

Vom Generalisten zum Tür-Spezialisten

Bei der Brosch Haustür-Manufaktur in Braunschweig entsteht jede Tür von Hand

VON KERSTIN KALKREUTER

Offen und zu, Willkommen und Abschied, einladend und abweisend – eine Haustür kann vieles ausdrücken. „Eine Tür ist etwas Besonderes“, findet Christian Brosch, Geschäftsführer der Brosch Haustür-Manufaktur aus Braunschweig: „Sie hat eine Aussage.“ Eine Haustür sei ein architektonisches Merkmal, das vom Stil her zum Haus passen müsse. „Wir haben Türen für jedes Haus“, sagt der 48-Jährige mit Überzeugung. Im Sinne des Manufaktur-Gedankens entstehen die Haustüren bei dem Braunschweiger Betrieb noch von Hand. „Wir arbeiten sehr individuell und gehen auf jeden Kunden ein“, erklärt Brosch.

Dabei hätten die Kunden teilweise schon sehr genaue Vorstellungen, wie ihre Haustür aussehen soll. Hin und wieder passe dieser Wunsch aber nicht so gut zum Stil des Hauses. Dann würden auch Alternativen besprochen. Andere lassen sich beraten oder wählen aus den Modellreihen und Bauformen, die im Showroom ausgestellt sind. Dabei können die Türen modern oder klassisch, im Landhausstil oder als Nachbau historischer Haustüren unter Denkmalschutzvorgaben gestaltet sein. Dem Geschäftsführer selbst gefällt der historisierende Stil besonders gut. Aber generell gilt: „Ich finde es schön, wenn Kunden später zu mir kommen und sagen: Wir freuen uns jeden Tag über unsere Tür.“

Gebaut werden die Türen in der 600 Quadratmeter großen Werkstatt am Firmensitz in Braunschweiger Stadtteil Ölper. Große, computergesteuerte Maschinen findet man dort nicht – aber dafür jede Menge Leidenschaft, Inspiration und Kreativität, so der Geschäftsführer. „Wir sind angewiesen auf die Qualität unserer Hände“, sagt Brosch. Verarbeitet werden überwiegend Eichenholz aus Deutschland und Red Grandis. Dabei handelt es sich um FSC-zertifiziertes Plantagenholz aus Uruguay, das laut Brosch dort besonders nachhaltig gepflanzt wird und ähnliche Eigenschaften wie Eiche besitzt. „Wir würden natürlich am liebsten nur einheimisches Holz verarbeiten“, sagt er. Die handwerkliche Arbeit in der Werkstatt vergleicht Brosch mit einer Sterne-Küche: „Alles, was nicht perfekt ist, bauen wir noch mal“, sagt der Geschäftsführer.

Brosch hat vor mehr als 20 Jahren den 1964 gegründeten Betrieb von seinem Vater Heinz übernommen. Als 27-Jähriger sei die Nachfolge nicht ganz leicht gewesen. Aber: „Mein



Vater hat mir das Vertrauen geschenkt und mich machen lassen“, sagt Brosch heute, der nun gemeinsam mit seiner Schwester Kathrin Czwalina und einem festen Führungsteam den Betrieb leitet. „Früher haben wir alles Mögliche gemacht“, sagt der gelernte Tischlermeister.

Neben Türen, Möbeln und Treppen gehörte etwa auch der Bereich Ladenbau zu den Geschäftsfeldern der Tischlerei. Einer der großen Kunden des Unternehmens war laut Brosch früher die US-amerikanische Fastfood-Kette Burger King. Die Braunschweiger stellten dabei die Franchise-Restaurants in der Region komplett mit Tresen und Sitzmöbeln aus. Insgesamt seien die Aufträge allerdings oft unwirtschaftlich gewesen.

Deshalb kam um das Jahr 2009 der Wechsel. Das Team habe überlegt, was es am besten könne – und das waren Türen. Eine Spezialisierung auf ein Produkt, die allerdings nicht ganz ohne Risiko gewesen sei.

Die Transformation sei ein anstrengender Weg mit einigen Höhen und Tiefen gewesen. Geholfen habe dabei das Zusammentreffen mit Webdesigner Armin Cilia. Er kümmert sich im Betrieb unter anderem um die Website, den Online-Shop und die Suchmaschinen-Optimierung. „Ich hatte eine Idee und Armin Cilia konnte sie umsetzen“, sagt Brosch.

