



Mit 18 Unternehmerjahren in die Volljährigkeit

Holz macht's möglich!

Bei all den Diskussionen um die politische und wirtschaftliche Zukunft Deutschlands... Nein, so beginnt dieses Unternehmensportrait nicht. Vielmehr wird ein Blick hinter die Kulissen von Josef Terhalle und seinem 100-köpfigen Team geworfen.

Begibt man sich in Richtung westliches Münsterland, nahe der niederländischen Grenze, findet man in Ahaus-Ottenstein die Unternehmensgruppe Terhalle. Diese vereint die Zimmerei, Schreinerei und den Objektbau Bauträger. Die als GmbH geführten Zweige werden vom Gründer Josef Terhalle als Geschäftsinhaber und -führer geleitet.

Stärke durch Diversifikation

Begonnen hat die relativ junge Unternehmensgeschichte 1986 als sich Josef Terhalle – frisch von der

Meisterschule – mit der Zimmerei selbstständig machte.

1989 schloss er seine Restauratorausbildung ab und gründete 1990 die Schreinerei Terhalle KG. Mit den ersten Niedrigenergiehäusern in der Holzrahmenbauweise wurde die Zimmerei Terhalle 1992 zu der heutigen GmbH umfirmiert. Bis heute werden diese Kunden als Referenzen weitergegeben, und aus heutiger Sicht muss man ihnen einen großen Pioniergeist anerkennen, mit dem sie sich für die damals noch unbekannte Holzbauweise entschieden haben. Deutschlandweit hat der Holzhausbau einen Anteil von über 10 % im Bereich der Ein- und Zweifamilienhäuser, und dies verdankt der Markt u. a. solchen Vorreitern – auf beiden Seiten.

Mit der Zeit kam die Nachfrage für schlüsselfertige Objekte. Stichworte wie „alles aus einer Hand“, trockene und ökologische Bauweise und Festpreisangebot wurden langsam zum Inbegriff des Holzhausbaus. Aus dieser Entwicklung heraus entstand 1995 die Terhalle Objektbau Bauträger GmbH.

Die drei Unternehmenszweige spezialisierten sich intensiver auf Ihre Kernkompetenzen und kauften die Leistungen gegenseitig ein.

Dies war für die folgenden Jahre die Voraussetzung, um dem schnelllebigen Markt zu überleben. Zur gleichen Zeit wurde an der Einführung des Qualitätsmanagements mit der Zertifizierung nach DIN EN ISO 9001 gearbeitet.

Autorin:
Tanja Dasbeck

Unternehmensgruppe**Terhalle:**

Zimmerei Terhalle GmbH
Schreinerei Terhalle GmbH
Terhalle Objektbau Bauträger GmbH

Inhaber/Geschäftsführer:

Josef Terhalle

Solmsstraße 46, 48683 Ahaus-Ottenstein
Tel.: 0 25 61-9 82 30, Fax: 0 25 61-98 23 87

info@terhalle.de, www.terhalle.de

Unternehmensdaten

ca. 100 Mitarbeiter

6 Bauingenieure; 6 Zimmermeister; 1 Dachdeckermeister;
5 Techniker; 43 Zimmermänner/Schreiner;
14 Lehrlinge (Zimmerei, Schreinerei, Industriekaufmann);
25 Tischler/Lagermitarbeiter/Verwaltung;

Umsatz der Unternehmensgruppe Terhalle:

ca. Euro 18 Mio. in 2003

Holzrahmenbau: 2 Einheiten/Woche

verbautes Holzvolumen: ca. 11.000 m³ Bauholz/KVH/a

Daten zum Betriebsgelände:

24.000m² Gesamtfläche

Zimmereihalle 50 x 20 m, Tischlereihalle 15 x 40 m,

HRB 40 x 50 m, Büroflächen ca. 600 m²

Küchenpavillon ca. 60 m²

Mitglied im AKÖH (Arbeitskreis Ökologischer Holzbau)



Sein unternehmerisches Denken hat Josef Terhalle in all den Jahren immer nach vorne blicken lassen, ohne den Blick für die Realität zu verlieren. So entschied er sich 1998, seinen Geschäftsbereich in Sachsen-Anhalt nach dreijähriger Aufbauarbeit aufzugeben. Aus heutiger Sicht war dies die Bestätigung für die Konzentration auf den Standort in Ottenstein.

