

So geht's

Dass die Übergabe eines Unternehmens nicht einfach ist, versteht sich von selbst. Wie es dennoch funktionieren kann, zeigen die folgenden Beispiele.

PIERON, BOCHOLT

Über einen Zeitraum von zehn Jahren ist Sven Pieron in das Unternehmen seiner Mutter hineingewachsen. Seit dem Ausscheiden von Gisela Pieron im Jahr 2014 ist er Geschäftsführender Gesellschafter und leitet den gleichnamigen Bocholter Betrieb, der technische Federn für nahezu alle Industriebereiche fertigt, gemeinsam mit Christian Fehler. Fehler kümmert sich um den technisch-vertrieblichen Teil, Pieron ist verantwortlich für den kaufmännischen Bereich. Gisela Pieron ist zwar weiterhin Gesellschafterin, aber nicht mehr aktiv im Tagesgeschäft tätig. Ihr Sohn Sven hat sich als Nachfolger über viele Jahre in das Unternehmen eingearbeitet – ein Weg, der nicht immer ganz einfach war. „Früher wollte ich immer im Sportbereich arbeiten. Ich konnte mir nicht wirklich vorstellen, irgendwann die Nachfolge meiner Mutter anzutreten. Als Kind habe ich miterlebt, wie stressig die Unternehmensführung für sie war und welche Verantwortung sie hatte. Erst recht, weil wir sehr früh unseren Vater verloren haben“, erinnert sich Sven Pieron. „Ich habe nach der Schule studiert und dann erst-



Sven und Giesela Pieron mit Christian Fehler (von links)

mal in einem anderen Betrieb gearbeitet, um Erfahrungen zu sammeln. In dieser Zeit ist mir klar geworden, was mir persönlich im Leben wichtig ist – und ich habe mich doch dazu entschieden, unser Familienunternehmen weiterzuführen. Das war ein Reifeprozess. Als meine Mutter mich schließlich gefragt hat, ob ich nicht Lust hätte, ins Unternehmen einzutreten, habe ich

mich nicht zweimal bitten lassen und habe ‚ja‘ gesagt. Mittlerweile sehe ich es als große Herausforderung, die ich jeden Tag lebe.“ 2011 stiegen Sven Pieron und Christian Fehler in die Geschäftsführung ein, nachdem sie über viele Jahre Erfahrungen in ihren jeweiligen Bereichen sammeln konnten und den Betrieb wie ihre eigene Westentasche

kennenlernten. Aus der Familie der Chefin zu kommen, sei nicht immer leicht gewesen, betont Pieron. „In den Augen vieler Leute ist es immer allzu einfach, als Sohn in das Familienunternehmen einzutreten. Doch häufig wird unterschätzt, welche Erwartungen an den Nachfolger aus der Familie gestellt werden. Generationenwechsel bedeutet auch, Dinge anders zu machen

als die Vorgänger. Meine Mutter hat über viele Jahrzehnte den Betrieb geprägt und große Fußstapfen hinterlassen. Die musste ich auch füllen. Das war eine große Herausforderung. Immerhin wollte ich meinen eigenen Weg finden und neue Methoden einbringen, die ich beispielsweise im Studium gelernt habe,“ verdeutlicht der Unternehmer. Dass die Nachfolge innerhalb der Familie nicht komplett reibungslos verlief, ist aus Sicht des Familienvaters nicht ungewöhnlich. „Natürlich bin ich mit meinen neuen Ideen manchmal angeeckt. Das passiert auch heute noch. Ich war eben nicht nur Nachfolger der Chefin, sondern auch ihr Sohn. Meine Mutter hatte eine klare Vorgehensweise, sie hatte ihren Weg gefunden. Aber für mich war mit Mitte 30 noch alles offen. Immerhin hatte sich in dieser Zeit gerade auf technischer Ebene einiges verändert. Während ich neue Innovationen ins Unternehmen bringen wollte, war die Sichtweise meiner Mutter manchmal eine andere.“ Doch Pieron gibt zu: „So wird es auch mir einmal gehen, wenn ich das Unternehmen an die nächste Generation weitergebe. Wichtig ist vor allem die Kommunikation, damit Chef und Nachfolger zusammen den besten Weg für den Betrieb finden.“ Der Schlüssel zum Erfolg einer Nachfolge