Mehr als ein Drittel der Kunden stoße über das Internet auf das Unternehmen. Diese kommen heute neben unserer Region aus ganz Deutschland, der Schweiz, Belgien und Frankreich. Das Besondere an der Webseite ist, dass dort Fotos von manufaktur gefertigten Haustüren aus der Braunschweiger Werkstatt und keine Animationen gezeigt werden. „Mit unserer Webseite haben wir in Deutschland einen Maßstab gesetzt“, meint Brosch dazu.

Das Geschäft teilt sich nun in drei Sparten auf: Olaf Höhren leitet den Bereich Fenstervertrieb und Montage, Broschs Schwester Kathrin verantwortet Reparatur und Service und beim Haustürenbau sind Klaus Günther für den Vertrieb und Stefan Müller in der Produktion verantwortlich. Der Betrieb beschäftigt insgesamt 27 Mitarbeiter und bildet auch selbst Tischler und Bürokaufleute aus.

Im vergangenen Jahr lief das Geschäft mit Haustüren erfolgreich. 228 Türeinheiten hat das Unternehmen verkauft. Dabei entspricht eine dreiflügelige Tür drei Einheiten, wie Brosch erklärt. Pro Woche entstehen rund fünf Haustüren. Der Umsatz lag bei 3,3 Millionen Euro – eine Steigerung von 20 Prozent im Vergleich zu 2019 mit 2,7 Millionen Euro.

Allerdings: „Unser primäres Ziel ist nicht, jedes Jahr zu wachsen“, betont der Geschäftsführer. Denn ansonsten könne das Unternehmen seine Qualitätsstandards nicht halten: „Wir wollen es perfekt.“

Diese Qualität brauche es, um sich am Markt von den Wettbewerbern, den großen Herstellern und Fabriken, zu unterscheiden. Brosch: „Bei uns steht die Freude am Tun im Mittelpunkt.“



Bei der Brosch Haustür-Manufaktur werden Türen noch von Hand hergestellt.



Im Braunschweiger Stadtteil Ölper hat das Unternehmen seinen Sitz.



Er verbindet die Regionen – per Telefon

**Anton Niesporek gründete die Firma Fenicom
und gehört zu den Nominierten**

VON FRANK SPYRA

Ein Dosentelefon hängt an einem Kleiderhaken direkt neben der Tür in den Büros der Firma Fenicom in Braunschweig. Nicht verwunderlich, schließlich sind Telefonanlagen das Geschäft des Unternehmens. Anton Niesporek hat es vor 19 Jahren, 2002, zusammen mit einem damaligen Kollegen gegründet. „Damals“, erinnert sich Niesporek, „hatten wir einen Jahresumsatz von 250.000 Euro. Für dieses Jahr rechnen wir mit drei Millionen Euro.“

Niesporek stammt nicht aus der Region und ist doch mit ihr verwachsen. Das wünscht er sich auch für sein Unternehmen. „Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht“, sagt der 60-Jährige. „Das braucht Vertrauen.“ Und dieses Vertrauen möchte die

Firma herstellen, indem sie die Kunden persönlich betreut. Rund 3.500 Kunden erfahren das, etwa 750 davon in Braunschweig. Dort, in Veltenhof-Rühme, hat Fenicom seinen Stammsitz.

Von hier aus fahren die Mitarbeiter zu den Kunden, sehen die Lage vor Ort, beraten. „So können wir zeigen, was geht und was das Beste ist“, so Niesporek. „Das hat Substanz.“ Und die ist dem Mann mit der „fleischfarbenen Badekappe“, wie er selbst sagt, wichtig. „Du musst gute Arbeit abliefern, dann entwickelt sich das Vertrauen.“

Zu Fenicoms Kunden gehören der Paritätische Wohlfahrtsverband, die BBR Verkehrstechnik und Hoffmann Maschinen- und Apparatebau. „Beim Paritätischen fing es 2002 mit einem Anruf an“, erinnert sich der Unternehmensgründer. Der damalige Chef versuchte den gebürtigen Oberschlesier Niesporek zuhause zu erreichen. „Ruf da mal zurück“, habe seine Frau gemeint. Heute betreut Fenicom alle regionalen Niederlassungen des Verbands.

Seit 1980 ist der Unternehmer in der Branche tätig. Damals machte er bei Siemens eine Ausbildung zum Industriekaufmann, die er drei Jahre später abschloss. Siemens übernahm ihn. Sein neuer Chef war sein späterer Partner, Hans-Georg Felderhoff. 20 Jahre später gründeten die beiden Fenicom.

