bei Ventana. Sie stammt aus Dorsten, ist verheiratet und hat drei Kinder.

Ein neuer Werkstoff

Fast zweieinhalb Jahrzehnte lang hat sich Ventana darauf spezialisiert, Sonderfenster und Hebe-Schiebe-Türen aus Kunststoff herzustellen. Seit 2020 hat das Unternehmen seine Produktlinie um einen neuen Werkstoff erweitert: Ventana produziert nun auch Hebe-Schiebe-Türen, Faltanlagen und Sonderfenster aus Aluminium. Warum dieser Schritt – und was kann dieser Werkstoff?

Der Ansatz

Stefan Herbers, Vertrieb: „Die Nachfrage nach Hebe-Schiebe-Türen hat zu Beginn der 00er-Jahre einen großen Sprung gemacht. Seit 2004 stellen wir bei Ventana diese Sonderelemente aus Kunststoff her, schnell ist es uns gelungen, auch in diesem Bereich eine führende Position im Markt einzunehmen. Weil es für unsere Kunden zu viel Aufwand wäre, selbst Hebe-Schiebe-Türen zu produzieren, übernehmen wir mit unseren prozessoptimierten Verfahren und unserer Logistik diese Aufgabe. Wir beobachten dabei, dass sich in der Architektur ein Trend fortsetzt: Die Leute wollen hohe, offene Räume mit viel Glas. Das Tageslicht wird für eine gelungene Wohlfühlatmosphäre immer wichtiger. Entsprechend fragen unsere Kunden immer größere Hebe-Schiebe-Türen an. Dabei ist klar, dass die Hebe-Schiebe-Tür aus Kunststoff an einem bestimmten Punkt an ihre statischen Grenzen stößt. Was nicht zu uns passen würde: zu sagen, dass wir dafür keine Lösung haben. Unser Anspruch lautet: Wir wollen es dem Kunden leicht machen, indem wir ihnen zuhören, das Problem verstehen und dann eine Antwort finden. Wobei die Lösung hier lautete: Wir fokussieren uns zusätzlich auf Aluminium-Hebe-Schiebe-Türen.“

Die Vorteile

Bernd Ciesla, Produktionsleiter Aluminium: „Der große Vorteil des Werkstoffs Aluminium: Er ermöglicht Bauelemente in einer Größe, bei der

Kunststoff nicht mehr mithalten kann. Optisch merkt man ihm seine Robustheit nicht an: Auch bei großen Flächen bietet er eine schlanke Optik. Alu ist der filigranere Werkstoff, zudem benötigt er keinen zusätzlichen Stahlkern, wie das beim Kunststoff der Fall ist. Die Nachfrage nach Alu-Hebe-Schiebe-Türen war ohne Zweifel erkennbar, entsprechend sahen wir hier gute Wachstumschancen. Zum Start der Produktion hat das Unternehmen neue Leute für die Produktionslinie eingestellt, dazu gab es Schulungen und Trainings, um das Team auf die neue Fertigung vorzubereiten. Pro Woche produzieren wir 15–20 Alu-Elemente, im Vergleich zu gut 275 Elementen aus Kunststoff. Aktuell fertigen wir in einer separaten Halle und haben dort das Potenzial um die Kapazitäten zu erhöhen.“



STORY

21





Auch im Bereich Aluminium ist neben dem Einsatz modernster Technik viel Handwerk gefragt



Die Synergien

Stefan Herbers: „Wir verstehen uns auch weiterhin als Spezialist für Kunststoff. Dort aber, wo er seine Grenzen erreicht, sind wir mit Ventana zur Stelle und bieten nun auch Aluminium an. Wir setzen hier also auf echte Synergieeffekte. Typische Einsatzbereiche sind zum Beispiel große Elemente, bei denen es stark aufs Design ankommt. Auch ist der Werkstoff robuster gegen Stöße: Im Grunde hält Alu ein Leben lang. Hinzu kommt, dass Alu-Hebe-Schiebe-Türen ein Vorreiter beim Thema Barrierefreiheit sind. In Wohnungen für Menschen mit Seh- oder Gehbehinderungen bieten sie echte Vorteile.“

Die Zukunft

Bernd Ciesla: „Nachdem wir mittlerweile auch für Alu-Kunden zu einem der ersten Ansprechpartner geworden sind, schauen wir mit Vorfreude auf weitere Entwicklungen. Unser Ziel war es immer, auch Aluminium zu biegen, um damit – wie auch im Bereich Kunststoff – weitere Sonderelemente wie Rund- oder Bogenfenster anzubieten. Hier haben wir aktuell durchaus noch Entwicklungsarbeit zu leisten: So filigran und robust der Werkstoff Aluminium ist, so groß ist die technische Herausforderung, ihm Sonderformen zu geben. Und daran arbeiten wir gerade mit Hochdruck.“



Bernd Ciesla (Produktionsleiter Aluminium) und Stefan Herbers (Produktmanager) in ihrem Element

Digitalisierung

Fertigung

HR

Produkte

Verwaltung

Digitalisierung ist kein Selbstzweck. Sie verfolgt das Ziel, den Menschen und dessen Bedürfnisse in den Mittelpunkt zu stellen. Gelingt der digitale Wandel, dann helfen die neuen Techniken dabei, dass die Mitarbeiter*innen bei Ventana noch fokussierter ihr Know-how anbringen können. Das funktioniert, weil digitale Technologien jene Arbeiten übernehmen können, die Zeit und Nerven kosten. Der zentrale Aspekt ist also: Die Digitalisierung ist nicht dazu da, den Menschen zu ersetzen, sondern ihn dabei zu unterstützen, die Tätigkeiten auszuüben, die ihm wirklich liegen.

Fertigung digitalisieren

Digitale Prozesse sorgen dafür, dass die Arbeit angenehmer und effizienter wird. Das erhöht die Zufriedenheit am Arbeitsplatz – und trägt auch dazu bei, die Wertschöpfung zu verbessern. Zum Beispiel, weil kurzfristige Änderungen in den Prozessen leichter umzusetzen sind oder bestimmte Teile und Auftragsdetails nicht mehr verloren gehen können. Einige Beispiele:

- Fertigung ohne Papierbelege (was auch der Umwelt hilft) – mittelfristig sollen alle gedruckten Unterlagen durch **digitale Dokumente** ersetzt werden.
- **Digitale Planung** der Fertigungsreihenfolge im Bereich der Hebe-Schiebe-Türen.

