

bauelemente bau im Gespräch mit Teresa Schmidt-Bertsch und Meinolf Funkenmeier, beide Schmidt GmbH



Teresa Schmidt-Bertsch: „Der Austausch und die Kommunikation im Netzwerk außerhalb der Branche sind für mich immens wichtig.“



Meinolf Funkenmeier: „Wir sind in allen Unternehmensbereichen nun technisch optimal aufgestellt.“

Fotos: bauelemente bau

„Ich führe das Unternehmen mit sehr viel Demut“

Bei der Schmidt GmbH aus Delbrück-Boke hat sich in den letzten zwei Jahren einiges bewegt. Angefangen von weitreichenden Investitionen in die Produktions- und in das Verwaltungsgebäude am Standort bis hin zu einem Generationswechsel: Teresa Schmidt-Bertsch hat am 1. Januar 2025 die Geschäftsführung von ihrer Mutter Maria Schmidt übernommen. Für uns eine gute Gelegenheit, dem Unternehmen einen Besuch abzustatten und mit Teresa Schmidt-Bertsch über ihre neue Position im Unternehmen, ihre Zukunftsvisionen sowie mit Geschäftsführer Meinolf Funkenmeier über die künftige Ausrichtung des Hebeschiebetüren-Spezialisten zu sprechen.

Frau Schmidt-Bertsch, seit dem 1. Januar 2025 sind Sie in der Geschäftsführung der Schmidt GmbH, im Unternehmen aber schon länger tätig. Was hat Sie damals bewogen, in das elterliche Unternehmen einzusteigen?

Teresa Schmidt-Bertsch: Ich bin mit dem Familienunternehmen aufgewachsen, die Firma ist immer präsent gewesen. Der erste Standort war direkt neben meinem Elternhaus. Das Schöne war: Mein Vater hat nie gesagt „Ich muss jetzt arbeiten gehen“, sondern „Ich darf jetzt in die Firma“. Seine optimistische und positive Haltung gegenüber dem Unternehmen hat mich stark geprägt. Durch den frühen Tod meines Vaters bin ich bereits sehr früh schon in die Gesellschafterrolle gekommen. Nach der Schule bin ich zunächst andere berufliche Wege gegangen, aber im Hinterkopf hatte ich immer, dass ein tolles Unternehmen mit großartigen Mitarbeitern und Produkten in Familienhand war – ein Unternehmen, bei dem ich aktiv mitgestalten könnte. Das hat mich letztlich dazu bewegt, auf meine Mutter zuzugehen, was sie natürlich sehr gefreut hat.

Sie haben Ihre Ausbildung also nicht speziell auf diese Aufgabe ausgelegt?

Schmidt-Bertsch: Nein, ich wusste zu Beginn meines Studiums noch nicht, ob ich in das Unternehmen einsteigen werde. Um jedoch eine solide Grundlage zu haben, habe ich mich entschieden, Wirtschaft zu studieren.

Waren Sie auch in anderen Unternehmen tätig?

Schmidt-Bertsch: Ja, nach meinem Wirtschaftsstudium war ich in verschiedenen Unternehmen tätig – unter anderem in einer Unternehmensberatung sowie in einem Konzern. Ich habe auch Einblicke in Branchen erhalten, die mit der Bauwirtschaft wenig zu tun haben. Diese Erfahrung hat meinen Blick geschärft und mir geholfen, über den Tellerrand hinauszuschauen. Heute profitiere ich davon, Themen nicht ausschließlich aus der Perspektive eines Bauunternehmens zu betrachten und einzuordnen.

Haben Sie und Ihre Familie externe Hilfe oder Unterstützung beim Generationswechsel in Anspruch genommen?

Schmidt-Bertsch: Ich habe mich intensiv mit dem Thema Unternehmensnachfolge auseinandergesetzt und mir zudem ein breites Netzwerk aufgebaut – auch über die Grenzen unserer Branche hinaus. Dabei hat sich gezeigt, dass es branchenübergreifend zu 95 Prozent um die gleichen Herausforderungen geht. Der offene Austausch und eine gute Kommunikation sind dabei von unschätzbarem Wert.

Auf welche Schwierigkeiten sind Sie auf Ihrem Weg zur Geschäftsführerin gestoßen und wie haben Sie sie gelöst?