Der Name der Firma leitet sich übrigens von ihren Namen und dem Geschäftsfeld ab: Felderhoff (Fe), Niesporek (ni) und Kommunikation (com). Felderhoff ist aus der Firma, die heute 20 Mitarbeiter beschäftigt, mittlerweile aus Altersgründen ausgeschieden. Doch es kamen auch neue Mitarbeiter dazu. Denn Fenicom bildet auch aus.

„Die ‚Knochen‘ werden immer weniger benutzt“, sagt Manager Niesporek und weist auf einen großen, silbernen Block auf seinem Schreibtisch, auf dem ein Telefonhörer liegt. Der Trend gehe immer mehr zur Telefonie über den Rechner. Daher arbeitet Fenicom auch an „Cloud-Lösungen“. Das ist die Zukunft, in die der 60-Jährige das Unternehmen führt. Das Internet ist zwar weltweit, aber auch hier setzt Niesporek auf die Region. Die Server stehen in einem Rechenzentrum in Lehrte, die EDV stammt von einem IT-Dienstleister aus Peine.

Vieles geht heutzutage auch über Handys. Aber, so der Fachmann, das klassische Telefon wird bis auf weiteres nicht wegzubekommen sein. Das liegt zum Beispiel daran, dass Weiterleitungen von einem Mitarbeiter zum anderen über Mobiltelefone noch nicht möglich sind. „Ich wünsche mir, dass die Digitalisierung weiter Fahrt aufnimmt.“

Daran arbeitet er auch nicht zuletzt selbst. 2018 machte er in der Nachbarschaft seiner Firma Werbung für Glasfaseranschlüsse. Rund 40 Unternehmen haben dort ihren Sitz, fünf schlugen ein. Die Erschließung begann, große Telekommunikationskonzerne wurden aufmerksam: Die Sache entwickelte sich.

Niesporek ist nach eigenen Angaben Familienmensch. Mit seiner Frau hat er eine Tochter, mit deren Kindern er gerne Zeit ver-

Anton Niesporek hat seine Ziele fest im Blick. „Wenn ich irgendetwas anfangen, dann will ich auch vorne sein.“



bringt. „Die beiden sind eine Bereicherung in meinem Leben. Sie geben mir viel Kraft“, sagt er und lächelt. Diese Kraft braucht er nicht nur im Beruf, sondern auch im Sport. 1980 nahm er an der Europäischen Karate-Meisterschaft teil, war Mitglied der deutschen Nationalmannschaft und erreichte mit ihr den dritten Platz.

Vielleicht mag ihn der Kontaktsport so affin für den Kundenkontakt gemacht haben. Früher spielte er Tennis beim Braunschweiger Tennis- und Hockey-Club in der Jungsenioren-Mannschaft. Später entdeckte er das Golfspiel für sich. Beim Braunschweiger Golfclub spielt er in der dritten Mannschaft. Handicap: 13,9. Niesporek: „Wenn ich

irgendetwas anfangen, dann will ich auch vorne sein.“

Das gilt auch für seine Arbeit. Niesporeks erklärtes Ziel ist es, die Nummer eins in der Region zu werden. Um dieses Ziel zu erreichen, erweiterte sich das Unternehmen um eine Dependence in Halberstadt in Sachsen-Anhalt. Die Firma Huth-Systemhaus wurde Teil des Fenicom-Unternehmens. „Der Name bleibt derselbe, so wissen die Kunden, woran sie sind.“ Schließlich führe der Gründer, Diethelm Huth, den Standort weiter. Die fünf Angestellten wurden ebenfalls übernommen. Für die Zukunft des Unternehmens ist Niesporek klar: „Alle High-Tech-Telefonanlagen in der Region sollen von uns kommen.“



Das gilt auch für Telefonanlagen. Er möchte die Nummer eins in der Region werden.

Der Begründer des deutschen Möbel-Discounts

Hans-Joachim Tessner hat von Goslar aus den deutschen Möbelmarkt erobert

VON HANNAH SCHMITZ

Hans-Joachim Tessner ist 77 Jahre alt, aber ans Aufhören denkt er noch lange nicht. „Meine Neugier ist ungebrochen“, sagt der Unternehmer. Tessner revolutionierte den Möbelmarkt, indem er mit „Roller“ plötzlich Betten, Tische und Schränke zu Discount-Preisen anbot. Als „Aldi der Möbelbranche“ wurde das Unternehmen beschrieben. 2019 hat der Inhaber der Tessner-Gruppe angekündigt, 50 Prozent der Anteile an den Möbelmärkten Roller, Schulenburg und Tejo's SB-Lagerkauf an XXXLutz zu verkaufen. Das Bundeskartellamt stimmte dem Deal unter Auflagen zu, auch die EU gab nun grünes Licht. Der Zusammenschluss der Unternehmen überholt in seiner Größe Marktführer Ikea.

