



Bildquelle: Redaktion / MF

*Julia Niedrendrenk repräsentiert die vierte Generation des Familienunternehmens.*

# Hochflexibel und doch äußerst schnell

**Velbert** – Es sind oftmals die kleinen Unternehmen, die nicht so sehr im Fokus der Branchenöffentlichkeit stehen und doch immer wieder mit ihrer Leistungskraft überzeugen. Eines dieser Unternehmen ist die Jul. Niedrendrenk GmbH & Co. KG, ein Hersteller von Möbelschlossern und noch viel mehr. „Wir sehen uns als der Spezialist für alles, was sich nur von einer Seite öffnen lässt“, beschreibt Julia Niedrendrenk, die geschäftsführende Gesellschafterin, die in vierter Generation seit dem Jahr 2004 im Unternehmen ist und vor zwei Jahren die alleinige Verantwortung übernommen hat. Die Redaktion Schloss- und Beschlagmarkt besuchte den Hersteller vor Ort und sprach mit der Inhaberin.

**Matthias Fischer**



Bildquelle: Redaktion / MF

Ein vielfältiges Sortiment, das auch Schlösser für Handschellen umfasst.



Bildquelle: Redaktion / MF

Regelmäßig werden Werkzeuge überarbeitet und angepasst.

Bei der ersten Anfahrt zum Unternehmen haben sicher viele Besucher den Eindruck, dass hier die Zeit ein wenig stehen geblieben sein könnte. Aber dies täuscht. Natürlich gibt es einen handfesten Grund, erläutert Julia Niederdrenk, denn das Familienunternehmen mit seinen heute rund 85 Beschäftigten befindet sich schon seit über 100 Jahren an diesem Standort. 13.000 Quadratmeter umfasst das Grundstück in einem sogenannten klassischen Mischgebiet mit Wohn- und Gewerbebebauung. Und dies lässt leider kaum Freiraum für Expansion oder bauliche Veränderungen. Zugleich ist diese Situation aber typisch für die Stadt Velbert; ebenso wie für viele andere Standorte in Deutschland auch. Ohne Frage erschweren diese Rahmenbedingungen viele Entwicklungen. „Wir haben uns beispielsweise mit der Schlüsselregion darauf verständigt, künftig einige der neuen Produkte klimaneutral zu produzieren. Ob wir hier am Standort allerdings die Voraussetzungen für die nötigen CO<sub>2</sub>-Einsparungen schaffen können oder doch verstärkt auf Ausgleichsmaßnahmen setzen müssen, wird aktuell intensiv geprüft“, berichtet die Inhaberin.

### Hohe Fertigungstiefe

Seit jeher ein Pluspunkt bei Junie: die enorme Fertigungstiefe. So verfügt das Unternehmen über einen eigenen Werkzeugbau, über eine Dreherei, eine Druckgussabteilung oder auch eine Schlüsselmacherei, um nur einige Beispiele zu nennen. Nur Kunststoffprodukte oder Oberflächenveredelungen werden extern bezogen, ansonsten werden alle Metallverarbeitungen inhouse erledigt. Und auch die elektronischen Produkte stammen von einem externen Anbieter. Hier

arbeitet das Unternehmen seit einigen Jahren erfolgreich mit Digilock zusammen. Der Anbieter produziert intelligente Möbelschlösser, beispielsweise für Spinde oder Schaltschränke.

In der Fertigungstiefe sieht Julia Niederdrenk auch mit ein Grund, dass das Unternehmen nach wie vor eine hohe Lieferfähigkeit bieten kann und es bisher zu keinen Ausfällen kam. Aber natürlich machen der Unternehmerin aktuell die steigenden Rohstoff- und Energiepreise zu schaffen, die nicht eins zu eins an die Kunden weitergegeben werden können. Bezogen auf den Umsatz musste man in den vergangenen beiden Jahren Corona-bedingt leider Einbußen verkraften. „Das lange Schließen beispielsweise von Schwimmbädern oder Fitnessstudios hatte selbstverständlich deutliche Nachfragerückgänge bei Möbelschlössern zur Folge“, erläutert Julia Niederdrenk. Kunden und Abnehmer von Junie sind beispielsweise die Automatenindustrie, Fachhändler, Schlüsseldienste, die beiden großen Einkaufsverbände wie auch Innenausbauer. Etwa 40 Prozent des Umsatzes wird heute im Geschäft mit Industriekunden getätigt.