Schmidt-Bertsch: Ich glaube, das kann ich nicht explizit auf eine spezielle Sache herunterbrechen. Im Studium habe ich gelernt, strukturiert und lösungsorientiert zu arbeiten – im Berufsleben hingegen, was es bedeutet, Projekte erfolgreich umzusetzen und Mitarbeiter mitzunehmen. Was es aber wirklich bedeutet, Unternehmerin zu sein, habe ich erst gelernt, seit ich 2017 operativ in unser Unter-



Teresa Schmidt-Bertsch und Meinolf Funkenmeier vor der Historienwand im neuen Verwaltungsgebäude.

nehmen eingestiegen bin. Zu der Zeit ist unser Unternehmen stetig gewachsen. Dabei mussten wir unsere Strukturen und Prozesse laufend anpassen, um Überlastung zu vermeiden. Wir haben gezielt investiert und Kapazitäten ausgebaut, doch dann trafen uns Herausforderungen wie die Corona-Pandemie und der Ukraine-Krieg, die uns lehrten, flexibel zu reagieren. Unternehmerin-Sein lernt man also nicht theoretisch, sondern im täglichen Tun. Der Austausch im Jungunternehmerkreis und im Netzwerk hilft mir dabei sehr. Als Teil der Nachfolgegeneration basierte mein Einstieg auf einer starken Grundlage – gerade deshalb ist es mir wichtig, mit Respekt und Verantwortungsbewusstsein zur Weiterentwicklung des Unternehmens beizutragen. Ich führe das Unternehmen daher auch mit viel Demut.

Wie sieht es mit der Akzeptanz insbesondere durch die langjährigen Mitarbeitenden aus?

Schmidt-Bertsch: Die Mitarbeitenden waren mir gegenüber immer sehr wohlwollend. Das lag aber auch daran, dass mit meinem Eintreten in das Unternehmen klar war, dass die dritte Generation gesichert ist und das Unternehmen in Familienhand bleibt. Daher bin ich sowohl von den älteren als auch den jüngeren Mitarbeitenden sehr beim Einstieg ins Unternehmen unterstützt worden. Es gibt bei uns im Familienunternehmen noch Selbstverständlichkeiten, die in Unternehmen mit anderen Strukturen vielleicht schon in den Hintergrund gerückt sind. Wir investieren in unsere Mitarbeitenden, engagieren uns für unsere Region, fördern beispielsweise lokale Sportvereine. Wir tun das aus Überzeugung und mit der Hoffnung, dass unsere Mitarbeitenden dies zu schätzen wissen.

Wie ist die Geschäftsführung zwischen Ihnen und Meinolf Funkenmeier aufgeteilt?

Schmidt-Bertsch: Meinolf Funkenmeier ist für die operative Führung der GmbH verantwortlich. Ich bin dort zwar ebenfalls eingebunden, übernehme aber formal die Rolle der Beirätin. Das bedeutet: Ich

berate, hinterfrage und begleite strategische Prozesse, ohne direkt ins Tagesgeschäft einzugreifen. Wichtige Entscheidungen – etwa zu Investitionen, Innovationen oder Personalthemen – treffen wir gemeinsam. Da wir jedoch kein Konzern sind und ich jeden Mitarbeitenden persönlich kenne, kommt es immer wieder vor, dass ich diese formelle Trennung situativ verlasse. Darüber hinaus bin ich für die KG verantwortlich – die Gesellschaft, über die alle Investitionen laufen.

Welche neuen Akzente wollen Sie im Unternehmen setzen?

Schmidt-Bertsch: Ich würde gar nicht so sehr von Akzenten sprechen. Mein Anspruch ist es, dass unsere Hebeschiebetür stets ein qualitativ hochwertiges und innovatives Bauelement bleibt. Zudem sollten wir als Unternehmen sämtliche Serviceleistungen rund um das Produkt anbieten, um unseren Kunden einen umfassenden und optimalen Service zu gewährleisten. Ich möchte immer offen für Veränderungen bleiben, das Unternehmen zukunftsfähig aufstellen und es an moderne Herausforderungen anpassen. Welche Trends werden morgen relevant sein? Wir beschäftigen uns unter anderem intensiv mit neuen Technologien, wie etwa der Künstlichen Intelligenz, und prüfen, wie wir diese nutzen können, um unser Serviceangebot weiter zu verbessern.

Herr Funkenmeier, wie zufrieden sind Sie mit dem Geschäftsjahr 2024?

Meinolf Funkenmeier: Aus wirtschaftlicher Sicht war es kein gutes Jahr. Wir haben deutlich an Umsatz verloren, da unsere Hebeschiebetür ein klassisches Neubau-Produkt war und ist. Durch den Einbruch insbesondere im privaten Wohnungsbau sind wir dementsprechend auch in Mitleidenschaft gezogen worden. Wir haben uns in unseren Strukturen auf die neuen Rahmenbedingungen eingestellt und sind insoweit zufrieden, die Zeit gut genutzt zu haben. Bei steigenden Bedarfen sind wir schnell imstande, darauf zu reagieren.