Schreinerei Terhalle GmbH

Das Angebot der Schreinerei geht über Treppen, Küchen bis hin zu Innenausbauten für Büros, Arztpraxen und Ladeneinrichtungen. Speziell für den Küchenbereich wurde 2003 eine Ausstellung auf dem Firmengelände erbaut, in der die Kunden sechs individuell angefertigte Küchen erleben können. Der Kunde plant seine neue Küche nicht nur auf dem Skizzenpapier, sondern möchte praktische Erfahrungen

„begreifen“. Michael Busch, Prokurist der Schreinerei, sieht in der Ausstellung ein sehr großes Potential, um sich vom Markt abheben zu können.

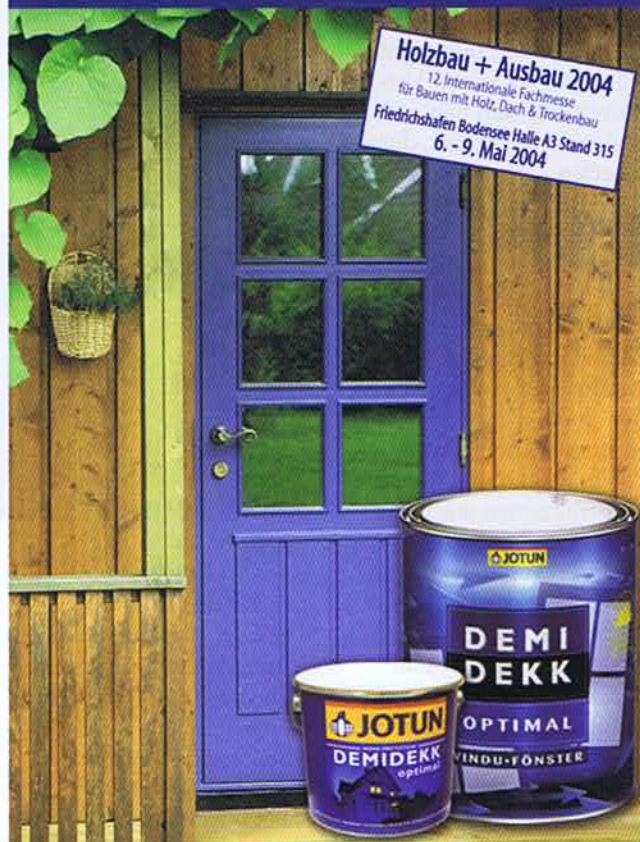
Ausgestattet ist der Küchenpavillon mit Holz-/Alu-Fenster der Firma VELFAC®. Durch das Engagement von Chris Bendix, ursprünglich dänischer Austauschpraktikant und jetzt als Systemadministrator bei Terhalle tätig, entschied sich die Fa. Terhalle bereits vor einiger Zeit für den VELFAC® Vertrieb. Architekten bevorzugen diese Art der dänischen Fenster wegen der sehr schlanken Profile, die neben der Öffnungsrichtung nach außen, bei der Fassadengestaltung sehr großen Spielraum lassen.

Zimmerei Terhalle GmbH

Weitere europäische Zusammenarbeiten gibt es mit den Niederlanden und England. Vorgefertigte Holzrahmenbauten und



JOTUN



Als Ergänzung zu unserer bewährten Holzfarbe DEMIDEKK OPTIMAL:

Jetzt auch DEMIDEKK Fenster- und Türenqualität!

- kurze Trockenzeiten
- guter Verlauf
- hohe Blockfestigkeit
- lange Standzeiten

Jotun (Deutschland) GmbH
Winsberggring 25 · 22525 Hamburg
Telefon: 040 - 8 51 96-38
Telefax: 040 - 8 50 89 55
E-mail: info@jotun.de

Dachelemente bilden den Schwerpunkt. Dabei werden Erfahrungen gesammelt, mit welchem Standard unsere Nachbarn bauen und welche wirtschaftlichen und politischen Bedingungen dort herrschen. Risikobereitschaft, unternehmerische Weitsicht und nicht zuletzt Glück waren Voraussetzung, sich neben der regionalen Tätigkeit, durchzusetzen.

