

Porträt

Sentimentale Eiche

03.08.2021 | Autor / Redakteur: Christoph Fasel / [Mag. Victoria Sonnenberg](#)

100 Jahre alt werden die Metallwerke Renner in Ahlen in zwei Jahren. Sie verdankt das einer westfälischen Familientradition, wie sie der Geschäftsführender Gesellschafter in vierter Generation, Jürgen Henke, verkörpert: Eigensinnig, hartnäckig, gefühlvoll – und vor allem: Stets auf klare Kante gebürstet. Ein Porträt.



„Es macht Spaß, Unternehmer zu sein!“, sagt Jürgen Henke, geschäftsführender Gesellschafter der Metallwerke Renner.
(Bild: Metallwerke Renner)

Als der Dichter Heinrich Heine vor 200 Jahren Deutschland durchreiste, durchquerte er auch Westfalen. Die Menschen dort genossen seine Sympathie, wie sich an Heines Charakterisierung der Westfalen im „Wintermärchen“ ablesen lässt: „Sie fechten gut /sie trinken gut /und wenn sie die Hand Dir reichen / zum Freundschaftsbündnis, dann weinen sie / sind sentimentale Eichen“.

Jürgen Henke könnte gut einer jener Westfalen gewesen sein, die dem Dichter Heine Modell gestanden haben für seine

kantige Beschreibung des westdeutschen Volksstammes. Denn Gegensätze zeichnen seinen Stil als Unternehmer aus: Ehrlicher Kaufmann und umtriebiger Verkäufer, listiger Erfinder – besser: cleverer Wegbereiter und Bewahrer traditionellen Handwerks, Treiber neuer Entwicklung und dabei Lyriker, Sportler und Mäzen mit bürgerschaftlichem Engagement. Wie kriegt man das alles unter einen Hut?

Nicht Zaudern. Anpacken!

„Ganz einfach!“ sagt Jürgen Henke und er lacht dabei. „Es macht Spaß, Unternehmer zu sein!“ Das Unternehmer-Gen, wenn es denn so etwas gibt, hat ihm der Vater in die Wiege gelegt.

*„Das Unternehmerische,
einfach mal etwas
anzupacken und nicht
durch Zaudern und
Zagen zu unterlassen,
das ist mein Ding!“*

Jürgen Henke

Mit 18 wird es zum ersten Male ernst für Henke. Mitten im Abitur nimmt ihn sein Vater auf einen Spaziergang mit. Und fragt ihn, ob er sich vorstellen könne, in das Familienunternehmen einzusteigen. „Ich gab mir eine Nacht Bedenkzeit“, erinnert sich Henke. „Und am nächsten Tag sagte ich meinem Vater: Ja ich mach's!“ Bis heute, so scheint es, hat er diese Entscheidung

Vater und Sohn schmieden als erstes einen Plan. In Iserlohn studiert er – wie der Vater – Maschinenbau mit Vertiefung Produktionstechnik. „Dann wollte ich noch BWL draufsetzen“, erinnert sich Henke. „Doch da hat mein Vater gesagt: ‚Verzettel Dich nicht, denke auch an Deine junge Familie und Deinen Sport als Ausgleich. Und tatsächlich hat er BWL nicht mehr studiert. Die Betriebswirtschaft war in seinen Tätigkeiten ‚training on the Job‘“. Der Jung-Ingenieur sucht und findet seine ersten Praxis-Erfahrungen bei zwei branchenfremden Unternehmen. Sehr erfolgreich.

Seite an Seite

Als der junge Henke im Jahre 1991 in die väterliche Firma eintritt, tun Vater und Sohn das einzig Richtige: „Die ersten sechs Wochen haben wir Seite an Seite in einem Büro gearbeitet. So habe ich alles mitkriegen können, was gerade lief – eine bessere Einführung kann man sich gar nicht wünschen!“ Auch die Beziehung zwischen Vater und Sohn wächst in dieser Zeit. Die Arbeit in einem Büro hilft beiden, sich gegenseitig in ihrem Arbeitsstil besser kennenzulernen. „Das war eine sehr gute Idee, zu erleben, wie der andere arbeitet“, erinnert sich Henke, „Interessant war das.“ Man kommt sich näher: „Ich habe meinem Vater einmal nach einem komplizierten Gespräch sehr gelobt. Und ich hatte das Gefühl, das hat ihm gut getan. Da hat er sich sehr gefreut!“

Die kollegiale Art des Vaters prägt Henkes Leben als Unternehmer. „Wir konnten einige harte Zeiten nur gemeinsam überstehen – die Mitarbeiter und ich“, sagt Henke. „Und das geht nur mit Offenheit jedem einzelnen Mitarbeiter gegenüber.“ Henkes Prinzip lautet: Wir müssen gemeinsam Konzepte erarbeiten und besprechen. Der einsame Wolf, der in seinem Kämmerlein hockt und alles allein entscheidet – das ist seine Sache nicht.

