



(Foto: Christopher Arnoldi)

Blickpunkt Wirtschaft: Mai / Juni 2026

01.05.2026

Flexibel bleiben und Innovationen vorantreiben

Türelemente Borne seit 70 Jahren erfolgreich am Markt

Innerhalb der Wertschöpfungskette des Waldes sitzt dieses Unternehmen nach den Schritten Holzernte und Verarbeitung mit seinem Produkt am Ende des Prozesses. Türelemente Borne in Trierweiler behauptet sich seit 70 Jahren erfolgreich am Markt. Was 1956 mit einer Bau- und Möbelschreinerei begann, hat nach früher Spezialisierung auf Türenproduktion eine Entwicklung eingeläutet, die von Wachstum gekennzeichnet ist und nach Unternehmensangaben zur Marktführerschaft in einem Segment geführt hat.

Die Schlagzahl ist hoch, der Output ebenso: Alle fünf Sekunden wird in den Werkshallen von Türelemente Borne in Trierweiler eine Tür gefertigt. Der 2011 gestorbene Firmengründer Klaus Borne hatte früh „den richtigen Riecher“. Bereits zu Beginn der 60er Jahre richtete er das Unternehmen auf die Produktion von Innentüren und Zargen aus.

Seither ist der Betrieb stetig gewachsen. Und das in jeglicher Beziehung. Längst an integriertem Standort im Gewerbegebiet angesiedelt, erstreckt sich die Produktionsfläche in neu entstandenen Werkshallen inzwischen auf rund 93.000 Quadratmeter.

„Wir müssen Innovationen nach vorne treiben, flexibel sein und Nischen bedienen.“
Frank Borne, Geschäftsführer Türelemente Borne

Rund 640 Mitarbeitende zählt der Türenproduzent am hiesigen Standort. Hinzu kommen rund 550 Mitarbeitende in Polen. Dort wurden in Barlinek und Gorzow Werke für die Serienproduktion von Leichtbaumöbeln für die Möbelindustrie gebaut und 2000 beziehungsweise 2013 in Betrieb genommen. Mit Daniel Müllerklein übernimmt seit Ende 2024 inzwischen die dritte Generation im Familienbetrieb Verantwortung. Gemeinsam mit Margret Borne-Müllerklein und Frank Borne bildet er die Geschäftsführung.

Einsatz von KI nimmt zu

„Zu uns kommt man, um ein gutes Produkt zu einem fairen Preis zu bekommen“, erläutert Borne. „Im Vergleich zum Wettbewerb produzieren wir besonders kostengünstig.“ Möglich ist das nach Auskunft Bornes durch einen bereits heute hohen und künftig noch höheren Automatisierungs-Anteil sowie durch zunehmenden Einsatz von KI. „Unser Ziel ist, von der Anlieferung der Ware bis hin zum Versand die Produktion der Türen und Zargen komplett zu automatisieren“, sagt der Geschäftsführer.

Dabei ist der Endverbraucher nicht der direkte Kunde. Seit ihrem Aufkommen in Deutschland in den 70er-Jahren beliefert der Türenhersteller die Baumärkte, wo die Türen nicht unbedingt unter dem Namen Borne zu finden sind. In diesem Segment bezeichnet der Geschäftsführer das Unternehmen als Marktführer. Im Fachhandel werden die Türen unter der Marke Moseltüren angeboten. Darüber hinaus beliefert das Unternehmen zahlreiche Onlinehändler. Der Borne-Anteil an der gesamten deutschen Produktion von Türen und Zargen liegt laut Statistischem Bundesamt bei 15 Prozent.

Spezialisierung als Konzept

Im Fachhandel habe Borne seine Nische gefunden, da sich das Unternehmen spezialisiert hat, nicht wie andere als Komplettanbieter auftritt. 85 Prozent der Borne-Türen und Zargen bleiben nach Auskunft des 59-Jährigen auf dem deutschen Markt. 15 Prozent gehen vor allem nach Frankreich, Österreich, Skandinavien und in die Schweiz.

Auf die Frage, wie sich der Markt hierzulande entwickelt hat, antwortet Borne: „Wir hatten eine lange Phase stetigen Wachstums. Mit Corona ist die Nachfrage explodiert. Wir haben davon profitiert, dass die Baumärkte in den Lockdown-Phasen geöffnet bleiben durften, kamen mit der Lieferung kaum hinterher.“

Mit dem Ausbruch des Ukraine-Krieges sowie der Flaute im Bau- und Sanierungsgewerbe sei der Markt jedoch zwischenzeitlich eingebrochen.

Holzwerk und PV-Anlage

2025 habe das Unternehmen erstmals wieder einen leichten Umsatzzuwachs verzeichnet. Im Hinblick auf die Zukunft des Traditionsbetriebs, der nicht nur eine Photovoltaikanlage, sondern bereits seit 1992 ein eigenes Holzwerk betreibt, in dem die Holzabfälle verbrannt und in Fernwärme und CO₂-neutralen Strom umgewandelt werden, sagt Borne: „Wir müssen uns anpassen an einen zunehmend schwieriger werdenden Markt, flexibel sein und bei Innovationen die Nase vorn behalten.“