Neben den erwähnten Holzrahmenbauten, für die Siegfried Rennar die Geschäftsleitung inne hat, bietet die Zimmerei Terhalle GmbH mit ihrem Geschäftsleiter Hubert Rewer den Lohnabbund, das Fertigen von Dachstühlen, Hallenbauten und Binderkonstruktionen aus Leimholz, Nagelbinder und Fachwerkverbinder. Ergänzend sind in den letzten Jahren die Bereiche Dachdecker-, Klempner- und Trockenbauarbeiten dazu gekommen, denn die Tendenz geht in diesem Marktsegment ganz stark in Richtung Komplettanbieter.

Traditionelle Fachwerkbauten und Restaurationsarbeiten kommen im alltäglichen Geschäft zum Bedauern von Josef Terhalle leider viel zu wenig vor. Denn der gelernte Restaurator würde sein Handwerk gerne viel öfter unter Beweis stellen.

Terhalle Objektbau Bauträger GmbH

Geschäftsleiter Jürgen Ellerkamp ist für schlüsselfertige Objekte (Ein-, Zwei-, Mehrfamilienhäuser, Kindergärten, Schulen, ...) verantwortlich. Neben den handwerklich soliden Arbeiten der Zimmerei und Schreinerei spielt die weitere Abwicklung mit Nachbarunternehmen eine ebenso große Rolle. Vom Musterhaus in der Nähe von Oldenburg, das vom Vertrieb betreut wird, bis hin zu den technischen Angeboten in Ottenstein, wird



der Kunde rundum betreut. Die Dienstleistungen Bauleitung, statische und wärmetechnische Berechnungen, Schall- und Brandschutznachweise, Blower Door Messungen und Thermografien werden von den 11 hausinternen Ingenieuren und Technikern abgewickelt. In den Planungs- und Verkaufsgesprächen wird gemeinsam mit dem Kunden anhand des Budgets besprochen, ob und in welchem Masse die eigenen Fähigkeiten in Form von Eigenleistungen einfließen können. Montageanleitungen, Positionspläne und nummerierte Hölzer werden neben der Bauleiterbetreuung dem Kunden an die Hand gegeben.

Nachwuchsförderung

Der Unternehmergeist und die hohe Motivation seiner Mitarbeiter sind für Josef Terhalle die Antriebsfedern seines Unternehmens. Als Ausbildungsbetrieb freut er sich, bereits über 85 Lehrlinge ausgebildet zu haben, unter denen auch Landes- und Kammersieger im Bereich Zimmerei,

Tischlerei und Prüfungsbesten für Design dabei sind. Das gemeinsame Miteinander erkennt man ebenso an vielen ehemaligen Lehrlingen, die sich für Fa. Terhalle entschieden haben oder nach Erfahrungen in anderen Betrieben wieder zurückgekommen sind. Durch die sehr geringe Fluktuation profitiert das Unternehmen langfristig vom Know how seiner Mitarbeiter, die sich – wie im Fall vom ehemaligen Tischlergesellen Hubert Rewer – intern weiterentwickeln können.

Unter dem Motto „Über den Tellerrand hinausgucken“ wurde in Zusammenarbeit mit der Fachschule für Wirtschaft in Steinfurt eine „Kunden- und Architektenbefragung“ im Bereich der Holzrahmenhäuser durchgeführt. Ziel war u.a., die Kundenzufriedenheit zu optimieren.

Auch mehrere Diplomarbeiten zum Thema Schallschutz, DIN EN ISO 9001-2000, QM im Holzrahmenbau, ... wurden bereits von Josef Terhalle mitbetreut. Von diesen Kooperationen profitiert das Unter-

nehmen, weil junge Leute aktuelle Themen umsetzen und gleichzeitig mögliche Mitarbeiter erkannt werden.

Gemeinsam sind wir stark

Josef Terhalle hat sich vor Jahren für eine freie Unternehmensberaterin entschieden, um nicht betriebsblind zu werden. Die engagierte Wirtschaftsingenieurin hilft mit regelmäßigen Treffen alle zwei bis drei Wochen bei aktuellen Aufgabenstellungen. Das Definieren und Formulieren der Unternehmensziele ist eine der Hauptaufgaben zum Jahreswechsel. Das Ergebnis hängt sichtbar für alle Mitarbeiter und Kunden im Eingangsbereich und lautet für 2004: Erhöhung der Kundenzufriedenheit, vorhandene Ressourcen besser nutzen und Weiterbildung der Mitarbeiter.

