

Vom Markisenhersteller zum Vollsortimenter

Sommerliche Temperaturen und Sonnenschein boten den passenden Rahmen für das 25. Jubiläum von Lewens, zu dem der Hersteller Ende September rund 1.000 Gäste nach Ludwigslust eingeladen hatte. Mit Spannung erwartet wurde die Präsentation von Produktinnovationen.

Die Stadt Ludwigslust in Mecklenburg-Vorpommern ist vor allem für ihr klassizistisches Schloss bekannt. Hier ließ sich der Hamburger Unternehmer Götz A. Lewens im Jahr 1998 nieder, um die Firma LSS Lewens Sonnenschutz-Systeme zu gründen. Mit seiner langjährigen Branchenerfahrung und dem richtigen Gespür für Kundenbedürfnisse startete er – damals noch im kleinen Team – mit der Produktion des modularen Tragrohr-Markisensystems Family. Die Modellreihe traf den Nerv der Zeit und ist bis heute im Sortiment verfügbar. Im Laufe der Jahre rundeten

Vollkassettenmarkisen und Screen-Senkrechtmarkisen mit Zip-Führung das Portfolio ab. Es folgten die Entwicklung und Produktion von Pergolamarkisen und seit 2012 auch Glasdachsysteme.

Der Markt ist anspruchsvoller geworden

Was auf einer Produktionsfläche von 2.000 Quadratmetern begann, umfasst heute ein Betriebsgelände von rund 33.000 Quadratmeter. Mit mehr als 220 Mitarbeitern stellt Lewens neben Markisen und Glasdächern auch Zubehör- und Kleinteile für Sonnenschutzprodukte her. Der vollstufige Betrieb



Investitionen gehören zur Kernstrategie von Lewens. Kürzlich wurde eine neue Betriebshalle fertiggestellt.



Juniorchef Götz-Philip Lewens setzt auf die Entwicklung durchdachter Produkte, die ganzjähriges Outdoor Living ermöglichen.



Ein Highlight stellte die Präsentation von Produktneuheiten wie z.B. die Wetterschutzpergola Positano dar.

deckt sämtliche Bereiche von der Konstruktion über die Tuchkonfektion, Teilefertigung und Pulverbeschichtung bis hin zur Montage und Auslieferung mit eigenem Fuhrpark ab. Zudem sind mit Junior-Geschäftsführer Götz-Philip Lewens und Marketingleiterin Sophie Lewens weitere Familienmitglieder an Bord des Unternehmens. „Ich habe meinen Vater schon früh auf Geschäftsreisen begleitet“, erinnert sich der Juniorchef, der den heimischen Betrieb seit rund acht Jahren verstärkt.

Das 25. Firmenjubiläum stellt nunmehr einen Meilenstein in der Geschichte von Lewens dar. Rund 1.000 Gäste, darunter Fachhändler, Lieferanten sowie Mitarbeiter und ihre Familien, zog es Ende September nach Ludwigslust, um den Geburtstag des Unternehmens zu feiern. Und was ist das Erfolgsrezept? Dazu der Juniorchef: „Wir sind zu 100 Prozent familiengeführt und planen, so auch fortzufahren. Darauf sind wir stolz.“ Der Markt habe sich verändert, er sei vielfältiger und anspruchsvoller geworden. Früher habe eine Markise in den Sommermonaten eher eine Zweckfunktion erfüllt. Heute gehe der Trend hin zum ganzjährigen Outdoor Living, z.B. mit Glasdachsystem und automatisierter Beschattung, die sich in die Hausautomation einbinden lasse oder solarbetrieben sei. „Wir

beobachten den Markt und entwickeln durchdachte Produkte, die den Nutzen verbessern“, nennt er ein weiteres Alleinstellungsmerkmal.

Das bestätigt auch der Seniorchef: „Wir haben in relativ kurzer Zeit ein Vollsortiment entwickelt und können unseren Kunden ein breites Portfolio an Sonnenschutzprodukten sowie Glasdächern anbieten.“ Eine innovative Entwicklung ist z.B. das Glasdachsystem Murano mit integrierter Zip-Markise.

Auf Wachstumskurs

Auch Investitionen gehören nach Angaben beider Geschäftsführer zur Kernstrategie. So habe Lewens kürzlich eine Produktionshalle fertiggestellt. Ferner will der Betrieb die Prozesse durch Umstrukturierung in der Fertigung, z.B. kürzere Laufwege, weiter optimieren. Zu den Kernmärkten gehören Deutschland und die DACH-Region. Ferner sind die Lösungen bei Kunden in Benelux, Polen oder dem Baltikum gefragt.

