Müller+Co, Schmitten im Taunus:

Mit Kompetenz und Zuverlässigkeit zur starken Marke



Seniorchef Bernd Müller (li.) und Juniorchef Fabian Müller-Albrecht stehen gemeinsam für die Werte und die Zukunft des Familienunternehmens Müller+Co. Fotos: Müller+Co & Jennifer Lohoff

Ihr 120-jähriges Bestehen feierte die Müller+Co GmbH im vergangenen Jahr. 2026 übergibt nun der langjährige Geschäftsführer Bernd Müller seinen Staffelstab an die nächste Generation. Was das Familienunternehmen seit jeher ausmacht und positiv in die Zukunft blicken lässt, erläuterten im Gespräch Senior-Chef Müller, Junior-Chef Fabian Müller-Albrecht, seit 2024 Mitglied der Geschäftsführung, und Einkaufsleiter Benjamin Höck.

Zuletzt 2021 wurde die Fenster- und Türenproduktion des Unternehmens in Schmitten runderneuert. Der Fertigungsprozess und die Anordnung der Maschinen wurden dabei so verändert, dass die angebauten Hallen heute noch effizienter genutzt werden können. „Wir haben das damalige U-Layout hinter uns gelassen und eine große Verteilanlage für Flügel und Rahmen als Puffer integriert“, berichtet Müller. Es wurde Platz für ein automatisches Profillager und ein neues Fertigwarenlager geschaffen. Davon haben Materialwirtschaft, Bereitstellung und Vorkonfektionierung vollumfänglich profitiert. Zusätzlich habe die Müller+Co GmbH Kapazitätsreserven hinzugewonnen und sei so gut auf zukünftiges Wachstum vorbereitet.

Partnerwahl

Um dauerhaft exzellent liefern zu können, müsse man allerdings nicht nur die eigenen Prozesse stetig verbessern, sondern auch auf die richtigen Lieferanten setzen, bekennt Einkaufsleiter Höck. „Wir sind anspruchsvoll. Das wissen wir.“ Seit nunmehr 25 Jahren ist Roto Partner der Schmittener Fensterbauer. „Wir haben bis heute und seit dem ersten Tag mit Uli Teubner einen Ansprechpartner im Roto-Vertrieb, der uns konstant betreut und für jedes Anliegen ein offenes Ohr hat.“ Müller, Geschäftsführer seit 1986, hatte sich im Januar 2001 für eine Zusammenarbeit mit Roto entschieden. Er erinnert sich bis heute an die technisch kompetente Begleitung der Umstellung auf den Drehkippbeschlag „Roto NT“ und an die Einführung des „Roto NX“ viele Jahre später. „Wir haben den ‚NX‘ mit seinen Features wie höheren Flügelgewichten von Anfang an als wertvolle Weiterentwicklung erlebt und unsere Mitarbeiter in der Montage loben seine Verarbeitungsfreundlichkeit.“ Besonderheiten aus dem Drehkipp-Baukasten von Roto wie die „TiltFirst“-Lösung oder das „Roto NX“-Komfortfenster verarbeitet das Team von Müller+Co routiniert.

Baukasten mit Mehrwert

Die Einführung der verdeckten Bandseite „Roto NX | C“ zählt zu den jüngsten Erweiterungen des Roto-Produktportfolios bei Müller+Co. „Diese Beschlagvariante steigert den Wert des ‚NX‘-Baukastens für uns noch einmal zusätzlich“, urteilt Müller-Albrecht. Um von der möglichen Gleichteileverwendung maximal zu profitieren, fertigt man in Schmitten neben „NX“-Fenstern auch Parallel-Kipp-Schiebeelemente mit „Patio Alversa | PS“ (mit Spaltlüftung) und „Patio Alversa | PS Air Com“ (mit Kipplüftung Comfort). Mit beiden Beschlagvarianten produziere man nicht nur wirtschaftlich, sondern biete zugleich einen in diesem Segment überdurchschnittlichen Lüftungskomfort, so die Einschätzung des Unternehmers.