sind laut Pieron vor allem die Planung und gut strukturiertes Handeln. „Für das Unternehmen war und ist es sehr wertvoll, dass Herr Fehler und ich uns sehr gut verstehen und über Jahre hinweg auf die Übernahme hingearbeitet haben. Wir hatten Zeit genug, um die Nachfolge zu stemmen.“ Gerade für den Seniorchef sei es außerdem enorm wichtig, seinem Nachfolger Freiräume zu geben und genügend Rechte und Befugnisse auf ihn zu übertragen. „Schlagartige, gravierende Veränderungen sind dann ausgeschlossen und der Nachfolgeprozess ist schleichend und sanft“, weiß Pieron. „Das hilft allen – auch der Belegschaft. Die Akzeptanz ist einfach größer, wenn der Nachfolger über viele Jahre in das Unternehmen hineinwächst. Wenn jemand von heute auf morgen die Verantwortung für den gesamten Betrieb in den Händen hält, erzeugt das große Skepsis bei den Mitarbeitern.“ Bereit hat er seine Entscheidung nie. „Natürlich trage ich eine immense Verantwortung. Ich habe eine Sieben-Tage-Woche, Zeit für Familie oder Freunde ist rar. Aber nirgendwo habe ich so große Möglichkeiten, mich zu gestalten und zu entwickeln wie in der Führung. Zu sehen, dass Entscheidungen, die ich gemeinsam mit Herrn Fehler

treffe, Früchte tragen, gibt mir ein gutes Gefühl. Wir beide geben alles für die Firma Pieron und haben die Möglichkeit, in der Planung des Tages unsere eigenen Prioritäten zu setzen. Somit hat man neben der Verantwortung als Geschäftsführer auch Freiheiten und Spielräume. Persönlich mag ich den Kontakt zu den Mitarbeitern, die unser größtes Gut sind.“

BUSMANN ALUBAU, SCHÜTTORF

Fortführen, was der Urgroßvater und sein Bruder gegründet und was die folgenden Generationen aufgebaut haben – für Stephan und Carina Busmann ist das Wirklichkeit geworden. Am 1. Januar 2019 sind die Geschwister offiziell als vierte Generation in die Geschäftsführung des Familienunternehmens Gebrüder Busmann Alubau GmbH in Schüttorf eingetreten. Sie stehen nun gemeinsam mit ihrem Vater Werner Busmann und dem technischen Geschäftsführer Michael Farwick an der Spitze des Unternehmens. Während Michael Farwick ein duales Studium im Unternehmen absolvierte und nun seit etwa 20 Jahren im Betrieb beschäftigt ist, sind Carina und Stephan Busmann zunächst ihren eigenen Weg gegangen. Ins Unternehmen eingestiegen sind

sie im Frühjahr 2012. Mit dem Geschäftsmodell ihres Vaters – der Konstruktion von Bauelementen aus Aluminium – hatten sie in ihrem vorherigen Berufsleben wenig zu tun: Carina Busmann arbeitete als Kommunikations- und Mediendesignerin, Stephan Busmann hat Betriebswirtschaftslehre studiert. Carina Busmann blickt zurück: „Ich habe eigentlich in Hamburg gewohnt und dort in einer Agentur gearbeitet. Irgendwann das Familienunternehmen zu führen, hatte ich nicht geplant. Wie der es Zufall wollte, bin ich für die Liebe aber wieder in die Region zurückgekehrt und doch in die Firma eingetreten.“ Ihr Bruder Stephan stieg nach dem Studium direkt in das Familienunternehmen ein. „Mit der Zeit habe ich meine Position im Unternehmen gefunden und konnte Dinge nach meinen Vorstellungen verändern und umsetzen – das hat wirklich Spaß gemacht“, verdeutlicht der Jungunternehmer. Über einen Zeitraum von etwa eineinhalb Jahren probierten sich die Geschwister im Betrieb aus und trafen schließlich gemeinsam die Entscheidung, das Familienunternehmen weiterzuführen und Michael Farwick als technischen Geschäftsführer in das Team der Unternehmensleitung mit aufzunehmen. „Michael Farwick verfügt über langjährige

mwtex

Berufskleidung im Mietservice!