- **Displays** unterstützen die Arbeit – Im HST-Bereich ist jeder Arbeitsplatz mit einem Touch-Terminal ausgestattet. Auch im Fensterbereich nutzen wir in der Pfosten- und Beschlagsabteilung bereits Bildschirme und weitere werden folgen, zum Beispiel auch in der Biegeabteilung.

- Digital unterstützter „Lagerturm“, der die **interne Logistik** erleichtert und verbessert.

Verwaltung digitalisieren

- Die Pandemie hat es notwendig gemacht, sehr schnell das Homeoffice umzusetzen. Dies ist Ventana gelungen – mit einem nachhaltigen Effekt: Für Organisation, Absprachen und Meetings hat sich Microsoft Teams als virtuelle Plattform etabliert.
- Rechnungswesen digitalisieren: Schon heute laufen 80 Prozent der Prozesse digital, diese Quote soll weiter gesteigert werden, um Papier und Postaufwand zu sparen. Die Genehmigungsprozesse laufen über das Dokument-Management-System Docushare.
- Digitale Auftragsabwicklung mit Lieferanten mithilfe der Anwendung openTRANS, die eine Schnittstelle des Ventana-ERP-Systems zu Lieferanten garantiert.

Welche Stellung die Digitalisierung einnimmt, erkennt man an den Nachrichten: Es gibt kaum einen Tag, an dem nicht jemand aus Politik oder Wirtschaft den digitalen Wandel als große Herausforderung für die Zukunft bezeichnet. Auch bei Ventana haben die Mitarbeiter*innen in den vergangenen Jahren gespürt, dass dieser Wandel Fahrt aufnimmt. Was sind bei Ventana die Meilensteine der Digitalisierung? Welche Weichen werden gestellt – und wohin geht die Reise?



Wie wir vorgehen wollen:

Die digitale Transformation findet bei Ventana in **Testphasen** statt. So werden Displays zunächst an bestimmten „Test-Tischen“ eingesetzt. Die Idee ist, sofort zu erkennen, wo die neue Technik auf welche Weise hilft und wie sie an die Bedürfnisse der Mitarbeiter*innen angepasst werden muss.

So können Aufträge direkt übertragen werden, was Fehler minimiert und Zeit spart. Ein erstes Pilotprojekt ist mit unserem Lieferanten Gealan gestartet, mittelfristig sollen alle Prozesse mit den Lieferanten digital gestaltet werden.

HR digitalisieren

- Das Ziel ist es, sämtlich HR-Prozesse ab dem Recruiting und Onboarding digital abzubilden.
- Digitalisierung der Lohnabrechnung – hier gibt es noch einiges zu tun: 55 Prozent der Mitarbeiter*innen erhalten ihre Lohnabrechnung derzeit noch per Post.
- Die Digitalisierung der Urlaubspläne schafft Transparenz und erleichtert die Planung für alle.
- Einführung digitaler Personalakten.
- Prüfung der Stundenzettel mithilfe digitaler Systeme, wodurch Fehler vermieden werden und Arbeitszeiten transparent nachgetragen werden können.
- Alle diese Tools sind per App auch für Mitarbeiter*innen nutzbar. Das erleichtert den Zugang deutlich.

Digitales Miteinander

- Unser Social Intranet „heartbeat“ erleichtert die Kommunikation, sorgt dafür, dass alle Mitarbeiter*innen wichtige Infos erhalten und bietet die Möglichkeit sich gegenseitig zu verknüpfen und mit den Kolleg*innen in den Austausch zu kommen.
- Ob zu Terminen aus dem Homeoffice oder sogar zu Feierlichkeiten, die nicht stattfinden dürfen – die digitale Verknüpfung über Teams, Zoom oder andere Online-Tools ermöglichen uns einen Austausch und ein – zumindest virtuelles – Zusammenkommen.
- Die Software MensaMaxx vereinfacht und digitalisiert die Essensbestellung für die Kantine.

STORY 23

Zukunftsthemen

Zukunftsforscher sprechen beim Blick auf die Themen, die morgen die Gesellschaft und das Arbeitsleben prägen werden, von Megatrends. Gemeint sind zum Beispiel die Digitalisierung und der Klimaschutz, der demografische Wandel und die Globalisierung, die Individualisierung und der Wandel der Arbeitswelt. Alle diese Zukunftsthemen beeinflussen auch Ventana. Es kommt nun darauf an, sich diesen Megatrends zu widmen – jedoch so, dass sich für die Mitarbeiter*innen Verbesserungen ergeben. Ventana ist und bleibt ein Betrieb, der auf die Kompetenzen seiner Beschäftigten setzt – und sich aus diesem Leitprinzip heraus mit viel Selbstbewusstsein den großen Themen der Zukunft zuwendet.

Neubau



Upgrade Lebensraum –

Erweiterung unseres Firmengebäudes

Die Planung ist vorangeschritten, die Dimensionen stehen fest und der Bauantrag soll in einigen Wochen gestellt werden. Die Erweiterung unseres Firmengebäudes soll die Rahmenbedingungen schaffen, um den Lebensraum bei Ventana auszubauen und weiterzuentwickeln. Durch die Investition entscheiden wir uns, in die Zukunft zu investieren. Mit dem Neubau sind natürlich auch konkrete Zielsetzungen verbunden. Im Fokus stehen dabei Ideen mit ökonomischer, ökologischer und sozialer Bedeutung:

→ Ökonomisch:

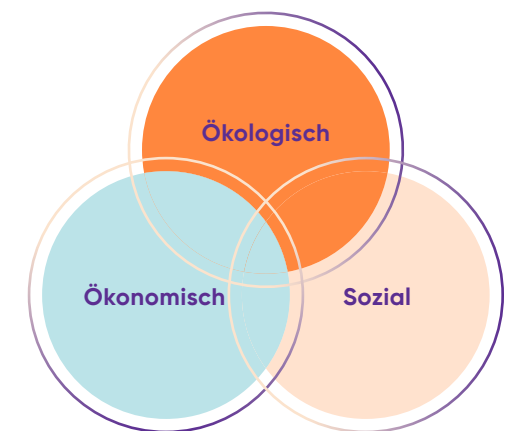
- Kapazität erweitern durch mehr Produktions- und Bürofläche
- Weiteres Wachstum ermöglichen
- Durch smarte Technologien Verbräuche analysieren und einsparen
- Prozesse verbessern