Tessner trägt mit dieser Entscheidung einer Entwicklung der Handelsbranche Rechnung: Je größer das Unternehmen, desto eher ist das Überleben gesichert. Es ist eine von vielen Entwicklungen, die der Firmenpatriarch miterlebt und mitgestaltet hat. Seine Karriere in der Branche begann früh, mit gerade einmal 16 Jahren wurde er in das elterliche Geschäft „Möbel Unger“ berufen.

„Eigentlich wollte ich Jurist werden und in die Fußstapfen meines Vaters treten“, erzählt Tessner. Doch 1960 war sein Vater – der Onni Kramer, Enkelin des Blankenburger Unternehmensgründers Friedrich Unger, geheiratet hatte – bereits 70 Jahre alt. Er wollte sich aus dem Geschäft zurückziehen, und so musste Tessner ran. „Ich fügte mich. Und ich dachte wohl auch, dass mir das vielleicht auch Spaß machen würde“, erinnert sich Tessner. 1952 hatten seine Eltern nach Umsiedlung über Braunlage nach Goslar dort das erste „Unger“-Möbelgeschäft wieder aufgebaut. Tessner brach seine Schule ab und begann eine Lehre in dem Geschäft. Währenddessen besuchte er auch andere Betriebe in Deutschland. „Dabei habe ich gelernt, dass der Möbel-Einzelhandel verschiedene Facetten hat“, sagt er.

Eine dieser neuen Facetten war es, Möbel „wohnfertig“ anzubieten – so, wie man es aus heutigen Einrichtungshäusern kennt. Möbel Unger stellte fortan Wohnzimmer, Schlafzimmer und Küchen aus mit Wohnaccessoires: die Tische wurden mit Geschirr



Ans Aufhören denkt der 77-jährige Hans-Joachim Tessner noch nicht, auch wenn er sich 2018 aus dem operativen Geschäft zurückgezogen hat.

dekoriert, Wohnwände mit Buchattrappen bestückt. Gleichzeitig änderte sich die Werbung: In Prospekten, die den potenziellen Kunden in Goslar ins Haus flatterten, waren diese wohnfertigen Möbel nun auf Fotos zu sehen. „Die Menschen kamen zu uns, und wollten es genau so kaufen, wie es im Prospekt abgebildet war“, erinnert sich Tessner. Die Strategie des jungen Geschäftsführers ging auf. 1965 eröffnete er die erste Möbel-Unger-Filiale in Braunschweig.

In den folgenden Jahren expandierte Tessner erfolgreich weiter. Die Zusammenarbeit mit Real-Warenhäusern ab Ende der 1960er-Jahre wurde als „Coup“ bezeichnet. Möbel Unger stattete die Wohn-Abteilungen der Real-Märkte aus. „Mir wurde damals prophezeit, dass man Möbel nicht neben stinkendem Käse verkaufen kann“, sagt Tessner. Doch man konnte, das Geschäft wuchs weiter. Schließlich reichten die Real-Verkaufsflächen nicht mehr – Möbel Unger wanderte mit eigenen Geschäften neben die Real-Märkte und war inzwischen in weiten Teilen Norddeutschlands vertreten.

1979 gründete Tessner die Immobilien-Sparte Tes-Com, die noch heute aktiv ist. Tes-Com baute beispielsweise die Shoppingmeile Kaiser-Passage in Goslar um, hat als größte Investition ein großes Bürohaus in Hannover entwickelt, mehrere Altstadt-Immobilien in Goslar saniert und plant aktuell das Kaiserpfalz-Quartier in der Weltkulturerbe-Stadt samt Hotel, Tiefgarage und Mehrzweckhalle.

Doch zurück in die 1980er-Jahre: 1986 wurde Möbel Unger – Jahresumsatz 300 Millionen D-Mark – in die Schaper-Gruppe integriert – zu der Real gehörte. Das ist der Anfang vom Ende des 1875 gegründeten Möbelhauses Unger. „Rückblickend war mir damals nicht bewusst, wie sich die Handelslandschaft veränderte. Das war die Phase, in der die Hortens, Neckermanns und Quelles und viele andere verschwanden. Aber diese Entwicklung konnte keiner vorhersehen. Jetzt, im Nachhinein, ist man schlauer“, sagt Tessner.