### Eine lange Tradition

Der Hersteller besteht nicht nur seit mittlerweile über 140 Jahren am Markt, sondern hat in den zurückliegenden Jahren sein Geschäft immer wieder erweitert – auch durch den Erwerb verschiedener Mitbewerber. So wurden beispielsweise 1967 Bereiche von Nico (Niederdrenk und Co. KG) und 1994 von Flohr übernommen, beides Unternehmen aus der Velberter Schlossbranche. 1982 kaufte Junie die Velberter Firma August Knapp Schließtechnik GmbH, die 2004



Bildquelle: Redaktion / MF

Mit dem 3D-Drucker werden Prototypen erstellt.

als Unternehmensbereich integriert wurde. 1992 schließlich wurde die Paul Kaltenpoth GmbH übernommen, ein Hersteller von Tischbeschlägen. Dies sind zum Beispiel synchronisierte Vollauszüge aus Aluminium oder Stahl mit unterschiedlichsten Arretierungsarten und Befestigungspositionen. Aber dies ist nur ein kleiner Auszug aus dem Programm des Anbieters. Die Baer Beschlag GmbH aus Schwäbisch Hall kam 2004 im Bereich der Tischbeschläge hinzu und komplettiert seitdem das Angebot von Kaltenpoth. Im Moment werden gerade im Mutterwerk die räumlichen Voraussetzungen geschaffen, damit Kaltenpoth mit allen Maschinen und Beschäftigten umziehen kann.



Bildquelle: Redaktion / MF

Seit jeher vertraut Junie auf einen eigenen Werkzeugbau.



Bildquelle: Redaktion / MF

Einige Serien entstehen nach wie vor mit viel Handarbeit.

Aktuell gibt es auch eine Zusammenarbeit von Junie mit dem Hersteller Samet, einem Anbieter beispielsweise für Scharnier- und Schubladensysteme sowie Klappenbeschläge.

Die Integration von Know-how bedeutet natürlich, dass sich Unternehmen bezogen auf das Produktangebot ständig weiterentwickeln können. So umfasst das Angebot heute Industrierverschlüsse, Möbelschlösser und -beschläge sowie Elektronikschlösser für Möbel. Und immer schon sind es die Speziallösungen, mit denen der Anbieter im Marktpunkten kann. Nur ein Beispiel: die sogenannten Sperrerr. Dies sind hochwertige kleine Schlösser aus vernickeltem Messing, mit denen sich Schalter- und Steckdosenschlösser verriegeln lassen. Auch mit dem „System PZ“ bietet Junie ein Alleinstellungsmerkmal, denn Hausschließanlagen können mit den PZ-Schlössern auf Möbel erweitert werden. Picking-sichere Hebel- und Steckzylinder mit geschütztem Markenzeichenprofil und Anbohrschutz hat der Anbieter ebenfalls im Programm. Im Sommer kommt die neue elektronische Produktgeneration mit netzwerkfähigen Schlössern auf den Markt. Darüber hinaus wird in diesem Jahr ein neu entwickeltes Push-Lock auf den Markt kommen, für das der Anbieter vor allem Kunden in den Bereichen Caravan und Yachtbau im Blick hat. Bereits seit einigen Jahren schon bietet man Lösungen speziell für den Caravanbereich an. Dies ist übrigens auch für Junie ein Segment, das bedingt durch Corona enorm gewachsen ist.

Um attraktiver für Kunden zu werden, treibt man aktuell die Themen Automatisierung und Digitalisierung voran. So wurde beispielsweise erst kürzlich das ERP-System zur Optimierung der internen Abläufe erweitert.



Bildquelle: Redaktion / MF

Montage der Zylinderstifte

Natürlich sollen diese Maßnahmen mittelfristig auch zu Kosteneinsparungen führen, um so die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. „Viele Händler, die uns nicht so gut kennen, sind oft überrascht, dass wir nicht nur qualitativ, sondern auch preislich mit den großen Herstellern mithalten können“, sagt Julia Niederdrenk.

Aufgrund der hohen Spezialisierung spielen Billiganbieter beispielsweise aus Fernost zurzeit noch so gut wie keine Rolle. Die Pandemie hat viele Unternehmen dazu veranlasst, auf lokale Anbieter umzustellen – so beispielsweise auch bei Plättchenzylindern, die oft aus Fernost kommen. Darüber hinaus ist Junie auch Komplettanbieter für Hebelzylinder.

Vermehrt fragen die Kunden nach Qualität, Vielfalt und Zuverlässigkeit, die eben nur ein Spezialist bieten kann. Bis zu einem gewissen Grad sind die Kunden sogar bereit, dies zu honorieren. Natürlich will sich Julia Niederdrenk nicht darauf verlassen, dass dies auch in den nächsten Jahren so bleibt. Ge-

meinsam mit dem Vertriebs- und Entwicklungsteam ist sie deshalb permanent auf der Suche nach neuen Nischen, die Junie noch besetzen kann. Aber auch neuen Industriekunden gegenüber ist man durchaus aufgeschlossen.

In diesem Zusammenhang formuliert Julia Niederdrenk übrigens auch einen klaren Wunsch an den Baubeschlagfachhandel. „Bei vielen Händlern ist der Möbelbeschlag heute fast völlig aus dem Sortiment verschwunden, beziehungsweise er beschränkt sich nur auf ganz wenige Anbieter. Hier geht in meinen Augen zunehmend die Vielfalt und damit verbunden auch eine gewisse Attraktivität verloren. Ob dies für den Fachhandel immer so gut ist, möchte ich nicht beurteilen. Ich denke aber, dass ein Handel mit einem breiten Sortiment auch im Möbelbeschlag bei seinen Kunden durchaus punkten und sich so eventuell sogar neue Kundenzielgruppen erschließen kann“, betont Julia Niederdrenk abschließend. ■