→ Ökologisch:

- Erneuerbare Energien nutzen
- Klimaschutz beachten
- Wärmepumpe, Dachbegrünung, Ausbau der PV-Anlage auf bis zu 1,8 Mill. kWh in der Summe netto p.a. stehen zur Diskussion

→ Sozial:

- Moderne Arbeitsumgebung schaffen:
 - Raum für Kreativität, Zusammenarbeit und auch konzentriertes Arbeiten
 - Gesunde Arbeitsumgebung – Ergonomie und Wohlbefinden am Arbeitsplatz
- Aus-/ Weiterbildung:
 - Impulswerkstatt / Lehrwerkstatt
 - Schulungsräume
- Treffpunkt / Miteinander:
 - Erweiterung der Kantine/des Aufenthaltsbereiches
 - Sportbereich
 - Ruhezone für die Pause
 - Raum für Empfang von Geschäftspartnern, um Synergien noch besser zu nutzen



Prozesse optimieren

Als Unternehmen steht Ventana vor der Aufgabe, sich immer weiter zu verbessern. Das gelingt nur, wenn die Abläufe in Produktion und Verwaltung regelmäßig überdacht werden: Wo gibt es Raum für Optimierungen – und wie kann die digitale Technik dabei helfen? Natürlich geht es darum, die Wertschöpfung zu verbessern. Genau so wichtig ist es aber, die Qualität der Arbeit zu optimieren sowie ökologische und ergonomische Aspekte mitzudenken.

- Veränderung des Produktionslayouts, um die Arbeit zu erleichtern und die Effizienz zu erhöhen.
- Dank digitaler Methoden Suchzeiten verringern.
- Arbeit in körperlicher Hinsicht angenehmer gestalten, zum Beispiel durch Hebehilfen.
- Energiesparende Prozesse integrieren, um Ressourcen zu schonen und damit nachhaltiger zu produzieren.



Digitalisierung

Produkte digitalisieren

Im Zuge der Digitalisierung ändert sich nicht nur *wie*, sondern auch *was* Ventana fertigt. Immer mehr Produkte werden durch die Digitalisierung beeinflusst, so verbaut das Unternehmen nach Kundenwunsch bereits eine smarte Verschluss-Sensorik, die den Endkunden mithilfe digitaler Kommunikation meldet, ob eine Tür geschlossen oder offen ist. Hier zeigt sich, dass die Ventana-Produkte verstärkt zum Teil des „Internets der Dinge“ werden, einem Netzwerk der Geräte, das die Grundlage von Smart Homes darstellt.

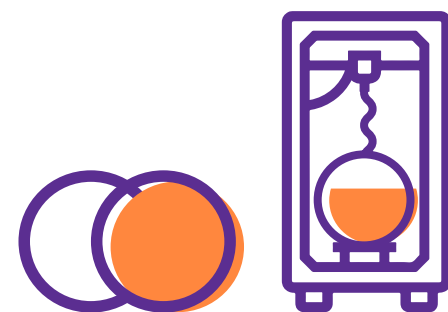
3D-Druck – additive Fertigung

Fenster aus dem 3D-Drucker? Was sich für einige noch nach Science-Fiction anhören mag, ist im Markt bereits ein Thema. Die ersten Prototypen existieren bereits. Für Ventana stellt sich die Frage: Wo liegt das Potenzial dieser Technik bei der Serienfertigung im Sonderbau? Der aktuelle Stand: Für die tatsächliche Fensterproduktion ist der 3D-Druck momentan noch nicht sinnvoll, da die Topqualität der Fertigungen weiterhin nur durch die jahrelange Erfahrung der Mitarbeiter*innen, sowie mit unseren langbewährten Fertigungsverfahren möglich ist. Was aber nicht heißt, dass der 3D-Druck damit für Ventana kein Thema ist: Interessant wird es sein, die Herstellung von bestimmten Kleinteilen, wie zum Beispiel Kunststoff-Unterlegplättchen zu drucken. Zwar gibt es auch hier noch einige Fragen zu klären, zum Beispiel bei den Themen Gewährleistung und Haftung. Jedoch sieht es das Unternehmen als seine Aufgabe an, den Trend zum 3D-Druck im Auge zu behalten, um dann Chancen zu nutzen, wenn diese für die Produktion sinnvoll sind.

Nachhaltigkeitstrends im Produktbereich

Wer heute baut, tut dies in der Regel möglichst nachhaltig. Entsprechend entstehen in diesem Bereich eine Reihe von Trends. Ventana sieht hier eine Chance, diese zu prüfen und – wenn sinnvoll – in die eigene Produktion und ins eigene Portfolio zu integrieren.

- Dreifach Verglasung von Fenstern und Hebe-Schiebe-Türen.
- Verglasung, die außen wie eine Solarzelle Energie produziert – hier wird geforscht, noch sind diese Produkte nicht alltags-tauglich, aber das kann sich ändern.
- Entwicklung von neuen Profilsystemen in enger Zusammenarbeit mit unseren Lieferanten.
- Montageschulungen als zentrales und exklusives Angebot, denn die Fenster und Hebe-Schiebe-Türen von Ventana zeigen ihre vollumfänglichen Funktionen nur dann, wenn sie vor Ort richtig verbaut werden.
- Weiterentwicklung unseres Beratungsservices in Richtung nachhaltiges Bauen.
- Einbau von Verbreiterungen aus recyceltem Kunststoff im Innenteil von Profilen.
- Die positiven Eigenschaften der unterschiedlichen Werkstoffe nutzen, zum Beispiel mit „Alu connect“.



Nachhaltigkeit

New Work

Das Schlagwort New Work beschreibt die Veränderungen in der Arbeitswelt, die von Themen wie der Digitalisierung oder dem demografischen Wandel vorangetrieben werden. Im Kern geht es darum, jede*n Einzelne*n im Unternehmen mit ihren oder seinen individuellen Stärken zu betrachten und diese zu fördern. Eine Rolle spielen hier Themen wie eine gesunde Work-Life-Balance, Vielfalt (auch in Führungspositionen) oder die Vereinbarkeit von Familie und Karriere.