Was die aktuelle Marktsituation betrifft, sagt Götz A. Lewens: „Die Coronazeit ist für uns wie ein Konjunkturprogramm gewesen. Jeder wusste, dass danach andere Verhältnisse eintreten.“ Das sei in diesem Jahr passiert – mit einem Rückgang von rund 25 Prozent. Und wie geht es weiter? „Ich vermute, dass die Situation noch ein bis zwei Jah-



SICHERHEIT

GEHT VOR

Landesbauämter fordern Lösungen für den zweiten Rettungsweg

Mit SIMU sind Sie im Gefahrenfall auf der sicheren Seite: Das akkubetriebene **SIMU Zentral-Modul** öffnet motorisierte Rollläden und Raffstores auch bei Netzausfall automatisch.

Weitere Infos
und Unterlagen:
simu-antriebe.de





An Informationsständen gaben Lieferanten und Geschäftspartner Einblicke in Produktausstattungen und Materialien.

re anhält“, so seine Befürchtung. „Dann könnte es langsam wieder bergauf gehen.“ Das hänge aber von der Entwicklung der Negativfaktoren wie hohe Inflation, Ukrainekrieg, unetstetige Wirtschaftspolitik und steigende Zinsen ab.

Wie andere Unternehmen auch, bekommt Lewens den Fachkräftemangel deutlich zu spüren. „Uns fehlen an allen Ecken gute Leute. Das ist ein Umsatzhemmnis“, sagt der Firmengründer. Das sei nicht nur für die Sonnenschutzbranche ein riesiges Problem, sondern für die gesamte Wirtschaft. „Es wird in der Politik noch nicht ernst genug genommen, um hier gegenzusteuern“, bedauert er, betont aber zugleich: „In einer Zeit, wo das Geschäft nicht mehr von allein läuft und wieder mehr gekämpft werden muss, beschleunigen wir unser Tempo bei den Neuentwicklungen.“

Buntes Programm mit Betriebsführungen

Zur Eröffnung der Jubiläumsfeier dankten beide Geschäftsführer im Namen der gesamten Familie allen Mitarbeitern, Kunden und Geschäftspartnern für ihr Mitwirken bei 25 Jahren erfolgreicher Unternehmensgeschichte. Firmengründer Götz A. Lewens wurde von den Mitarbeitern mit einem großen Olivenbaum beschenkt, einem Symbol für Wachstum und Erfolg – als Dank und Anerkennung seiner Unternehmensführung.

Alle Besucher konnten an Betriebsführungen in verschiedenen Sprachen teilnehmen, um einen Eindruck von der Produktion made in Germany zu bekommen. Informationsstände zu Produkten und Ausstattungen von Lieferanten und Geschäftspart-



In einer Zeit, wo wieder mehr gekämpft werden muss, beschleunigen wir das Tempo bei den Neuentwicklungen.“

Götz A. Lewens



Wir sind zu 100 Prozent familiengeführt und planen, so auch fortzufahren. Darauf sind wir stolz.“

Götz-Philip Lewens



Blick auf eine 25-jährige Unternehmensgeschichte zurück: Firmengründer Götz A. Lewens.

nern gaben zudem Einblicke in Produktausstattung und Materialien. Daneben gab es viel Gelegenheit zu Gesprächen in entspannter Atmosphäre.

Neues aus der Produktentwicklung

Ein Highlight bildete die Präsentation von Neuheiten aus der Produktentwicklung: So wurde die Wetterschutzpergola Positano vorgestellt, die mit wasserdichter Bespannung und der Möglichkeit zur Allwetternutzung ein neues Segment im Lewens-Portfolio abdeckt. Die hochpräzise Zahnriementechnik sorgt für gleichmäßiges Ein- und Ausfahren sowie Spannung der Tuchabschnitte.

Mit Capri Due – Typ Pergola und Aufglas – bringt Lewens ein in Form und Technik aktualisiertes Update seiner Glasdachmarkise Capri auf den Markt. Wie bereits das Vorgängermodell, zeichnet sich die Neuheit durch seitlich eingerückt positionierbare Schienen aus. Diese Eigenschaft ermöglicht es, auch abgewalmte oder abgeschrägte Glasdächer zu beschatten. Als Typ Pergola spendet Capri Due auch bei eingeschränkter Stellfläche großflächig Schatten. Optional sorgen LED-Streifen in den Pergolasäulen für Lichtstimmung.

Die Portofino-Modellreihe, bisher bekannt als Typ Pergola und Typ Unterglas, erhält mit dem Typ Aufglas eine weitere Beschattungsmöglichkeit für Glasdächer und Wintergarten – wie alle Typen der Serie ausgestattet mit Zip-Tuchführung und patentierter Ausgleichsfedertechnik. Diese sorgen für straffen Tuchsitz, mehr Windsicherheit und lückenlosen Sonnenschutz.

Kirsten Friedrichs