Ihr Partner im Münsterland

Berufskleidung | Schutzkleidung
Hygienekleidung | Wasraumhygiene
Schmutzfangmatten | Putztücher

mwtex GmbH | Lise-Meitner-Straße 25a | 46325 Borken
www.mwtex.de | info@mwtex.de | 02861 / 70 38 673

Ihr Partner für **CE-Kennzeichnung**

INGENIEURBÜRO LAUER

CE-Kennzeichnung
Risikobeurteilung

Funktionale Sicherheit
Verifikation & Validierung

Kupferstraße 20
48653 Coesfeld

Tel. 02541-970980
info@inglauer.de

Betriebsanleitung
Montageanleitung

Schulungen
Workshops

www.inglauer.de

Knol Papier Recycling

Entsorgung und Verwertung von:

- Altpapier • Druckerei-Abfällen
- Folien • Restpartien

Knol Papier Recycling | Parelstraat 21 | 7554 TL Hengelo | Tel.: +31 (0)74 291 40 24 | Fax.: +31 (0)74 250 06 93

www.knolpapierrecycling.nl | www.reisswolf.nl

Erfahrung in der Branche und ist im Bereich der System- und Beschlagstechnik äußerst versiert. Davon profitieren wir sehr“, erläutert Stephan Busmann. Vater Werner Busmann ließ seinen Kindern während ihrer Entscheidungsphase freie Hand. „Bei der Wegfindung habe ich keinerlei Einfluss genommen. Der Sinn eines Generationenwechsels ist es nicht, dass ich eingreife, wenn es brenzlich wird. Wenn etwas ist, kann ich immer noch in letzter Instanz einen Rat geben. Ansonsten gilt: Laufen lassen!“ Für Carina und Stephan Busmann war diese Einstellung ihres Vaters enorm wertvoll. „Papa war sehr offen und hat uns zu keiner Entscheidung gedrängt. Es wäre für ihn auch in Ordnung gewesen, hätten wir uns gegen den Betrieb entschieden. Dadurch war für uns der Entscheidungsdruck nicht so hoch“, verdeutlicht Carina Busmann.



Foto: Busmann

Zwei Generationen, ein Unternehmen (von links): Carina, Werner und Stephan Busmann

Stephan Busmann ergänzt: „Als wir in das Unternehmen gekommen sind, wurden wir keinem festen Aufgabengebiet zugeteilt, sondern haben selbst unseren Platz gefunden.“ Von Anfang an brachten die drei Nachfolger neue Ideen ins Unternehmen und kümmerten sich um Aufgaben, denen vorher eher wenig Aufmerksamkeit geschenkt wurde. „Es gab

früher Themenbereiche, die etwas brach lagen. Diese haben der Firma zwar keinen Schaden zugefügt, sie hätten aber effektiver genutzt werden können. Wir schaffen es jetzt, diese Aufgaben aufzuarbeiten, darum kümmern sich die drei jungen Leute. Aus dem gesamten Aufgabepool der Firma bleibt noch genügend Arbeit für mich übrig“, macht Werner Busmann

deutlich. Aktuell ist er vor allem für die strategische Ausrichtung des Betriebes zuständig, während seine Tochter Carina schwerpunktmäßig im Marketing arbeitet. Sein Sohn Stephan kümmert sich größtenteils um die Unternehmensprozesse, die mit der Produktion verbunden sind. Michael Farwick leitet das interne technische Büro und ist für die Produktentwicklung und

-ausrichtung verantwortlich. Im Zuge des Generationenwechsels wurde ein Standbein des Unternehmens, die Abwicklung von großen Metallbau-Projekten, in einen eigenständigen, neuen Betrieb überführt. „Stephan und ich haben kein Bauingenieursstudium absolviert, uns fehlt schlicht das Fachwissen in dem Bereich“, erklärt Carina Busmann. „Deshalb haben wir entschieden, die

TPM GmbH zu gründen und mit einem angestellten Geschäftsführer zukunftssicher aufzustellen.“ Mit der Neugründung kam 2014 Michael Schleiter ins Team, der nun die TPM GmbH leitet. „Michael Schleiter haben wir über einen Headhunter gefunden. Er hat die gesamte Entstehung des Unternehmens begleitet und ist mit Herzblut bei der Sache“, freut sich Carina Busmann.