- Digitale Kommunikation fördert den Netzwerkgedanken
- Mitarbeiter*innen werden darin gestärkt, ihre Kreativität zu entfalten
- Förderung von Agilität (also interdisziplinäres und abteilungsübergreifendes Arbeiten) sowie Individualität, um zu zeigen, dass alle mit ihrer eigenen Art und ihrem Know-how ein wichtiger Bestandteil der Ventana-Familie sind
- Stärkung von Projektarbeit
- Weiterhin liegt das Augenmerk auf dem Wohlfühlfaktor im Unternehmen, der Ventana seit jeher auszeichnet
- Kommunikation auf Augenhöhe, unabhängig von Funktion und Position im Unternehmen
- Das Gefühl, Teilhabe zu besitzen, ist zentral. Daher werden Mitarbeiter*innen bei kleineren (z. B. mit Blick auf neue Arbeitskleidung) und größeren (wie dem geplanten Neubau) Entscheidungen mit in die Prozesse eingebunden



Klimaschutz

Elektromobilität

Ventana ist sich als Arbeitgeber seiner Verantwortung für den Klimaschutz bewusst und tut viel dafür, um zur Mobilitätswende beizutragen.

- Ausbau unserer E-Säulen zum Laden von Elektrofahrzeugen.
- Kooperation mit dem Logistikunternehmen Bussmann, um in allen Bereichen Konzepte für einen klimaneutralen Transport zu entwickeln und umzusetzen.



STORY 24

Entwick- lung mit Weitsicht

Als Spezialist im Bereich Sonderbau findet Ventana innovative Lösungen. Dies gelingt auf Basis einer hohen technologischen Expertise, Tag für Tag eingebracht von Kolleg*innen, die mit Präzision und Sorgfalt zu Werke gehen – und sich dabei persönlich weiterentwickeln.

Ein zentraler Erfolgsfaktor von Ventana ist es, sich immer wieder neuen Situationen anzupassen und in Herausforderungen eine Chance zu sehen. In der Psychologie nennt man diese Eigenschaft „Growth Mindset“. Gemeint ist damit eine Haltung, die von der Überzeugung geprägt ist, Herausforderungen erfolgreich zu meistern und sich dabei persönlich weiterzuentwickeln.

Für Judith Pennekamp und Stefan Schwanekamp liegt in dieser Kompetenz der Schlüssel für erfolgreiches Unternehmertum: „Wer 25, 50 oder noch mehr Jahre lang erfolgreich sein möchte, der muss den Glauben mitbringen, auf Gegebenheiten und künftige Entwicklungen früh reagieren zu können.“ Die beiden betrachten es als ihren Auftrag, diese Einstellung auch an die Menschen weiterzugeben, die im Unternehmen tätig sind. „Natürlich gibt es in jedem Team unterschiedliche Rollen“, sagt Stefan Schwanekamp – und zieht einen Vergleich zum Fußball, einer Sportart, der er als Fan und Spieler viel Leidenschaft entgegenbringt. „Es gibt Coaches und Co-Trainer*innen, Kapitäne und teamdienliche Akteure, Torschützen vom Dienst und zuverlässige Abwehrspieler.“ Aufs Unternehmen übertragen: „Mal braucht es jemanden, der dabei hilft, Fachwissen auf das nächste Level zu bringen. Manchmal sind Menschen gefragt, die genau zuhören können und gute Fragen stellen.“

Ob auf dem Spielfeld oder im tagtäglichen Tun im Unternehmen: Seiner Meinung nach kommt es auf die Menschen mit vielfältigen Talenten an, die füreinander da sind und sich als Team verstehen. Es ist die Aufgabe der Geschäftsführung, die verschiedenen Meinungen, Ideen und Expertisen in die unternehmerischen Entscheidungen einfließen zu lassen. „Wobei“, wie Judith Pennekamp sagt, „wir dabei Einflüsse aus Wirtschaft, Gesellschaft und Politik, aber auch Kunst, Design und Architektur integrieren. Um nachhaltig zu wachsen, führen wir Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven zusammen.“



Unser HR-Team:
Anna Hoffschlag,
Lena Beeke, Manuela
Pieniak und Theresa
Becking (von links
nach rechts)

Wachsendes Unternehmen braucht wachsende Persönlichkeiten

Will das Unternehmen wachsen, muss es dafür Sorge tragen, dass allen Mitarbeiter*innen positive Entwicklungswege zugänglich sind. Um das zu gewährleisten, setzt Ventana zukünftig noch stärker auf eine professionelle Personal- und Organisationsentwicklung. „Je schneller wir wachsen und je größer wir werden, desto mehr müssen wir darauf achten, dass weiterhin alle bei uns Tätigen noch gesehen werden und ihre Chancen auf persönliche Entwicklung erhalten“, sagt Judith Pennekamp und verweist auf die aktuelle Zahl von rund 270 Mitarbeiter*innen – Tendenz steigend.

Während Ventana wächst, ändern sich zeitgleich die gesellschaftlichen und ökonomischen Rahmenbedingungen sowie die Ansprüche der Menschen. Ob Work-Life-Balance, Vereinbarkeit von Familie und Beruf, flexible Karrierewege oder der Wunsch, einen Job auszuüben, in dem man einen Sinn erkennt: Ein Unternehmen, das in der sich wandelnden Welt den Bedürfnissen der Beschäftigten gerecht werden will, muss Arbeit schrittweise anders, teilweise sogar ganz neu organisieren. Es geht darum, die Stärken der einzelnen Mitarbeiter*innen zu erkennen, zu fördern und Weiterentwicklung dabei flexibel zu denken, ob es bspw. Führungsverantwortung oder eine Fachkarriere ist – eben so, dass die individuellen Stärken und Interessen richtig eingesetzt sind und jede*r Einzelne seinen Beitrag leisten kann. Der Begriff New Work fasst

diese Aspekte zusammen. Ja, es geht um den einzelnen Menschen. „Aber um diesen Menschen die Möglichkeit zu geben, sich fachlich und persönlich weiterzuentwickeln, brauchen wir eine starke Organisation mit klaren Strukturen und Prozessen sowie einer guten Unternehmenskultur, die auf Vertrauen und einer guten Fehlerkultur basiert“, sagt Judith Pennekamp. Ventana baut deswegen aktuell weitere Kompetenzen im Bereich Human Resources auf.