Möchten Sie unserer Leserschaft auch etwas über die Umsatzzahlen Ihres Unternehmens in 2024 verraten?

Funkenmeier: Im Jahr 2024 haben wir 36 Millionen Euro Umsatz erwirtschaften können. Damit ist unser Umsatz gegenüber dem Vorjahr nochmals gesunken. Entgegen unseren Annahmen scheint es mit Jahresbeginn 2025 eine Trendwende zu geben.

Wie groß ist daran der Anteil des Umsatzes, den Sie 2024 in Deutschland generieren konnten?

Funkenmeier: Wir liefern knapp 80 Prozent unserer Hebeschiebetüren in den deutschen Markt, welcher damit unser absoluter Hauptmarkt ist. Neben dem deutschen Markt sind die BeNeLux-Staaten, Österreich und die Schweiz sowie die grenznahen Regionen Frankreichs die aktuellen Auslandsmärkte für uns. Außerhalb dieser Märkte gibt es oftmals andere technische Standards oder aber es wird aus der Historie heraus Holz oder Aluminium eingesetzt.

Wie steht es aktuell bei Ihnen im Unternehmen hinsichtlich der Auftragslage sowie der Auslastung?

Funkenmeier: Seit einigen Monaten liegen die Auftragseingänge wieder über denen der Vorjahresmonate. Dies deutet für mich insgesamt auf eine positivere Stimmung in unserer Branche hin. Die Aufträge kommen vorrangig aus der Renovierung, aber auch das Objektgeschäft scheint sich wieder zu beleben. Der Wohnungsneu-

bau, von dem wir in der Vergangenheit stark partizipiert haben, ist nach wie vor nur wenig spürbar. Aktuell können wir unseren Betrieb vernünftig auslasten. Flexible Arbeitszeitkonten und eine aufgeschlossene Mannschaft helfen uns dabei, etwaige Spitzen und Täler in der Auslastung zu glätten.

Waren Sie gezwungen, beispielsweise Kurzarbeit einzuführen oder ähnliche Maßnahmen einzuleiten?

Funkenmeier: In den Jahren 2023 und 2024 haben wir die Anzahl der Mitarbeitenden reduzieren müssen. Darüber hinaus haben wir die Urlaubskonten abgebaut, die Zeitkonten vom Plus ins deutliche Minus gefahren und in den Jahren 2024 und 2025 auch jeweils zwei Monate Kurzarbeit gemacht. Der Anteil der Kurzarbeitstage in diesen Monaten war, Gott sei Dank, sehr überschaubar.

Wie planen Sie für das aktuelle Jahr? Welche Ziele wollen Sie in 2025 erreichen?

Funkenmeier: Auch wenn wir vorsichtiger geplant haben, ist es unser Ziel, wieder eine Steigerung zum Vorjahr zu erreichen. Darüber hinaus haben wir eine Vielzahl von Produktneuerungen im Köcher. Diese wollen wir auf der Fensterbau Frontale im März 2026 präsentieren und haben damit noch eine Menge Arbeit vor der Brust. Tatsächlich verhält sich damit unsere Produktentwicklung antizyklisch zum Markt.

Die Schmidt GmbH verkauft ihre Hebeschiebetüren ausschließlich an Fensterbau-Fachbetriebe. Hat sich an dieser Verkaufsschiene mittlerweile etwas geändert beziehungsweise ziehen Sie in Erwägung, sich auch anderen Kundengruppen zu öffnen?

Funkenmeier: Das ist tatsächlich seit Anbeginn des Unternehmens unsere Strategie – und diese wollen wir auch nicht verändern. Der Fensterbau-Fachbetrieb ist unser Kunde; es ist nicht unser Ansinnen, ein vermeintlich schnelles Geschäft zu machen, indem man sich andere Kundengruppen hinzuholt. Wir denken unsere Kundenbeziehungen nachhaltig und wollen diesen Weg definitiv weitergehen.

In den letzten Jahren haben Sie verstärkt in den Standort in Delbrück-Boke investiert. Inwieweit haben sich diese Investitionen bereits ausgezahlt?