Stephan Busmann verdeutlicht: „Mit der Führung des Unternehmens im Team wollen wir die Verantwortung auf mehrere Schultern verteilen und das Wissen mehrerer Köpfe nutzen. Unser Vater musste früher viel mit sich ausmachen, häufig Entscheidungen allein treffen – wir haben die Möglichkeit, uns gegenseitig zu unterstützen. Dazu gehört natürlich auch, dass wir mal nicht einer Meinung sind und Uneinigkeiten ausdiskutieren.“ Vater Werner Busmann unterstreicht: „Wenn man immer einer Meinung ist, wird man blind. Uneinigkeit bringt auch Anstöße.“ Den Weg für die gemeinsame Zusammenarbeit zu finden und sich als Team einzuspielen, war für Werner, Stephan und Carina Busmann zu Beginn eine Herausforderung. „Das Verhältnis zwischen den Rollen im Betrieb und in der Familie abzugrenzen,



Foto: Schwietering

Uwe Niemann ist neuer Inhaber von Geme Mesker.

war nicht immer einfach“, erläutert Carina Busmann. Eine klare Linie zwischen Unternehmen und Freizeit gibt es für die Familie nicht. „Das Unternehmen sitzt wie ein eigenständiges Familienmitglied immer mit am Tisch. Wir sind damit aufgewachsen, dass Themen bei jeder Gelegenheit besprochen werden. Unsere Partner zeigen dafür Verständnis. Ohne ihre

rücksichtsvolle Unterstützung wäre das nicht möglich, dafür sind wir sehr dankbar“, schildert Carina Busmann. „Ich weiß, dass das auch für Michael Farwick und Michael Schleiter gilt.“ Stephan Busmann ergänzt: „Wir führen und leben diese Firma aber nicht nur für uns, sondern auch für unsere Mitarbeiter und deren Familien. Und uns treibt vor allem eins an: Wir möch-

ten dafür sorgen, dass das, was unsere Familie aufgebaut hat, weiter besteht.“

Das freut auch Werner Busmann: „Meine Sichtweise war durch meine Routine im Alltag geprägt. Carina und Stephan haben mir geholfen, den Blick wieder weiter zu öffnen. Sie haben viele Dinge verändert, seit sie im Betrieb sind. Das ist auch gut so. Die Handschrift meiner Kinder ist bereits gut zu erkennen.“

GEME MESKER, HAGEN A.T.W.

Seit über 20 Jahren ist Uwe Niemann bei Geme Mesker, einem metallverarbeitenden Betrieb für Lohn- und Serienfertigung in Hagen am Teutoburger Wald, beschäftigt. Zehn Jahre lang war er Fertigungsleiter, danach war er weitere zehn Jahre als stiller Gesellschafter und angestellter Geschäftsführer tätig. Seit November 2018 führt er das Unternehmen allein.

„Der Übergabeprozess lief über einen sehr langen Zeitraum“, verdeutlicht Niemann. „Mein Vorgänger Gerhard Mesker ist schon vor einigen Jahren auf mich zugekommen und hat mich gefragt, ob ich mir vorstellen kann, den Betrieb weiterzuführen. Damals habe ich sofort ‚ja‘ gesagt. Im Laufe meines Berufslebens bei Geme habe ich zwar auch mal gezweifelt – zum Beispiel wäh-

ANWÄLTE UND NOTARE

DR. REHSE - SCHRÖER - DR. ROHLS - DR. BÄUMER - DR. HEITMEYER - MERSCHFORMANN - DR. KAMPS

- > Arbeitsrecht
- > Handelsrecht
- > Bau- und Architektenrecht
- > Beratung bei Firmengründungen und -übertragungen,
- > Nachfolgeregelungen und Betriebsübergaben
- > gewerblicher Rechtsschutz
- > Insolvenzrecht
- > Familien- und Erbrecht

Dr. Rehse und Partner | Rechtsanwälte | Borkener Str. 2 | 48653 Coesfeld | Tel. (02541) 84 57 - 0 | info@ra-rehse.de | www.ra-rehse.de