„Ventana heartbeat“: Wissen vermitteln, Feedback ermöglichen

Dass Arbeit anders organisiert werden kann, wenn es sein muss, hat Corona gezeigt. Homeoffice wurde zum Normalfall, die Digitalisierung erlebte einen Schub. Flexibilität und Spontantät waren gefragt. „Die Pandemie hat uns aber auch Grenzen aufgezeigt“, sagt Stefan Schwanekamp. „Wir wissen nun, wie wichtig es zum Beispiel ist, unsere Mitarbeiter*innen in der Produktion umfassend und zeitnah mit den zentralen Themen und Entwicklungen zu versorgen.“ Ventana handelte schnell und brachte zu Beginn der Pandemie die App „Coyo“ auf den Weg, deren Funktionen dann in das Social Intranet „Ventana heartbeat“ überführt wurden. Doch Technik alleine reicht nicht. Wichtig ist, dass sie mit Leben gefüllt wird, wie Stefan Schwanekamp betont: „Unsere Kommunikations- und Führungskultur wird daher in den kommenden Monaten ein Schwerpunkt unserer Arbeit sein, immer mit dem Blick darauf, wie wir die Art und Weise der Zusammenarbeit im Unternehmen noch verbessern können.“



Das bedeutet konkret, Rollen und Verantwortlichkeiten klarer zu machen, eine Zusammenarbeit über die Abteilungen hinweg zu stärken, eigenverantwortliches Handeln zu fördern, die Transparenz zu erhöhen oder Wege zu finden, um noch schneller Verbesserungspotenziale zu erkennen und zu heben. All dies wird nicht über Nacht einfach da sein. Es wird darum gehen, an vielen kleinen Stellschrauben zu drehen. Eine davon ist das Social Intranet „Ventana heartbeat“: Kolleg*innen, die sich dort einbringen, helfen dem Unternehmen dabei, auf dem Weg zu einer offenen, ehrlichen und fairen Feedbackkultur voranzukommen, beispielsweise durch spezielle Gruppen oder Seiten, die gezielten Informationsaustausch und fachbezogene Kommunikation vereinfachen und ergänzend zum persönlichen Austausch eine Vereinfachung in der Zusammenarbeit ermöglichen sollen. „Das Ziel besteht darin, Ventana noch innovativer, effizienter und flexibler zu gestalten – und gleichzeitig dafür zu sorgen, dass unsere Mitarbeiter*innen wirklich zufrieden sind“, sagt Judith Pennekamp. Was Zufriedenheit an dieser Stelle bedeutet? Da muss sie nicht lange überlegen: „Als Mensch mit seinen Fähigkeiten am richtigen Ort zu sein.“

Nur, wer sich selbst kennt, kann empathisch sein

Nur, wie erkenne ich, was ich wirklich kann? Welche zuverlässigen Indikatoren gibt es? Um die Mitarbeiter*innen zu unterstützen, setzt Ventana auf eine stärkenorientierte Personalentwicklung. Zu den Methoden zählt zum Beispiel die bereits bekannte Biostrukturanalyse. Diese verfolgt den Ansatz: Nur wer sich selbst gut kennt, ist auch in der Lage, gegenüber anderen Menschen Empathie zu zeigen, ihre Stärken zu begreifen und schließlich wertzuschätzen. Neben unterstützenden Methoden ist es wesentlich, im Miteinander ein gegenseitig stärkendes Verhalten zu fördern. Feedback und offene Kommunikation sind

dabei ein wichtiger Bestandteil dieser stärkenorientierten Führungs- und Arbeitskultur. Gelingt dies, verbessert sich die Zusammenarbeit und in Meetings oder Diskussionen entstehen deutlich weniger Reibungsverluste.

All dies würde nicht funktionieren, wenn man sich erstens als Team nicht an einem gemeinsam definierten Ziel orientieren könnte. Und wenn zweitens nicht klar wäre, dass ein Team dann erfolgreich ist, wenn es nicht gleichgeschaltet funktioniert, sondern die Vielfalt an Talenten nutzt. „Der Erfolg wirklich guter Teams hat viele Gesichter“, sagt Stefan Schwanekamp. „Darauf einzugehen und diese Vielfalt noch zu fördern, ist das zentrale Ziel guter Personalarbeit“, ergänzt Judith Pennekamp. Nein, einfach ist das nicht. Aber Ventana wäre nicht Ventana, wenn das Unternehmen nicht auch in dieser Herausforderung eine echte Chance sehen würde.

New Work – was bedeutet das?

New Work ist ein übergeordneter Begriff für den Megatrend des Wandels unserer Arbeitswelt. New Work bündelt diverse Antworten auf die Frage, wie Arbeit vor dem Hintergrund wesentlicher wirtschaftlicher, kultureller und digitaler Veränderungen gestaltet werden kann. Im Fokus steht dabei der Blick auf den Menschen: Welche Talente besitzt er, was braucht er, um seine Potenziale zu nutzen, was ist ihm wichtig, damit er seine Arbeit als sinnstiftend betrachtet? New Work fördert und fordert somit neue Formen der Kommunikation, der Zusammenarbeit sowie besonders auch der Führung.

„Der Erfolg wirklich guter Teams hat viele Gesichter.“

Stefan Schwanekamp

„Darauf einzugehen und diese Vielfalt noch zu fördern, ist das zentrale Ziel guter Personalarbeit.“

Judith Pennekamp

STORY

25 Ventana auf einen Blick

Zahlen und Daten erklären ein Thema auf die denkbar schnellste und informativste Weise. Da macht auch Ventana keinen Unterschied – auch wenn die Geschichten hinter den Statistiken mindestens ebenso spannend sind.