Jährliche Messeauftritte, wie in Münster auf der „BAUEN UND WOHNEN“, in Oldenburg und auf der Dortmunder „Baumesse NRW“ und Events auf aktuellen Baustellen in

Form vom Tag der offenen Tür, Jubiläumsfeiern und Anzeigen in Baumagazinen und Autobeschriftungen gehören mit zu den Inhalten der Audits.

Durch die Mitgliedschaft im AKÖH (Arbeitsgemeinschaft ökologischer Holzbau) werden immer mehr Interessenten auf den Terhalle Holzrahmenbau aufmerksam. Die Qualitätsgemeinschaft tritt gemeinsam auf und bietet dem Endkunden eine bereits „qualitativ vorsortierte“ Auswahl an Zimmereibetrieben, die sich u.a. mit Produkt- und Ausführungsqualitäten vom restlichen Markt abheben. Durch den Austausch mit Architekten und Holzfachleuten sind die Terhalle Mitarbeiter immer am aktuellen Geschehen beteiligt.

Gegenwart und Zukunft

Mit der Investition im letzten Jahr von ca. Euro 500.000,- in den neuen Spänesilo, in zusätzliche Lagerflächen und Befestigung der Hofanlagen stellt sich Josef Terhalle den Aufgaben des Marktes, die auf ihn zukommen. Das 100-köpfige Team hat sich mit den drei Standbeinen bislang sehr gut platziert und wird auch in Zukunft auf individuelle Kundenwünsche eingehen. Qualität in allen Bereichen ist der Maßstab.

Als nächstes Ziel hat sich Josef Terhalle die Anschaffung eines Halbautomaten in der Fertigung vorgenommen.

Dabei wünscht die neue quadriga viel Erfolg!

Interview mit Josef Terhalle, Geschäftsführer und Inhaber der Terhalle Unternehmensgruppe

die neue quadriga:

Anfang Mai findet wieder der Holzbau und Ausbau und der Deutsche Holzbautag in Friedrichshafen statt. Welchen Stellenwert haben diese Veranstaltungen für Sie?

Josef Terhalle:

Wie schon in den letzten Jahren fahren wir von der Innung aus gemeinsam nach Friedrichshafen. Dort bekomme ich die Neuerungen, aktuellen Infos und Techniken mit. Und man kann wunderbar den Kontakt zu alten und neuen „Holz“-Bekannten pflegen.

die neue quadriga:

Wie sind Ihre eigenen Erfahrungen mit Messen für den privaten Holz-

hausinteressenten im Vergleich zu anderen Werbeaktivitäten?

Josef Terhalle:

Regionale Messen, wie z.B. WOHNEN UND BAUEN in Münster besuchen wir schon seit Jahren. Dort knüpfen wir die ersten Kontakte. Viel intensiver sind allerdings die Empfehlungen bisheriger Bauherren und Architekten, mit denen wir zusammenarbeiten.

die neue quadriga:

Wie hat sich der Holzhausinteressent im Laufe Ihrer Unternehmensjahre verändert?

Josef Terhalle:

Die „Ökofreaks“ von damals sind dem „anspruchsvolleren“ Holzhausinteressenten

Anzeige

Bausysteme

EINE STARKE VERBINDUNG.

Zimmereifachbetriebe und Holzbauer haben jetzt Grund zur Freude. Denn für Sie liegen die Vorteile aus der Verbindung von Finnforest und Merk klar auf der Hand. Sie profitieren von dem wohl breitesten Sortiment an Holzwerkstoffen und Massivholzprodukten sowie traditionsreicher Innovationskraft. Wenn zwei sich zusammenschließen, profitiert der Dritte. Und das sind in diesem Falle Sie.