KEUTE

KUNSTHARZ-FUSSBODEN GMBH

Fester Boden unter den Füßen

Die Anforderungen an Fußböden in Handel und Handwerk, Industrie und Gewerbe sind beträchtlich. Sie müssen statischen und mechanischen Belastungen ebenso standhalten wie Säuren, Laugen, Öle, Fette und Salze, ebenso Nässe, Hitze und Kälte. Darüber hinaus werden physiologische Unbedenklichkeit, Hygiene, Sicherheit, optische Anmutung und die Einhaltung lebensmittel- und arbeitsrechtlicher Bestimmungen verlangt. Die Verschiedenartig-

keit der Anforderungen bedarf deshalb individueller Lösungen. Die Firma Keute ist seit über 25 Jahren auf Industriebodenbeschichtungen aus Kunstharz spezialisiert. Die Lösung von Fußbodenproblemen in Industrie, Gewerbe, Handel und Handwerk umfasst mehr als nur die Beschichtung des Bodens. Know-how und Erfahrung, objektive, persönliche Beratung und Planung sind die notwendige Basis, um die passende Entscheidung treffen zu können.

Thüringer Str. 4-6 · 48529 Nordhorn · Telefon 0 59 21 - 82 37-0 · Telefax 0 59 21 - 82 37-27
Email: Keute.GmbH@t-online.de · www.keute-boden.de

rend der Wirtschaftskrise 2008 und 2009, von der auch unser Betrieb sehr betroffen war. Aber ich habe irgendwann einfach nicht mehr zurückgeschaut und gesagt: Ich mache es und möchte den Betrieb auch in Zukunft gut weiterführen.“

Mitte 2017 setzte sich der angehende Unternehmer mit seinem Vorgänger Mesker zusammen und begann, die Übernahme zu organisieren. „Beratungsangebote habe ich eigentlich nicht genutzt“, erinnert sich der dreifache Familienvater. „Zu Beginn unserer Überlegungen haben wir zwar einen Unternehmensberater hinzugezogen, der unsere Vorhaben durchleuchtet hat und den Prozess auch gerne begleitet hätte. Allerdings wären mit der Beratung auch enorm hohe Kosten verbunden gewesen, deshalb haben wir uns gegen die Begleitung entschieden und nur unseren Steuerberater und natürlich unsere Hausbank ins Boot geholt.“ Müsste Niemann nochmal einen Übergabeprozess organisieren, würde er das Geld investieren und einen Berater hinzuziehen. „Mit unserem Steuerberater hat das im Prinzip gut funktioniert, doch die Meinung eines Experten, der sich täglich mit dem Thema Nachfolge befasst, hätte uns an mancher Stelle Aufwand erspart. Zum Beispiel, als es um die Erstellung eines Business-Plans ging. Dort gibt es wahnsinnig viel zu berücksichtigen – schon die richtige Wortwahl ist entscheidend, damit der Plan hieb- und stichfest ist. Besonders wichtig war dieser Plan zum Beispiel, als ich Fördermittel beantragt habe, denn die Förderbanken prüfen natürlich genau, wem sie ihr Geld zur Verfügung stellen.“ Während

des Übernahmeprozesses mussten Niemann und sein Vorgänger die ein oder andere Hürde überwinden. „Natürlich ist der Nachfolgeprozess nicht nur reibungslos gelaufen – das geht auch gar nicht. Dafür ist das ganze viel zu komplex, es ist sowohl emotional als auch finanziell anstrengend. Knifflig waren beispielsweise die steuerrechtlichen Fragen. Dabei hat unser Steuerberater uns sehr geholfen, das war eine gute Zusammenarbeit.“ Insgesamt ist es gut gelaufen, auch wenn der Weg ein wenig

kaufen oder nicht. Entsprechend unruhig sah meine Nacht aus. Aber die Investition war notwendig, denn in der Übergangszeit standen andere Dinge an erster Stelle.“

Neben neuen technologischen Entwicklungen hat sich auch die personelle Struktur im Unternehmen verändert. „Unser ehemaliger Fertigungsleiter unterstützt mich nun bei den Aufgaben, die ich vorher als angestellter Geschäftsführer erledigt habe. Zwei Mitarbeiter aus der Fertigung haben dafür die Fer-