Mitarbeiter*innenanzahl

Azubis: 17 (9 gewerblich, 6 kaufmännisch, 2 IT)

Mitarbeitende Verwaltung: 57

Mitarbeitende Produktion: 172

Feste Aushilfen (Rentner*innen, Reinigungskräfte etc.): 19

Externer Berater: 1

Geschäftsleitung: 2

→ **Gesamt: 268 Mitarbeiter*innen** (inkl. GL und Heinrich König)
(dazu kommen immer noch Schüler*innen und Studierende, ca. 10-15 je nach Monat)

Durchschnittliches Alter
(gemessen an Festangestellten)

42 39

ohne Azubis

mit Azubis

9

Jahre



Durchschnittliche Betriebszugehörigkeit
(gemessen an Festangestellten ohne Azubis)

Anzahl Frauen/Männer



55 Frauen



215 Männer

Nationalitäten

deutsch, italienisch, niederländisch, französisch, kosovarisch, libanesisch, polnisch, russisch, syrisch, türkisch, bosnisch-herzegowonisch, vietnamesisch



Wohnorte der Mitarbeiter*innen

Ahaus → 37
Bocholt → 2
Borken → 6
Coesfeld → 1
Datteln → 1
Dorsten → 3
Dülmen → 1
Eibergen, Zelhem (NL) → 2
Epe → 1
Frankreich → 2
Gescher → 2
Gronau → 4
Haltern am See → 1
Heek → 3
Heiden → 1
Italien → 3
Legden → 1
Oeding → 3
Reken → 1
Rhede → 1
Stadtlohn → 12
Südlohn → 1
Velen → 3
Vreden → 176



Exportquote



Hobbys bei Ventana

**Fußball
Reisen**

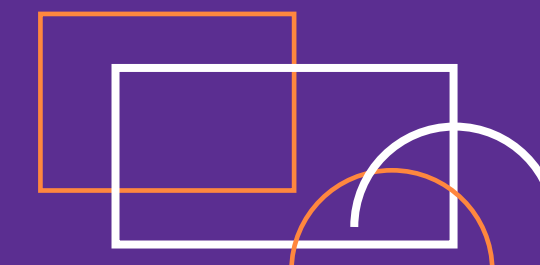
**Laufsport / Kochen
Ehrenamt / Darten**

**Lesen / Bogenschießen / Tennis
Schützenverein / Tanzen**

Backen, Hunde, Musik, Squash, Yoga, Wandern, Fahrradfahren, Aquabike, Holzwerken, Deko, Fotografieren, Kajak fahren, Golf, Motorrad fahren, Grillsport, Turnen, Klettern, Handball, Tischtennis

Anzahl Sonderelemente im Jahr

40.000



Artikel im Lager

7.000

Wenn Unternehmen über sich selbst sprechen, etwa auf ihrer Internetseite oder in einer Broschüre, verlieren sie oft viele Worte. Dabei geht es auch viel kürzer. Ventana hat die Mitarbeiter*innen gefragt, wie sie ihren Arbeitgeber mit einem Wort beschreiben würden. Dass es manchmal dann doch ein paar mehr geworden sind, macht das Ganze nur noch eindrucksvoller.

bunt ein sehr soziales,
offenes Unternehmen

familienfreundlich

Glück **ord**

kollegial **sorgfältig**

persönlich

vielseitig

modern **weitsichtig**

Familienbetrieb

wandelbar anders, im
positiven Sinn

hilfsbereit

flexibel cool freundlich

ngge **nah**

sicher **fen-tastisch**

coole Bude

konkurrenzlos **innovativ**

spontan beschwingt



„Ventana in 10 Jahren? Auf die Zukunft freuen wir uns!“

25 Jahre Ventana – dazu gehört auch ein Ausblick auf das, was die Zukunft zu bieten hat. Welche Ziele verfolgt das Unternehmen? Welche Trends und Entwicklungen sind der Geschäftsleitung besonders wichtig? Judith und Stefan wagen den Blick in die nähere Zukunft und wie sie diese gestalten möchten.

Wo soll das Unternehmen in zehn Jahren stehen?

Stefan Schwanekamp: Was den Umsatz betrifft, wollen wir die 50 Mio. Grenze überschreiten. Das traue ich uns zu, denn wir sind bereit, weiter in Menschen, Maschinen und Gebäude zu investieren. Konkret planen wir die Erweiterung des bestehenden Gebäudes, ca. 7.000 qm groß, um damit auch für die nächsten Jahre Platz für Wachstum in den beiden Geschäftsfeldern zu ermöglichen. Auch werden wir dadurch Arbeitsprozesse und Lagermöglichkeiten optimieren können. In der Aluminiumfertigung scheint es momentan noch genug Platz für Wachstum zu geben. Da es für uns wichtig ist, spezielle Fachkenntnisse „inhouse“ zu vermitteln, steht auch eine Art Lehrwerkstatt ganz oben auf unserer Liste und ist fest eingeplant. Ebenso ein eigener Prüfraum für unsere Fensterelemente. Ich wage mal die Prognose, dass 2022 die ersten Bagger anrollen.

Judith Pennekamp: Welche Bausteine benötigen wir im Speziellen und die neue Arbeitswelt im Allgemeinen, um erfolgreich zu bleiben? Und wie schaffen wir eine Arbeitsumgebung, die auch einen guten Lebensraum für unsere Mitarbeitenden darstellt? Das sind wesentliche Grundlagen unserer Überlegungen zum neuen Gebäudeteil. Die Lehrwerkstatt, welche wir intern schon in „Impulswerkstatt“ umbenannt haben, wird uns dabei unterstützen, dem Thema Aus- und Fortbildung noch mehr Gewicht zu geben. Auch sind multifunktionale Bereiche für Projektarbeit, Schulungen, Vorträge und die Angebote des betrieblichen Gesundheitsmanagements geplant. Die innerbetriebliche Förderung und auch das Thema Nachhaltigkeit und CO₂-Fußabdruck schauen wir uns genau an. Wir wollen ein gesundes und zukunftsfähiges Unternehmen sein.



Wie wird sich die Partnerschaft mit den Kunden und Systemgebern entwickeln?

Stefan Schwanekamp: Wir haben mittlerweile eine solche Größe und Expertise erreicht, dass Systemgeber zu uns kommen und gezielt die Kooperation und den Austausch mit uns suchen. Wir entwickeln also in bestimmten Bereichen die technischen Innovationen der Systemgeber mit, zum Beispiel bei den Zukunftsthemen wie Barrierefreiheit, Smarthome oder Einbruchssicherung. Wir sind dadurch schon in der frühen Phase beteiligt, können uns einbringen – und können später besonders effizient produzieren. Diese Partnerschaften weiter auszubauen, ist ein Ziel für die kommenden Jahre.