Der Goslarer Unternehmer war bei Schaper geschäftsführender Gesellschafter mit 16 Prozent Beteiligung. Kurze Zeit später übernahm jedoch schon die Asko Deutsche Kaufhaus AG die Schaper-Gruppe samt Möbel Unger. Tessner behielt nur drei Pro-

zent seiner Anteile, auch alle anderen Schaper-Gesellschafter hatten an Asko verkauft. Zu diesem Zeitpunkt, mit Anfang 40, hätte er „auf den Bahamas“ sein können, wie er sagt. Aber das wollte er nicht. Stattdessen baute er den Möbel-Discounter „Roller“ auf: 1986 eröffnete der erste Roller-Markt in Georgsmarienhütte, zehn Jahre später gibt es in der wiedervereinten Bundesrepublik 50 Filialen. 1992 übernahm die Metro AG die Mehrheit an Asko, ein Jahr später, 1993, schied Tessner dann endgültig als Geschäftsführer bei Möbel Unger aus und verkaufte seine restlichen Anteile.

ein krankes Kind, nicht zu einem gesunden Kind legen kann“, sagt Tessner. Aber die Entwicklung konnte er nicht aufhalten. „Ich brauchte den Niedergang nicht miterleben, mein Ausscheiden war im Nachhinein richtig“, sagt Tessner. Die Insolvenz 1999 bezeichnet er trotzdem als sein „traurigstes Erlebnis“.

Die Wiedervereinigung wiederum sei für ihn eine große Chance gewesen, erzählt Tessner. Der in Blankenburg, Sachsen-Anhalt geborene und im niedersächsischen Goslar aufgewachsene Tessner sei in einem Jahr 100.000 Kilometer über holprige Straßen im Osten gefahren, um Geschäftsstandorte zu finden. Er wurde fündig: In einem Jahr in den 1990er-Jahren hätten allein 24 Roller-Märkte eröffnet. Der Westdeutsche überrannte die neuen Bundesländer mit günstigen Möbeln – und Ostdeutsche rissen sie ihm aus den Händen. „Die Chancen in West und Ost waren historisch bedingt unterschiedlich“, sagt er. „Außerdem war entsprechende Liquidität für die Expansion vorhanden.“

Um etwas zurückzugeben, gründete Tessner 1990 die Hans-Joachim-Tessner-Stiftung zur Förderung von Kunst und Kultur. Mit ihr kaufte er unter anderem Kunstwerke der Preisträger vom Goslarer Kaiserring, um sie der Öffentlichkeit im Stadtbild und Mönchehaus Museum Goslar zugänglich zu machen. 1999 gründete er die Bürgerstiftung Goslar. Und auch unternehmerisch ging es weiter: Leerstehende, ehemalige Unger-Häuser kaufte Tessner zurück und setzte dort die neu gegründeten Märkte Schulenburg und SB-Lagerkaufhäuser hinein. Die 1997 gegründete Meda Küchen expandierte in den folgenden Jahren weiter, genauso wie Roller.

Tessner, der seiner Heimatstadt sehr verbunden ist, erhielt 2009 die Ehrenbürgerwürde der Stadt Goslar – für ihn eine ganz besondere Auszeichnung. 2018 zog sich Tessner schließlich aus dem operativen Geschäft seines Unternehmens zurück, ist seitdem Vorsitzender des Beirats des Familienunternehmens. Seine zwei Töchter Anke und Tessa sind ebenfalls in der Holding aktiv, zwei seiner Enkel stehen mehr oder weniger in den Startlöchern, irgendwann im Unternehmen ebenfalls eine Rolle zu spielen. Das Schicksal habe es sehr gut mit ihm gemeint, sagt Tessner. Da ist er sich sicher.



Hans-Joachim Tessner in der Goslarer KaiserPassage, die zur Tessner-Gruppe gehört.

Metro integrierte in den 1990er-Jahren die maroden Massa-Möbelmärkte in die Unger-Gruppe – das führte 1999 schließlich zum Niedergang: Möbel Unger existierte nicht mehr. Schon 1996 mussten 400 Mitarbeiter, hauptsächlich am Goslarer Stammsitz, entlassen werden. „Ich habe gewarnt, dass man

seinem Unternehmen zurück, ist seitdem Vorsitzender des Beirats des Familienunternehmens. Seine zwei Töchter Anke und Tessa sind ebenfalls in der Holding aktiv, zwei seiner Enkel stehen mehr oder weniger in den Startlöchern, irgendwann im Unternehmen ebenfalls eine Rolle zu spielen. Das Schicksal habe es sehr gut mit ihm gemeint, sagt Tessner. Da ist er sich sicher.