*„Entwicklung und Fortschritt ist keine Sache für
Eigenbrötler. Wir kommen alle zusammen, ich hecke
nichts im Alleingang aus. So haben wir bisher auch
jede Krise gemeistert!“*

Jürgen Henke

Das Miteinander sowohl in der Firma wie auch mit seinen Kunden freut Henke „Wir brauchen Vertrauen nach außen, Vertrauen nach innen!“ – da spricht ganz der ehrbare Kaufmann. Henke schätzt Tradition.

Er hat allen Grund dazu: Seit 1923 und mittlerweile in der vierten Familien-Generation beschäftigen die Metallwerke Renner GmbH 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Von der Produktentwicklung über Konstruktion, Fertigung, Oberflächenveredelung sowie Montage bis zur Auslieferung läuft der gesamte Produktionszyklus am Unternehmensstandort Ahlen ab. Haupterzeugnisse sind Entsorgungs- und Industrieprodukte, die in betont solider Qualität hergestellt werden. „Da machen wir keine Kompromisse“, betont Henke.

Aus der Krise mit Kamelen

„Wir bei den Metallwerken Renner sind ein traditionsbewusstes Unternehmen mit großen Sortiment“, sagt er stolz. „Wir werden vor allem deshalb in zwei Jahren unser hundertjähriges Jubiläum feiern, können, weil wir uns stets selbst neu erfunden haben!“

Ein Beispiel: Als das Renner-Produktsegment mit Schweineställen, Selbstfangbuchten und Flatdecks Anfang der 1990er Jahre wegen neuer gesetzlicher Regelungen wegbricht, geht Henke mit seinem Unternehmen kurzerhand – inspiriert von einem guten Freund seines Vaters – in einen anderen landwirtschaftlichen Bereich: Renner stellt nun Zubehör zur Pferdehaltung her. Den Anfang macht zunächst funktionelles Zubehör wie schwenkbare Sattelauflagen, Decken- und Schabrackenhalter, Abspritzgalgen. Die Teile sind robust, handwerklich solide und werden ein Erfolg. Dann folgt eine Pferdetränke mit automatischem Wassernachlauf und mit Frostschutz versehen – eine Neuheit.

Dann der zündende Gedanke: „Meine Idee war damals: Was für Pferde gut ist, müsste auch für Kamele funktionieren“, erklärt Henke. Somit ist der Besuch einer Freizeitmesse in Dubai geboren und umgesetzt. Die Reise ins ferne Land ist für den bodenständigen Westfalen mit einigen Abenteuern verbunden. Aber die Idee funktioniert. Die Scheichs beißen an.

Mit der Tränke bewirbt sich die Firma Renner auch beim „Innovationspreis Münsterland“. Für die Aktion wird eigens ein Plakat entworfen, auf dem mit dem Hintergrund eines Kamels die Tränke aus dem Münsterland zu sehen ist. Henke erinnert sich besonders gerne an den Text, der lautet: „Salem aleikum – Friede sei mit Euch. Bei 45 Grad im Schatten ist auch das genügsamste Kamel für eine Erfrischung dankbar. Möglich macht dies das münsterländische Unternehmen Renner, das Kamelduschen und automatische Wassertränken nach Abu Dhabi liefert, damit auch die Kamele ihren Frieden finden.“

Bis heute fragen ab und zu Radio- und Fernsehsender nach diesem Produkt bei Renner. „Aber mittlerweile stellen wir diese die Tränke nicht mehr her“, sagt Henke. Der Grund? „Es gibt profitablere Artikel!“

„Es gibt sie noch, die guten Dinge“

Da spricht der Unternehmer. Aber einer der auf Qualität hält. So wird zum Beispiel das einzigartige Naßverzinkungsverfahren bei Renner noch in Handwerksqualität betrieben. Bei diesem Verfahren, das wegen des damit verbundenen Aufwands fast nur noch hier angewendet wird, wird hochwertig im Zangenverfahren verzinkt. Ursprünglich, so erläutert Henke, war das Nassverzinken der Ursprung der Verzinkereien. Neuere Methoden lösten mit der Zeit diese Technik aber – aber bieten nicht eine solch hohe Qualität der Verzinkung.

„In unserer Verzinkerei haben wir Kessel von überschaubarer Größe“, erläutert Henke. „Es kommt ja nicht jeden Tag ein Gartentor vorbei, das behandelt werden soll.“ Doch die Größe der Anlage reicht für ganze Motorradchassis, die in Lohnverzinkung mit korrosionsverhütenden Eigenschaften und metallisch-ästhetischen Oberflächen behandelt werden – neben den zahlreichen eigenen Produkten des Hauses.