Seit kurzem ist mit Alu ein neuer Werkstoff hinzugekommen. Einer fehlt noch: das Holz. Gibt es hier auch Pläne?

Stefan Schwanekamp: Je vielfältiger wir bei den Werkstoffen aufgestellt sind, desto besser ist die Möglichkeit der Marktdurchdringung. Wir stehen momentan auf dem Standpunkt, dass wir erst die Möglichkeiten im Aluminiumbereich weiter ausschöpfen möchten, bevor wir uns gegebenenfalls dem Thema Holz widmen. Mit dem Biegen von Aluminium haben wir gerade begonnen und sehen hier noch viel Marktpotential.



„Je vielfältiger wir bei den Werkstoffen aufgestellt sind, desto besser ist die Möglichkeit der Marktdurchdringung.“

Stefan Schwanekamp

Judith Pennekamp: Ein weltweit anerkannter Spezialist im Bereich architektonischer Sonderfenster in allen Rahmenmaterialien zu werden – das wäre doch was (lacht). Da wir aber umsichtig ins Risiko gehen, würde dies aus einer natürlich gewachsenen Entwicklung geschehen. Natürlich sind wir dabei auch von äußeren Einflüssen abhängig, auf die wir in bekannter „Ventana-Wendigkeit“ reagieren werden. Wir erkennen die Chancen, achten aber immer darauf, dass wir verantwortungsvoll damit umgehen und nicht unbedacht ins Risiko gehen.

Was uns zum Thema Human Resources bringt, welche Vorstellungen sollen in diesem Bereich die Zukunft prägen?

Judith Pennekamp: Meiner Meinung nach prägt das Menschenbild die Kultur eines Unternehmens und ebenso besonders den Bereich, der sich mit den Mitarbeiter*innen im engsten Sinne befasst – den Personalbereich eines Unternehmens. Unser Handeln ist daran ausgerichtet, jedem Menschen mit Respekt zu begegnen und jeden Menschen als gleichwertigen Teil des Teams zu betrachten. Ich weiß nicht, ob uns das immer gelingt, aber das ist der Ansatz. Bislang war die Personalarbeit bei Ventana organisatorisch in die Finanzbuchhaltung eingebettet, dabei war und ist die Betreuung unserer Mitarbeitenden schon immer persönlich und von Zugewandtheit geprägt.



Mit wachsender Mitarbeiter*innen-Zahl und veränderten Anforderungen an eine immer individuellere Personalarbeit, werden die Aufgaben vielfältiger und sind elementar wichtig für die Entwicklung des Unternehmens. Um sich hier zukunftsfähig und gut aufzustellen, haben wir unser HR-Team personell und fachlich verstärkt und neu aufgestellt. HR-Themen finden an vielen Stellen im Alltag der Mitarbeiter*innen statt und wir wollen das Arbeiten erleichtern und Prozesse verbessern. Diese Veränderungen müssen aber auch gut vorbereitet und begleitet werden.

Zukünftig sind Karrierewege und -wünsche sowie Lebensläufe flexibler denn je. Möglichkeiten gibt es viele und wir werden die Mitarbeiter*innen dabei individuell begleiten. Dabei bedeutet für uns Karriere nicht nur der Aufstieg auf der Karriereleiter, sondern auch die Entwicklung hin zu veränderten Aufgaben und Fachexpertise oder die Arbeit an Projekten. Auch die Ausbildung soll noch spannender und vielfältiger werden, indem auch eigene Projekte durch die Auszubildenden geplant und umgesetzt werden und die Lehrwerkstatt genutzt wird, um hier individuell zu fördern.

„HR-Themen finden an vielen Stellen im Alltag der Mitarbeiter*innen statt und wir wollen das Arbeiten erleichtern und Prozesse verbessern.“

Judith Pennekamp

Auf welchem Weg befindet sich Ventana bei der Digitalisierung?

Stefan Schwanekamp: Die Zukunft gehört dem digitalen Unternehmen, das ist klar. Wir haben von Anfang an mit der Kombination aus der Fensterbau-Software Adulo und dem ERP System Navision, der Microsoft Welt, auf das richtige Pferd gesetzt. In der Verwaltung sowie auch in der Produktion, konnten wir im Laufe der letzten Jahre viele Prozesse zum Positiven verändern. Wir sehen die Digitalisierung als Diener des Menschen, zur Unterstützung und Vereinfachung von Tätigkeiten und Abläufen. Digitale Werkzeuge helfen uns dabei, auch komplexe Abläufe einfacher zu planen. Wichtig wird es sein, die Menschen in diesen Prozess einzubinden und es so hinzubekommen, dass man die Angst vor der Digitalisierung verliert und sie als Hilfsmittel annimmt. Wir werden in naher Zukunft ein weiteres Digitalisierungsprojekt starten, um zu schauen, wie uns die Vernetzung aller Abteilungen noch besser gelingt. So hat z. B. der Vertrieb noch große Möglichkeiten, von der Digitalisierung zu profitieren. Auch im Bereich HR wird es eine neue Software geben, die viele Vorteile für die HR, Führungskräfte und auch Mitarbeiter*innen bietet.

„Nachhaltig zu wirtschaften und zu leben wird Pflicht. Wenn man sich diesem Thema positiv annimmt und auch in diesem Bereich bereit ist, kreativ zu denken, werden wir da auch erfolgreich sein.“

Judith Pennekamp

Ein weiteres Zukunftsthema ist die Nachhaltigkeit, welche Pläne gibt es hier?

Judith Pennekamp: Auch wenn man vielleicht noch versucht hat, die eigene Verantwortung etwas von sich zu schieben, so ist es spätestens jetzt klar: Nachhaltig zu wirtschaften und zu leben wird Pflicht. Wenn man sich diesem Thema positiv annimmt und auch in diesem Bereich bereit ist, kreativ zu denken, werden wir da auch erfolgreich sein. Die Industrie mit ihren großen Gebäuden und Versiegelungsflächen hat hier eine besondere Verantwortung und es gibt auf diesem Weg viel zu erreichen. Wir wollen unsere Standorte CO₂-neutral aufstellen und somit zum Umweltschutz beitragen. Wir haben zurzeit bereits 749,5 kW Photovoltaik, die Planung des neuen Gebäudeteils nehmen wir zum Anlass, diese zu erweitern und unsere Ziele energieneutral zu verwirklichen.

