

wirtschaft

ZWISCHEN NORD- UND OSTSEE

Auf Daten errichtet

› Titelthema:
Digitalisierung
am Bau

› Wirtschaft im Gespräch:
Professor Rainer Kreuzhof

› Folgen der Trockenheit:
Sommer mit Schattenseiten





Foto: Technicon

Wohnwagenwerk. Dank der Anlagen von Technicon wird das Deckmaterial der Wohnwagenwände passgenau geschnitten und sauber verklebt. Aber nicht nur im Wohnwagenbau sind die Techniker aus Gettorf ein Sparringspartner. Auch das Kieler Unternehmen Weco setzt auf das Know-How von Familie Vedder. Dank ihnen ist die Produktion von Feuerwerksraketen inzwischen fast vollständig automatisiert. Und zwar ‚Made in Germany‘.

Weitergeben ◀ Im Gegensatz zu vielen Unternehmerkollegen fragte sich Robert Vedder früh, was aus seinem Unternehmen werden sollte. Dabei übte er nie Druck auf seine Kinder aus, sondern suchte sogar außerhalb der Familie nach einem Käufer. „Aber es ist schwer. Im Prinzip konnte ich ja nur eine Kundendatei und eine große Halle mit Werkzeugen verkaufen“, erzählte Vedder. Das Know-How, das dahinter steckt, war durch die nackten Zahlen nicht zu erkennen.

Weiterführen ◀ Das war auch der Punkt an dem Sebastian Vedder klar wurde, dass er das Unternehmen übernehmen möchte. „Es ist so viel Herzblut in die Firma geflossen, es wäre schade, wenn das alles weg gewesen wäre“, betont der Jungunternehmer. Doch die Entscheidung ist ihm nicht leicht gefallen. „Die Verantwortung für unsere rund 10 Mitarbeiter zu übernehmen, das hat mich schon lange beschäftigt“, gibt Vedder zu. „So eine Entscheidung trifft man nicht über Nacht.“ Letztendlich haben ihn dann doch die Vorteile des Unternehmerlebens überzeugt. „Zwar arbeitet man schon mehr. Aber man hat Gestaltungsfreiheit und kann entscheiden, wann man arbeitet“, betont Vedder.

Kundenbeziehungen ◀ „Aber vor allem wollte ich die Kundenbeziehungen weiterführen“, hebt Sebastian Vedder hervor. „Am Ende bleibt halt eben mehr als Geld. Es haben sich wirklich Freundschaften entwickelt“, ergänzt sein Vater. Durch langjährige Partnerschaften und erfolgreich umgesetzte Projekte ist es keine Seltenheit, dass Aufträge im fünfstelligen Bereich per Handschlag besiegelt werden. Und genau das macht eben auch Schleswig-Holstein aus.

Wissenstransfer ◀ Doch nach der Entscheidung kam auf die Generationen noch ein spannender Übergabeprozess zu. „Wir denken Ende des Jahres wird das Unternehmen konkret übergeben“, so die Vedders unisono. Damit das auch alles reibungslos klappt, haben sich die Unternehmer aus Gettorf professionelle Hilfe an Bord geholt. Ein Unternehmensberater unterstützt die Familie bei der Übergabe. „Nun ist unser letzter Knackpunkt der Wissenstransfer“, erzählt Katja Vedder. „Viele Infos und Ideen hat unser Vater entweder im Kopf oder in seinem Archiv. Das müssen wir nach und nach übergeben.“ Dabei hilft sicherlich, dass sowohl Katja als auch ihr Bruder schon früh in der Werkstatt mitgeholfen haben. Gemeinsam schaffen sie es, auch in Zukunft ihre Kunden mit innovativen Produkten weiterzubringen. *iv* ◀◀

Sie wollen auch ihren Betrieb übergeben?

Wenn Sie sich gern an unseren Nachfolgeberater

Heike Hörmann für Kiel und Plön: bank@kiel.ihk.de

Dirk Hoffmann für RD und NMS: hoffmann@kiel.ihk.de

Peter Ahrendt für Elmshorn: ahrendt@kiel.ihk.de

Herzblut in der zweiten Generation

Nachfolge ◀ Wie übergibt man sein Unternehmen? Wie übernimmt man eines? Und wie groß ist die Herausforderung, wenn man sich einer Übergabe in der Familie stellt?

Genau dieser Herausforderung hat sich Familie Vedder aus Gettorf mit ihrem Unternehmen Technicon gestellt. Vater Robert Vedder hatte das Unternehmen vor 20 Jahren aufgebaut. Seitdem arbeitete die ganze Familie – Vater, Mutter und die beiden Kinder sowie das langjährige Team – mit Herzblut daran, innovative Lösungen für ihre Kunden zu entwickeln. Mit ihren Automationslösungen ist die Firma neben großen Kunden in Schleswig-Holstein international gefragt. Einer der Kunden ist zum Beispiel das Hobby

☑ **Nachfolge gesucht!**



Dorothe Clever
Telefon 04651 / 889 12 01
Handy 0173 / 67 77 116

Suche Nachfolge für ein seit 15 Jahren ansässiges hochwertiges Modeschmuck-Geschäft auf der Insel Sylt. Der Vertrieb erfolgt auf einer Verkaufsfläche von 70 qm und befindet sich in Strandnähe mit Parkplätzen direkt vor der Tür.

Starkes Netzwerk für einen starken Standort

www.partner-sh.de

Jetzt
mitmachen
und Partner
werden!

Gemeinsam für den echten Norden

Werden auch Sie Teil vom Partnerprogramm „Schleswig-Holstein. Der echte Norden.“ und steigern Sie gemeinsam mit **mehr als 300 namhaften Unternehmen** die Wahrnehmung Schleswig-Holsteins als attraktiver Wirtschafts-, Arbeits- und Lebensstandort.



Schleswig-Holstein
Der echte Norden