

Mit neuen Ideen nun auch in der „dritten Generation“ erfolgreich

## Wir orientieren uns nicht an anderen...

[...aber andere orientieren sich an uns.](#)

So könnte man die Firmenphilosophie der Bau- und Möbeltischlerei Risse aus Berlin-Lichterfelde umschreiben. Über 50 Jahre am Markt, ist sie ein Beispiel dafür, dass sich Tradition und Moderne nicht ausschließen, wenn man sich am Markt orientiert und neuen Bedarf als Chance sieht.

Fangen wir vorn an. Im Jahr 1953. In diesem Jahr gründet Max Risse die Bau- und Möbeltischlerei. Es war noch die Zeit des Wiederaufbaus und Qualität aus Lichterfelde war gefragt, bescherte dem Unternehmen ein kontinuierliches Wachstum. Nach einer soliden Ausbildung als Bau- und Möbeltischler, den ersten Gesellenjahren und der erfolgreich abgelegten Meisterprüfung trat in den 60er Jahren mit Horst Risse die zweite Generation in den Betrieb ein. Vater und Sohn, wie auch qualifizierte Mitarbeiter, festigten den Ruf und – wie nicht anders zu erwarten war, musste der Betrieb aufgrund der Nachfrage vergrößert werden.

Zu dem bewährten Holzfenster, eines der erfolgreichen Produkte aus dem Betrieb Risse, gesellten sich zu diesem Zeitpunkt die ersten Kunststoff-Fenster und – die dritte Generation in Form von Thomas Risse. „Wie im Handwerk üblich, habe ich meine Ausbildung im elterlichen Betrieb ab-



Wie gut das Zusammenspiel Vater und Sohn funktionieren kann, wird deutlich, wenn man sich den im Süden von Berlin gelegenen Betrieb heute ansieht. Auf einer Fläche von 700 m<sup>2</sup> steht ein modernes Betriebsgebäude, in dem 300 m<sup>2</sup> ausschließlich der Produktion zur Verfügung stehen. An die 80 m<sup>2</sup> Verwaltungsfäche wird sich in Kürze ein Ausstellungsraum anschließen. 8 Bau- und Möbeltischler und 2 Auszubildende erfüllen hier auf hohem Niveau die Wünsche der Kunden. Die Verwaltung liegt in den Händen von Martina und Thomas Risse, sowie einer Sekretärin. Das Leistungsspektrum konzentriert sich – von der Beratung bis zur termingerechten Ausführung – auf zwei Bereiche: Die individuelle Fertigung von Möbeln, Wohn- und Geschäftseinrichtungen und die Montage und Wartung von Fenstern, Türen, Treppen und Bauelementen.

Wie bei vielen unserer Partner, ist auch bei Risse in Berlin der Markt in Bewegung. „Der Standort und die Nähe zur polnischen Grenze macht uns zu schaffen. Ausgelöst durch den permanenten Preiskampf, geht der Blick der Kunden über die Grenze. Billige Produkte und Arbeitskräfte aus dem Nachbarland setzen nicht nur unserem Handwerksbetrieb zu“, so Thomas Risse zur Marktsituation.



solviert“, so Thomas Risse. „Nach der Meisterprüfung eröffnete mir mein Vater die gleichen Chancen zur Veränderung, die ihm auch sein Vater eingeräumt hatte. Wir erkannten, dass wir mit dem Kunststoff-Fenster einen Markt machen konnten. Die Voraussetzung dafür war ein Qualitätsprodukt und ein Lieferant, der Zuverlässigkeit war, der uns nicht nur als Abnehmer sondern als Partner sah. Und so entschieden wir uns 1991 für WIRUS Fenster. Für Qualität aus Ostwestfalen. Eine Partnerschaft, die auch heute noch erfolgreich und reibungslos funktioniert.“

zeuge, konnte Herr Risse WIRUS Produkte auf dieser Messe optimal präsentieren. Mit einem von WIRUS für diese Messe gefertigten Exponat konnte interessierten Messebesuchern der Vorteil des Komfortbeschlags, der rollstuhlgerechten Bodenschwelle, einer elektrisch betriebenen Türmechanik und elektrischer Oberlichtöffner in Funktion demonstriert werden. Der erste Kommentar nach der Messe: Das Interesse, gerade an Lösungen im Fensterbereich, war groß. Neben Privatleuten konnten wir regen Besuch von Vertretern aus Verbänden und Institutionen verzeichnen. Umso erstaunlicher war es für uns, dass wir der einzige Aussteller waren, der mit WIRUS Produkten den Bereich Fenster abdeckte. Mitbewerberprodukte waren auf keinem Messestand zu finden.“ Aus Berlin begleitet uns ein bleibender Eindruck. Aber auch das Wissen,



Kunden eingehen und maßgeschneiderte Lösungen bieten.“

Die Erfahrungen aus der individuellen Fertigung brachte Thomas Risse auf die Idee, sich dem Markt der älteren Mitbürger und Menschen mit Behinderung zuzuwenden. Ein Markt mit hoher Kaufkraft. Denn Bedarf nach mehr Lebensqualität für Senioren und Menschen mit Handicap steigt. Und genau das gilt auch für die Produkte, die im Wohnumfeld, am Arbeitsplatz aber auch im Straßenverkehr die Mobilität und Selbständigkeit erhalten. Aus der Idee wurde eine eigene Firma. Mit seinem Partner Dirk Mittelstraß wurde im Jahr 2004 das Unternehmen „Barrierefreies Bauen- Wohnen- Leben“ gegründet.

Dass mit dem zweiten Standbein der richtige Weg beschritten wurde, zeigt die Aufmerksamkeit, die das junge Unternehmen auf der „Reha Care“ in Düsseldorf erregte. Neben Lösungen für den Wohnbereich und behindertengerechten Umbauten für Fahr-

dass hier ein junger Unternehmer mit Qualität und Zuverlässigkeit in dem angestammten Handwerk weiterhin Erfolg haben wird und mit dem zweiten Standbein, der Spezialisierung auf barrierefreies Wohnen, den richtigen Schritt getan hat. Auf die Unterstützung aus dem Unternehmen aus Ostwestfalen, mit dem nun seit über 14 Jahren gut zusammenarbeitet wird, kann sich Herr Risse – wie alle unsere Handelspartner – auch in der Zukunft verlassen.