Einbruchhemmung schon im Standard

2012 führte Roto die RC2/RC2 N-Prüfung mit dem Fenstersystem von Müller+Co durch. „Unsere Kunden profitieren von einer serienmäßigen Einbruchhemmung der Müller-Fenstersysteme. Sicherheitsschließzapfen verarbeiten wir schon im Standard. Bei Bedarf fertigen wir für unsere Kunden auch Fenster in RC2“, berichtet Müller-Albrecht. Den Unterschied zwischen einer Grundsicherheit „della casa“ und einer zertifizierten RC2-Lösung präsentieren die Müller-Kundenberater interessierten Endverbrauchern in den unternehmenseigenen Ausstellungen in Schmitten-Brombach und Taunusstein-Neuhof. Neben dem Thema Sicherheit lässt sich dort Fenstertechnik im Detail ebenso erklären wie die anschließende fachgerechte Montage im Objekt. Das trage dazu bei, dass sich Kunden für ein Fenstersystem der Marke Müller entscheiden.



In der Produktion werden Beschlagteile des Drehkipp-Beschlags „Roto NX“ und des Parallel-Kipp-Schiebesystems „Roto Patio Alversa“ effizient eingesetzt.



25 Jahre Partnerschaft: Sebastian Wagner, Geschäftsleiter Zentraleuropa (DACH) der Roto Fenster- und Türtechnologie, überreicht Bernd Müller und seinem Team die Jubiläumsurkunde.

Umfassende Beratung

Moderne Anlagen und die richtigen Partner sind also Voraussetzung für zuverlässige Produktqualität und Fertigungseffizienz. Ebenso wichtig für den anhaltenden Erfolg sei aber auch die Qualität der Kundenbetreuung, ergänzt Müller-Albrecht: „Vom ersten Kontakt über den Besuch in einer unserer beiden Ausstellungen bis zur Montage muss alles stimmen, damit sich die Kunden bei uns gut aufgehoben fühlen. Mit unserer besonders umfassenden Beratung geben wir echte Orientierung. Und auch Jahre nach dem Einbau sind wir verlässlich für Fenster, Türen und alle Serviceanliegen da. Jetzt bereits in der fünften Generation. Das spricht sich herum." Mehrheitlich sorge bis heute die Weiterempfehlung durch zufriedene Kunden für neue Kontakte.

Vielfalt und Technik

Beim Bau der Ausstellungen war es Müller besonders wichtig, Vielfalt abzubilden. Mit Haustüren und Fenstern in vielen Farben und Profildesigns, mit verschiedenen Beschlaglösungen, Sonnenschutzvarianten und in unterschiedlichen Einbausituationen wird sichtbar, was tagtäglich in Schmitten produziert und bei Kunden montiert wird. Und das so detailliert, dass hier auch neue Mitarbeiter ausgebildet und auf das RAL-System geschult werden. „Die Anforderungen des RAL-Instituts sind hoch", unterstreicht Höck. „Aber wir drücken mit der Zertifizierung aus, dass bei uns nichts dem Zufall überlassen wird und sich unsere Kunden auf eine gleichbleibend hohe, unabhängig geprüfte Qualität verlassen können." Was auch für die Verglasung von Fenstern und Fenstertüren gilt. Hier verwendet das Unternehmen die Verglasungsklötze von Roto.