Was ist mit dem Werkstoff Kunststoff?

Stefan Schwanekamp: Kunststoff ist der führende Werkstoff beim Fenster-Rahmenmaterial. In Bezug auf Nachhaltigkeit gibt es verschiedene Faktoren, die die Nachhaltigkeit der Materialien beeinflussen. Auch Aluminium und Holz sind zwei Materialarten, die Energie bei der Herstellung verbrauchen. Es ist laut Experten nicht ganz klar, welches Rahmenmaterial die Nase vorn hat. Was man sagen kann ist, dass das Material Kunststoff ein sehr recyclefähiges Material ist. Ein Systemgeber hat gerade ein neues Profil herausgebracht, welches 100 Prozent aus recyceltem Material besteht. Diesen Trend begrüßen wir, obwohl es bei diesen Profilen größere Herausforderungen gibt, was die Biegebarkeit und Verarbeitung angeht. Aber wir wären nicht Ventana, wenn wir diese Herausforderungen nicht gerne annehmen würden.

Judith Pennekamp: Wenn wir uns neueste Forschungen und Entwicklungen in der Gebäudetechnik anschauen und auch die nachwachsenden Rohstoffe in den Blick nehmen, so könnte es sein, dass Holz vielleicht doch noch einmal wieder einen größeren Stellenwert einnimmt. Oder es gibt neue innovative Materialien, die wir so noch nicht kennen. Wir werden nah an den neuesten Entwicklungen dran sein, um hier rechtzeitig einsteigen zu können. Die Architekten und auch die Bauwirtschaft müssen ein Treiber der Energiewende sein, können natürlich auch von dieser profitieren, da neue Produkte entstehen und neue strengere Regeln im Bausektor zu neuen Investitionen führen können.



Bei aller Zuversicht – wie krisensicher ist Ventana?

Judith Pennekamp: Wir alle durchleben schwierige Zeiten. In der Corona Pandemie haben es viele Branchen sehr schwer gehabt. Die Auftragslage in der Baubranche und Fensterbranche war immer noch sehr gut, davon haben wir auch profitiert. Aufgrund des disziplinierten Verhaltens unserer Mitarbeitenden mit Blick auf das Virus und des großen Einsatzes, sind wir sehr gut durch diese schwierige Zeit gekommen. Dafür sind wir sehr dankbar.

Stefan Schwanekamp: Wir sind sehr solide aufgestellt, können in unseren Märkten noch weitere Potenziale heben. Durch den weiteren Werkstoff Aluminium, haben sich die Märkte im Produktbereich Sonderbau stark erweitert. Wir können auf eine Mannschaft zurückgreifen, die einerseits viel Erfahrung haben und andererseits frischen Wind reinbringen. Wir arbeiten täglich daran, dass wir als Spezialisten, die Produkte für unsere Kunden fertigen können, bei denen ihnen die Expertise oder Kapazität fehlt. All das sind Parameter, die uns positiv in die Zukunft blicken lassen.

Abgesehen davon muss man sich natürlich die aktuelle geopolitische Lage in Europa und die Preisentwicklung bei Baumaterialien anschauen – wer kann sich in Zukunft noch ein Eigenheim leisten und wer kann noch investieren? Aber eines ist bereits sicher, es wird weiter renoviert werden und hier sind wir angehalten, mit unseren Partnern und unseren Kunden unsere Chancen zu nutzen. Wir gehen davon aus, dass es seitens der Bundesregierung hier auch noch Förderprogramme gibt, die Anreize zur energetischen Sanierung schaffen.

Judith Pennekamp: Alles in allem sind wir davon überzeugt, dass Ventana eine stabile Zukunft vor sich hat und gut gewappnet ist in Bezug auf die Herausforderungen der kommenden Jahre. Wir glauben daran, dass wir alle Eigenschaften besitzen, um zukunftsfähig zu sein und werden weiterhin mit Herzblut unsere Ziele verfolgen – gemeinsam mit unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern.

Die Gesichter von Ventana





Von Mensch
zu Mensch

Wir sind gut
in Form.

Der Spezialist im
Fenstersonderbau.



Qualität ist
unser Maßstab.

Faszinierende
Fensterformen



Zuhören –
Verstehen –
Liefern

Ventana verbindet



Gute Partnerschaften

Werte formen,
Werte erhalten

Familienfreundliches Denken

Impressum

Herausgeber

Ventana Deutschland GmbH & Co. KG
Lise-Meitner-Straße 36
48691 Vreden

Telefon +49 (0) 25 64 / 93 36 0
Telefax +49 (0) 25 64 / 93 36 16

info@ventana-deutschland.de
www.ventana-deutschland.de

Verantwortlich für den redaktionellen Inhalt

Ventana Deutschland GmbH & Co. KG

Redaktion

→ Ventana Deutschland GmbH & Co. KG
→ ag-text.de (Marc-Stefan Andres, André Bosse)

Gestaltung

GUCC GmbH
Hafenweg 22
D-48155 Münster
www.gucc.de

Fotografie

→ Ventana Deutschland GmbH & Co. KG
→ Hubertus Huvermann
www.hubertushuvermann.de
→ nina tenhumberg fotografie
www.ninatenhumberg.de
→ GUCC GmbH
→ Unsplash

Druck

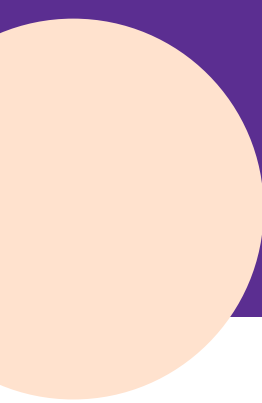
Thiekötter Druck, Münster

Lektorat

Julia Albers, Laura Badura

**Ein großes Dankeschön an alle Wegbegleiter,
die zur Erstellung und Gestaltung des Magazins
beigetragen haben.**

Ventana sagt
Danke für 25 tolle
Jahre und noch
viele mehr!

A large, solid orange circle is partially visible on the left side of the page, overlapping the purple background.

www.ventana-deutschland.de

VENTANA BLEIBT ANDERS.