monkey business, sozusagen.“ Der Kontakt mit dem Verkäufer, Hans-Jürgen Große-Perdekamp entstand schließlich über Krönkes Tätigkeit bei seinem alten Arbeitgeber. „Wir haben für ein bestimmtes Produkt einen brandhemmenden Klebstoff gesucht. So sind wir auf die IGP Große-Perdekamp in Dülmen gestoßen, nicht weit entfernt von meinem Wohnort. Deshalb habe ich persönlich im Unternehmen vorbeigeschaut und so meinen Vorgänger kennengelernt. Schnell war klar, dass er wohl bald einen Nachfolger suchen wird. So hat sich das entwickelt“, blickt Krönke zurück. Die Chemie zwischen dem damaligen Inhaber des Betriebes und Krönke hat gestimmt. Das Thema Chemie liegt dem Unternehmer sowieso – Krönke ist Diplom-Chemiker und war schon immer an technischen Themen interessiert. „Aufgrund meiner Ausbildung und meiner Berufserfahrung sind mir die Dinge, mit denen sich die IGP Chemie beschäftigt, sehr vertraut. Außerdem ist bei IGP sehr viel Know-how und Detailwissen vorhanden, was auch daran liegt, dass mein Vorgänger sich 35 Jahre lang mit dem Thema beschäftigt hat.“ Aus seiner Sicht ist es viel leichter, ein Unternehmen zu übernehmen und auf dem Bestehenden aufzubauen. „Sie müssen allerdings das Unternehmen und was es tut, gut verstehen und darüber hinaus eine Idee haben, wie Sie das Vorhandene weiter entwickeln können. Diese beiden Dinge müssen zusammenkommen“, verdeutlicht Krönke. „Für mich wäre nur ein technisches Unternehmen in Frage gekommen. Ich könnte mir nicht vorstellen, ein Handelsunternehmen zu leiten.“

IGP CHEMIE, DÜLMEN

Immer wieder hat Dr. Thomas Krönke mit dem Gedanken gespielt, sich selbstständig zu machen. „Ich habe oft damit geliebäugelt, aber nie den richtigen Aufhänger gefunden“, erinnert er sich. Vor etwa zwei Jahren war es dann doch soweit: Im Juli 2017 gründete er sein eigenes Unternehmen und übernahm im Zuge eines Asset Deals die materiellen und immateriellen Güter eines Chemie-Unternehmens aus Dülmen in seine IGP Chemie GmbH. „Ich habe mich bewusst gegen den Kauf der GmbH entschieden, um zum Beispiel Pensionsverpflichtungen aus dem Weg zu gehen“, erklärt der Unternehmer.

Der Weg in die Selbstständigkeit war für Krönke definitiv der richtige. „Ich bin heute so glücklich wie noch nie in meinem Berufsleben“, verdeutlicht er. Krönke war über 20 Jahre im Wesentlichen in der Holzwerkstoffindustrie tätig, unter anderem als Entwicklungsleiter. Mit zunehmender Berufserfahrung verspürte er mehr und mehr das Bedürfnis, die grundlegenden Entscheidungen selbst treffen zu wollen. „Ich wollte nicht mehr angewiesen sein auf eine schwerfällige Organisation, die Entscheidungen nur sehr langsam trifft. Wenn ich daran denke, in wie vielen Meetings ich gesessen habe und nichts ist passiert – das ist enorm nervenaufreibend und frustrierend. Dementsprechend attraktiv war für mich die Selbstständigkeit – no more

«
An die Veränderung mussten wir uns erst erstmal gewöhnen – das hat seine Zeit gebraucht.
»

holprig war, da ist sich Niemann sicher. „Ich bin zufrieden. Wirtschaftlich hat sich die Situation zwar etwas verändert im Vergleich zu 2018, aber das ist alles noch im Rahmen. Man hat mir ein gutes Feld mit einer guten finanziellen Lage überlassen, es läuft momentan alles gut.“ Vor allem seine ruhige und gelassene Art habe dem Unternehmer dabei geholfen, die Übernahme zu organisieren. Seiner Meinung nach braucht ein Nachfolger vor allem: „Mut. Risikofreude. Und Ahnung von dem, was er tut.“ Neben diesen drei Fähigkeiten musste Niemann in seinem ersten halben Jahr als Geschäftsführer insbesondere seine Entscheidungsfreude unter Beweis stellen. „Wir haben zu Anfang des Jahres in eine neue, innovative Drehmaschine investiert, um technologisch auf dem aktuellen Stand zu sein. Ich hatte weniger als 24 Stunden Zeit, zu entscheiden, ob wir die Maschine