Die Begegnung zählt

Zum Auftrag käme es, wenn das Team von Müller+Co in der Beratung persönlich überzeugt, betont Müller-Albrecht. Und daran werde sich auch in der Zukunft und in Zeiten sozialer Medien vermutlich nichts ändern. „Wir erwarten, dass die Menschen zukünftig einen noch höheren Anspruch an die Qualität der persönlichen Begegnung haben." Über die digitalen Medien können erste Kontaktpunkte entstehen, aber sie ersetzen nicht eine individuelle und professionelle Kundenberatung. Und was genau gibt den Ausschlag neben Fachkompetenz und einer informativen Fenster- und Haustürenausstellung? „Ganz klar das Vertrauen, das aus unserer über 120-jährigen Unternehmensgeschichte erwächst. Wir geben die Sicherheit, dass wir auch in Zukunft ein verlässlicher Ansprechpartner bleiben. Hinzu kommen langlebige, qualitativ hochwertige Produkte und ein Service, der überzeugt und gerne weiterempfohlen wird", so der Junior-Chef. Das Design von Fenstern spiele demgegenüber eine erstaunlich kleine Rolle. „Natürlich setzen die Kunden ein ansprechendes Design voraus. Als wagemutig oder besonders individualistisch würde ich den durchschnittlichen Kunden beim Fenster jedoch nicht bezeichnen. Individualität beweisen Bauherren eher bei der Haustür …"

Zeit für den Kunden

Wie wichtig es ist, sich Zeit für Kunden zu nehmen und ihre individuellen Bedürfnisse zu erfassen, weiß jeder bei Müller+Co, davon ist das Management überzeugt. Umso entscheidender sei es für die Zukunft, dieses Wissen ebenso wie die Begeisterung für stetige Verbesserungen und damit verbundene Veränderungen weiterzugeben. Nicht nur in der Geschäftsführung steht ein Generationenwechsel an. Müller+Co wird in den kommenden fünf bis zehn Jahren wie viele Unternehmen in Deutschland erfahrene Fachkräfte in den Ruhestand entlassen. Ihr Wissen rechtzeitig an ebenso kompetente wie loyale Nachwuchskräfte zu übertragen, sei die aktuell vielleicht wichtigste Aufgabe, sagt Müller-Albrecht. „Wir planen nicht mit offensivem Wachstum, sondern investieren unsere Kraft bewusst in den Erhalt der sehr gesunden Substanz dieses Unternehmens."

Wertschätzung im Team

Und was bedeutet das für die Führungskräfte? Die Gesprächsrunde ist sich einig – Müller-Albrecht bringt es auf den Punkt: „Ein wertschätzender Umgang ist der Anfang von allem." Als Ausbilder, der Nachwuchskräften den Weg zu einer verantwortungsvollen Arbeit ebnet, genießt das Unternehmen Müller+Co einen sehr guten Ruf im Taunus. Rund 25 festangestellte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Produktion sowie ca. 35 weitere in der Fenstermontage und dem Kundendienst beschäftigt das Unternehmen derzeit. Darüber hinaus sind rund 70 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in der Beratung, im Verkauf und in der Verwaltung tätig. Für verlässliche Qualitätsstandards auf den laufenden Baustellen sorgen zwei Spezialisten. Einen hohen Stellenwert haben bei Müller+Co auch die Wartung und der Service nach dem Kauf. Acht Kundendienstmitarbeiter kümmern sich um die Betreuung nach der Montage. „Wir empfehlen unseren Kunden den Abschluss eines Wartungsvertrages mit einer damit verbundenen Garantieverlängerung. So können wir die Funktion ihrer Fenster über einen langen Zeitraum selbst verlässlich sicherstellen", erläutert Benjamin Höck.

Der Markenkern bleibt

Nichts trage mehr zur Kundenzufriedenheit bei als Kompetenz und Zuverlässigkeit, so auch Höcks Erfahrung aus Jahrzehnten. Umso wichtiger wird es nach Einschätzung des Managements, die richtigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für Müller+Co zu gewinnen und diese im Team zu halten. „Wenn wir in zehn Jahren unverändert auf eine derart beeindruckende Stammbelegschaft zurückgreifen dürfen wie heute, bin ich stolz. Denn dann haben wir vieles richtig gemacht", betont Müller-Albrecht. ■

www.fenster-mueller.de
www.ftt.roto-frank.com/de-de