



2014 hat Volker Eloesser die Ventano Beschläge GmbH gegründet, ein Handel für klassische Beschläge mit „verlängerter Werkbank“ In den Räumlichkeiten in Bissendorf befindet sich eine kleine Ausstellung für Beschläge und Zementfliesen, ein weiteres Standbein des Unternehmens.

Beschläge für Kunden mit speziellen Wünschen

Bissendorf – „Die Ansprüche unserer Kunden an ihre neuen Tür- und Fensterbeschläge sind hoch“, berichtet Volker Eloesser, Inhaber der 2012 in Bissendorf bei Osnabrück gegründeten Ventano GmbH & Co KG. Denn seine Kunden sind oft Besitzer alter Häuser oder Villen wie auch Denkmalschützer. Und sie alle suchen das Ursprüngliche, also Beschläge, die den Originalen sehr nahekommen. Bei Ventano werden sie in der Regel fündig. Was nicht im Sortiment ist, wird kurzerhand nach den alten Vorgaben neu produziert.

Matthias Fischer



Bildquelle: Redaktion / MF

Das Beschlägesortiment umfasst über 6 000 Artikel. Auch größere Bestellungen können bedient werden, denn das Lager ist stets gut bestückt.



Bildquelle: Redaktion / MF

Manchmal ist auch eine maschinelle Weiterbearbeitung notwendig.



Bildquelle: Redaktion / MF

Die Beschläge werden per Hand kontrolliert und bei Bedarf nachgearbeitet.

Doch wie kommt jemand darauf, sich auf solch eine Nische zu spezialisieren? Dies wollte die Redaktion von Volker Eloesser wissen. „Ich bin jemand, der gerne Neues ausprobiert. Ein gewisses Interesse für alte und antike Dinge ist ebenfalls vorhanden. Der eine oder andere Besuch in alten Gemäuern, Burgen und Schlössern, und schon kam eins zum anderen. Ende 2012 wurde schließlich die Ventano mit dem Ziel gegründet, Bauelemente und Zubehör für denkmalgeschützte Gebäude zu vertreiben. Kurze Zeit später haben wir Fenstergriffe und Türbeschläge ins Sortiment aufgenommen und 2014 dann eine Trennung vorgenommen und die Ventano Beschläge GmbH gegründet. Zusammen beschäftigen beide Unternehmen gut 20 Personen.“

Das Sortiment umfasst heute über 6 000 Artikel, sprich Beschläge, Stifte, Schraubvarianten, Schilder, Griffe, Knäufe und WC-Garnituren. Die einzelnen Beschläge werden in Indien im Sandgussverfahren mithilfe geschnitzter Gussformen aus Hartholz gefe-

tigt. Dabei versteht sich der Formenbauer bei Ventano in erster Linie als Handwerkskünstler. Denn durch die geschnitzte Gussform bekommt der Beschlag eine ganz besondere Anmutung – und sieht natürlich auch anders aus, als bei der Herstellung der Formen am Computer und anschließender Realisierung per 3D-Druck. Wenn die fertigen Beschläge, in der Regel aus Messing bestehend, wieder aus Indien zurückkommen, werden anschließend in den Werkstätten in Bissendorf und Munderfing kundenspezifische Anpassungen und Änderungen vorgenommen.

So entsprechen in denkmalgeschützten Gebäuden und Altbauten vielfach die Abstände des Schlüssellocks nicht den aktuellen Normen. Zudem sollen die neuen Beschläge in Form und Oberfläche den Originalteilen sehr nahekommen, was bedeutet, dass die Oberflächen der Garnituren nicht lackiert oder eloxiert sind.

Starker Onlineshop

Die Kunden finden häufig den Weg über den Onlineshop zu Ventano. „Viele der Endkunden sind schon lange auf der Suche und wurden auch bei unseren Wettbewerbern nicht fündig. Wir sind dann oft die letzte Rettung, denn bei Bedarf lassen wir Beschläge auch nach alten Mustern fertigen“ weiß Eloesser. Der Shop macht heute rund 30 Prozent des Umsatzvolumens aus. Der Rest des Umsatzes wird beispielsweise mit Immobilienentwicklern, Baubeschlaghändlern, Handwerksbetrieben und einigen Herstellern von Fenstern und Türen getätigt. Vor allem im Geschäft mit dem Fachhandel sieht Eloesser Potenzial. „Viele Baubeschlaghändler verfügen über tolle Ausstellungen. Ich denke, dass unsere Beschläge eine Bereicherung für etliche Ausstellungen sein können, denn wir setzen uns stark von den industriell gefertigten Produkten ab und versprechen Individualität. Hinzu kommt noch, dass ein Baubeschlaghändler mit uns neue Zielgruppen ansprechen kann, die er heute



Bildquelle: Ventano



Bildquelle: Ventano

Fenstergriff nach alter Vorlage.

Auch die Herstellung von Schutzbeschlägen ist machbar.



Bildquelle: Ventano

Klassischer Innentürbeschlag mit besonderer Note.

vielleicht noch nicht im Fokus hat“ so der Inhaber.

Zwar kann ein Kunde individuelle Einzelstücke oder Kleinstserien bestellen, doch Ventano beliefert natürlich auch Türen- und Fensterhersteller mit Serienprodukten, die in großer Stückzahl geordert werden können. Auch hier sind auf Wunsch immer vom Standardsortiment abweichende Sonderlösungen möglich.

„Gerade im Onlinehandel vergleichen Kunden Produkte miteinander. Nicht selten ist das beste Foto für die Kaufentscheidung ausschlaggebend. Manche Kunden kaufen vergleichbare Produkte auch direkt bei mehreren Händlern. Glücklicherweise haben wir eine erstaunlich niedrige Retourenrate von unter fünf Prozent. Das zeigt uns, dass unsere Produkte überzeugen“ berichtet Volker

Eloesser weiter. Die meisten Kunden kommen übrigens aus Deutschland, Österreich, der Schweiz und Frankreich.

Das Gros der Beschläge hat Ventano immer auf Lager, so dass Bestellungen – auch größere Mengen – in der Regel innerhalb von zwei Werktagen nach Bestelleingang versendet werden. Bei Sonderanfertigungen und Großmengen außerhalb der laufenden Produktion kann die Lieferzeit allerdings durchaus auch schon mal zwei Monate betragen.

Seit der Gründung kann das Unternehmen jährlich zweistellige Wachstumsraten verzeichnen. Volker Eloesser ist davon überzeugt, dass nicht nur der eigene Marktanteil wächst, sondern insgesamt die Nachfrage nach klassischen Beschlägen steigt.

Vielleicht eine Besonderheit in dieser Nische: Elektronische Komponenten wie beispielsweise Zylinder oder ein Fingerscan werden von der Zielgruppe kaum verlangt. Gleiches gilt für Prüfungen, Zertifikate, DIN-Normen und ähnliche Dinge. „Ein von uns gefertigter Schutzbeschlag sieht auf den ersten Blick vermutlich erstmal genauso sicher aus wie ein industriell gefertigtes, zertifiziertes Produkt. Trotzdem kommt es natürlich vor, dass wir einen Auftrag für bestimmte Hauseingangstüren oder Fenster nicht bekommen, weil wir keine Zertifikate vorweisen können. Andererseits machen wir aber mit den meisten Kunden die Erfahrung, dass sie bezüglich der Normen und Zertifikate sehr tolerant sind und es mehr auf die optischen Aspekte der Beschläge ankommt“ so Volker Eloesser abschließend. ■