übernommen. Wir haben keine neuen Mitarbeiter von außen angeworben, sondern alles innerbetrieblich gelöst. An diese Veränderungen mussten wir uns erstmal gewöhnen – das hat seine Zeit gebraucht. Für mich war es vor allem ungewohnt, nun die letzte Entscheidung ganz allein zu treffen. Vorher habe ich zwar immer mitentschieden, aber jetzt trage ich die komplette Verantwortung. Gerhard ist noch an drei Tagen die Woche im Unternehmen und unterstützt mich mit seiner Erfahrung, das ist sehr hilfreich. Dabei lässt er mir freie Hand und vertraut mir – immerhin haben wir 20 Jahre lang zusammengearbeitet.“

In Zukunft will Niemann mit Geme Mesker weiter wachsen und in neue Technologien investieren. „Ich möchte klein anfangen und Erfahrungen sammeln, aber wir müssen mit der Zukunft gehen“, betont der Unternehmer. „Mein

Unternehmer. „In der Nachschau würde ich sagen, dass alle Beteiligten recht zufrieden sind mit dem, was passiert ist. Wir haben eine Handvoll Mitarbeiter, die arbeiten – so hoffe ich – alle gerne hier. Wir haben Spaß bei der Arbeit und kommen gut miteinander aus. Das ist für mich ein hohes Gut,“ betont Krönke. Völlig reibungslos lief es allerdings nicht: „Vor allem eins war herausfordernd – die Beantra-



Dr. Thomas Krönke, Geschäftsführer IGP Chemie

Als feststand, dass Krönke den Betrieb übernehmen wird, ging alles sehr schnell. Er stellte sich den sechs Mitarbeitern vor und erklärte, was passieren wird. Bei diesem Asset Deal wurde die Belegschaft komplett übernommen. Jeder Mitarbeiter musste informiert werden und zustimmen, dass sein Arbeitsvertrag übernommen wird. „Es gibt auch einen Kündigungsschutz, das ist alles wohlgeregelt“, erklärt der

Unternehmer. „Zum nachhaltigen Erfolg des Unternehmens soll auch ein neu entwickeltes Produkt beitragen, das im vergangenen Jahr zum Patent angemeldet wurde: Der unbrennbare Mineralschaum. Vorgesehen ist eine Anwendung im Bereich wärmegeämmte Fassaden. „Wenn dieses Produkt fliegt, dann ist die Erfolgsstory rund“, betont Krönke.

Julia Schwietering



Präzise, schnell und zuverlässig

Als zuverlässiger Zulieferer für die Industrie fertigt die Dreyer GmbH aus Lengerich eine breite Produktpalette aus Stahl, Edelstahl, Aluminium und allen Nichteisen-Metallen. Mithilfe modernster CNC- und Laser-Technik kann das Unternehmen mit äußerster Präzision und innerhalb kürzester Produktionszeit sämtliche Anforderungen vom einzelnen Bauteil über Schweißbaugruppen bis

hin zur vollständig montierten Funktionseinheit perfekt umsetzen. Auf der 5.200 Quadratmeter großen Produktionsfläche in Lengerich übernimmt das 50-köpfige Dreyer-Team sämtliche Leistungen eines modernen Metallbetriebs – angefangen bei der Blechverarbeitung, Fräsen, Drehen, Schweißen über die Oberflächenbehandlung (Lackierung, Glasper-

strahlen) bis zur Montage. Dabei kann der nach DIN EN 1090 zertifizierte Schweißfachbetrieb auf einen modernen Maschinenpark zurückgreifen, darunter eine CNC-gesteuerte Fünf-Achs-Bearbeitungszentrum, und garantiert somit beste Qualität. Darüber hinaus verfügt Dreyer über eine eigene Konstruktion, die je nach Kundenanforderung individuelle Komponenten, Baugruppen und komplet-

te Anlagen entwickelt. „Dabei arbeiten unsere erfahrenen Konstrukteure eng mit den Kollegen aus der Fertigung zusammen. So können wir bereits frühzeitig ausloten, welche Lösung für den Kunden am besten geeignet ist“, betont Carsten Dreyer, geschäftsführender Gesellschafter.



Carl-Bosch-Str. 7 · 49525 Lengerich · Tel. 05481 9432-0
info@dreyer-lengerich.de · www.dreyer-lengerich.de