Besuchen Sie uns auf der Messe:
06.05.-09.05.2004 in Friedrichshafen
Halle A3, Stand A3-125

 Holzbau und Ausbau 2004

Finnforest Merk GmbH, Industriestraße 2, D-86551 Aichach
Tel.: +49 (0) 8251-908-0, www.finnforest.de, www.merk.de

finnforest

Member of Finnforest Corporation

MERK



ten gewichen, der sich heute mehr für den Kosten-/Nutzenfaktor als für die ökologischen Aspekte interessiert. Seit einigen Jahren gibt es deshalb in unseren Verträgen feste Zahlungsziele, ohne die wir heute nicht mehr am Markt wären. Generell ist die Nachfrage natürlich in den letzten Jahren gestiegen; in der näheren Umgebung wird mittlerweile zu 20% in Holzrahmenbauweise gebaut. Im Vergleich zu den 90er Jahren legt der Kunde heute noch mehr Wert auf gute Referenzen. Die Insolvenzen in der

Branche haben ihn mehr Vorsicht gelehrt.

die neue quadriga:

Sie haben auf Ihrem Firmengelände eine neue Küchenausstellung gebaut. Wie kommt das beim privaten Kunden an?
Josef Terhalle:

Sehr gut. Denn gerade in diesem Schreinerbereich wollen die Kunden Ihre Küche in spe auch mal anschauen und ausprobieren.

Vielen Dank für dieses Interview!

Interview mit Hubert Rewer, Geschäftsleiter der Terhalle Zimmerei GmbH



die neue quadriga:

Was fällt in Ihren heutigen Aufgabenbereich?
Hubert Rewer:

Das geht von Kundenberatungen, Angebotserstellungen bis hin zu Vertragsverhandlungen und die Kostenrechnung und Kalkulation. Baustellentermine und Kundenbesuche gehören ebenso dazu.

die neue quadriga:

Welchen Anreiz haben Sie als Prokurist für die nächsten Jahre?
Hubert Rewer:

Uns auf dem Markt zu behaupten, besser zu sein als andere und neue Märkte erkennen und erschließen, ohne die Stammkundschaft (ca. 60%) zu vernachlässigen. Hier ist der Bereich der Sanierung/Bauen im Bestand bestimmt die größte Herausforderung. Wir bieten immer mehr Komplettlösungen vom Dachdecker über Klempner und Trockenbauer an. Schon heute macht dieser Altbauteil 20% des Umsatzes aus. Das Ruhrgebiet ist für uns ein sehr interessantes Einzugsgebiet.

die neue quadriga:

Wie war Ihr bisheriger Werdegang in der Unternehmensgruppe Terhalle?
Hubert Rewer:

1989 habe ich als Tischlergeselle in der Zimmerei angefangen. Parallel zu meiner Bauleitertätigkeit habe ich 1991 meinen Abschluss als Zimmermeister gemacht und bin seit 1992 Prokurist der Zimmerei Terhalle GmbH. Weil auf der Meisterschule der kaufmännische Bereich leider zu kurz kam, habe ich 2001 berufsbegleitend meinen Abschluss als Betriebswirt des Handwerks an der Akademie des Handwerks im „Schloss Raesfeld“ gemacht.

Lebenslauf von Josef Terhalle

Josef Terhalle wurde am 01.06.1959 in Ottenstein geboren. Als ältester von 5 Kindern wuchs er auf dem elterlichen landwirtschaftlichen Betrieb auf. Heute sind zwei Brüder ebenfalls in der Holzbranche tätig.

Er lebt zusammen mit seiner Frau, die eine Ausbildung im sozialen Bereich abgeschlossen hat und seinen 4 Kindern in Ottenstein.

Ausbildungsweg:

1974-77 Tischlerlehre bei Fa. Thesing in Ottenstein
1983-84 Zimmermannsarbeiten in Rheinland Pfalz
1984-85 Meisterschule
1986 Beginn der Selbstständigkeit
1988 Restauratorabschluss
1994 Betriebswirt im Handwerk
Ende 2003 öffentlich bestellter Sachverständiger

Verbandsarbeiten:

Obermeister und Mitgründer der Zimmerer-Innung Borken
Vorstand im Innungsverband Westfalen
Mitglied im AIW (Aktive Unternehmen im Westmünsterland e.V.)

Privat:

u.a. stellvertretender Wehrführer der Stadt Ahaus (Brandinspektor)



die neue quadriga:

Wie beschreiben Sie das Arbeitsklima?

Hubert Rewer:

Es geht bei uns sehr kollegial zu. Und es werden – wie in meinem Fall – genügend Entwicklungsmöglichkeiten geboten. Durch die geringe Fluktuation arbeitet das Team im Laufe der Zeit sehr optimiert.

Vielen Dank für dieses Interview!