Die Technik mit den großen Zangen selbst mutet archaisch an, wie in einer Hexenküche, wird aber sehr gerne nachgefragt. Der Unternehmer nennt den wichtigsten Grund: „Mit der Nassverzinkung kann man auch Hohlkörper und unzugängliche Stellen verzinken“ – auch wenn es ein aufwendiges Verfahren ist und kostenintensiv ist.“

Diese Qualität interessierte auch die EU-Kommission bei einer Ausschreibung für verzinkte Eimer für Liberia. Bei diesem Auftrag über 100.000 verzinkten Eimer aus eigener Herstellung setzte sich das Unternehmen Renner gegen die gesamten Billighersteller aus Osteuropa durch – obwohl sein Produkt weitaus teurer war. Henke redete auch hier Klartext: „Ich habe denen klargemacht, dass sie mit Billigware nicht weiter kommen. Unsere Eimer besitzen dickeres Blech, haben einen Bandeisenfuß und besonders starke Beschläge und sind nassverzinkt, sozusagen unkaputtbar! Besser wäre das Wort unverwüstlich!“ Alles das hatte der Wettbewerb nicht. Das Ergebnis: Renner erhielt den Zuschlag. Die Fertigung im Stanz- und Bordierwerk plus Nassverzinkerei war damit drei Monate komplett ausgelastet.

„Wir stehen mit unseren Produkten für Qualität“, betont der Unternehmer. Deshalb stellt sein Haus auch Regentonnen und Wannen für einige Qualitäts-Versender her. Geiz ist geil? „Die Produkte werden in außergewöhnlicher Handarbeit und mit Liebe zum Detail gefertigt“ betont der Westfale. Auch wenn diese Schnäppchen-Mentalität bei vielen Kunden weit verbreitet scheint – sie rechnet sich nicht: „Wer billig kauft, kauft zweimal!“

Von Westfalen nach Nepal

Was macht ein Unternehmer, wenn er nicht gerade Metallwaren konstruiert und herstellt? Er ist begeisterter Volleyballer, Lyrikfan, selbst Autor von Gedichten und ganz nebenbei noch stark bürgerschaftlich engagiert. „Eigentlich wollte ich als Jugendlicher Sport studieren, aber im Gespräch mit meinem Vater wurde mir klar, dass es da auch noch andere Möglichkeiten gibt!“ erinnert sich Henke. Dem Beach-Volleyball gilt auch heute seine ganze Leidenschaft. Zusammen mit seinen Partnern war er bis zum letzten Jahr siebenmal in Folge bei den Deutschen Meisterschaften und hat ganze Regale von Pokalen und Meisterschaften zusammengespielt.

An vorderster Stelle steht für ihn das gesellschaftliche Engagement. „In meiner Firma mache ich viele Führungen, um junge Menschen für technische Berufe zu begeistern“, erzählt Henke. „Zudem gewähren wir jungen Menschen Praktika und sind sehr engagiert in der Ausbildung in fünf Berufen. Auch in diesem Bereich ist das Unternehmen sehr kreativ, wie es seine Auszubildenden über Netzwerke rekrutiert.

Persönlich ist er in einer ganzen Reihe von Organisationen ehrenamtlich tätig – wie etwa im Ahlener Industrie- und Wirtschaftsclub, im Regionalausschuß der IHK NordWestfalen oder als Sozialrichter in Münster. Die Entwicklung der Gesellschaft liegt ihm am Herzen. Deshalb liebt er politische Gespräche, auch mal mit der Bundeskanzlerin, mit Bundes- und Landespolitikern und natürlich in der Stadt, in der ich gerne lebe und die ihm am Herzen liegt. „Erst gerade wieder hat der Bürgermeister von mir einen Strauß an Ideen erhalten, wie man Ahlen weiterentwickeln könnte!“

Und wenn dann noch Zeit bleibt, geht er am liebsten auf Trecking-Touren – zuletzt am Mount Everest in Nepal und im Baltikum. Und wenn er dann immer noch Zeit hat, schreibt er Gedichte. Unter anderem über seine Wanderungen, Natur, Alltag und Stimmungen. Alles dies tut er mit westfälischer Gradlinigkeit. Sein Lebensmotto? „Sich nicht verstellen: Geradeaus heraus. Zu mir kann jeder jederzeit hereinkommen und mir direkt sagen, was ihn ärgert“, beschreibt Henke seine Kommunikation. „Das ist gute westfälische Art!“ Kein Zweifel, der Westfale Jürgen Henke beweist, dass Heinrich Heine recht hatte: „Sind sentimentale Eichen!“