Funkenmeier: In den letzten Jahren haben wir in das Unternehmen eine Summe von rund 15 Millionen Euro investiert. Wir sind in allen Unternehmensbereichen nun technisch optimal aufgestellt. Daher können wir künftig auf höhere Anforderungen in der Menge schnell reagieren und Kapazitätsengpässen entgegenwirken. Die optimierten Bedingungen haben darüber hinaus auch direkten Einfluss auf unsere Qualität – und die hat in all den Jahren in keiner Weise nachgelassen. Das neue Verwaltungsgebäude gibt uns nun die Möglichkeit Kunden und Mitarbeiter zu schulen und schafft den Rahmen für eine gute Arbeitsatmosphäre. Bereits jetzt am Jahresanfang waren wöchentlich Kunden im Haus und haben sich über die Schmidt-Hebeschiebetür informiert und sich angesehen, wie wir diese fertigen.

Ist es geplant, noch weiter zu investieren?

Funkenmeier: Ja. Dies ist ein kontinuierlicher Prozess. Wir haben beispielsweise bei Veka viele neue Werkzeuge in Auftrag gegeben, die im Laufe des Sommers fertig werden, und Rotox liefert uns im Spätsommer eine Schweißanlage für das fugenlose Schweißen. Die

nächsten Schritte zur Erweiterung der Produktionsflächen haben wir zumindest grob definiert.

Der Koalitionsvertrag der neuen Bundesregierung aus CDU/CSU und SPD ist jüngst veröffentlicht worden. (Das Interview haben wir Mitte April 2025 geführt, Anm. d. Red.) Kommt die Baubranche, speziell hinsichtlich des Neubaus sowie der energetischen Fassadensanierung, Ihrer Ansicht nach darin genügend zur Geltung?

Funkenmeier: Die im Koalitionsvertrag gewählten Ansätze bieten sicherlich viele Chancen für ein Wachstum in der Baubranche und damit auch einer Nachfrageverbesserung bei den Bauelementen. Wichtig ist nun, dass erkennbar und schnell gehandelt wird und damit die Investitionen in den Neubau und die Sanierung befeuert werden.

Schmidt-Bertsch: Abgesehen von den Vorgaben der Politik liegt es auch in unserer Verantwortung als Unternehmen, wie wir mit der Situation umgehen. Meiner Ansicht nach hat die Ampelkoalition den Fehler gemacht, zu viele Themen auf sich zu nehmen, die eigentlich vom Markt selbst geregelt werden sollten. In den letzten Jahren hat sich die Denkweise der Unternehmen in diese Richtung entwickelt: Die Politik gibt die Richtung vor und wir handeln danach. Doch es muss wieder anders sein. Wir als Unternehmen müssen proaktiv handeln, gestalten und Verantwortung übernehmen.

Wie sehen Sie die geplante Vereinfachung von Baustandards und der Absicherung des Gebäudetyps E? Schließlich bieten Sie mit den Hebeschiebetüren ein besonders hochwertiges Bauelement im Premiumbereich an.

Funkenmeier: Dass das Bauen wieder preisgünstiger werden muss, ist unumstößlich. Dabei hilft die Vereinfachung der Baustandards und die Absicherung des Gebäudetyps E. Auch wenn diese Vorhaben uns vermutlich keinen Vorteil für die Hebeschiebetür bringen werden, so ist ein Sinneswandel bei den Baustandards zur Erreichung bezahlbaren Wohnraums dringend notwendig.

Mit den Lüftungsriegelbolzen haben Sie eines der Trendthemen der Branchen aufgegriffen. Ist der Lüftungsriegelbolzen exklusiv für die QuinLine®-Hebeschiebetüren lieferbar und nachrüstbar oder könnte man theoretisch auch jede andere Hebeschiebetür damit nachrüsten?

Funkenmeier: Wir hatten eine Produktlösung dieser Art in der Vergangenheit schon einmal im Einsatz – diese war aber nicht praktikabel und bezahlbar. Unser neuer Lüftungsriegelbolzen sorgt dafür, dass die Hebeschiebetür auch in der Spaltlüftungsposition verriegelt werden kann und ist eine Gemeinschaftsentwicklung mit GU. Bis zur Fensterbau Frontale im kommenden Jahr hat Schmidt dafür eine Exklusivität bei Hebeschiebetüren. Der Einsatz des Lüftungsriegelbolzen an der Hebeschiebetür eines anderen Herstellers würde systemisch einen Riegelbolzen mit gleicher Geometrie voraussetzen und die Möglichkeit den Lüftungsriegelbolzen in den Zargenkörper einzubringen – sonst funktioniert es nicht. ■

Frau Schmidt-Bertsch, Herr Funkenmeier, wir danken Ihnen beiden herzlich für das Gespräch!

www.schmidt-boke.de