

Meister der Form

Krüger & Salecker < Zwei Cousins haben mitten in der Coronakrise das mittelständische Unternehmen Krüger & Salecker Maschinenbau GmbH & Co. KG in Bad Schwartau übernommen. Sie erzählen, was ihnen den Mut gegeben hat, diese Verantwortung zu übernehmen.



Foto: Krüger & Salecker/Stephan Wallocha

Der frühere Geschäftsführer Jörg Maskow mit seinen Nachfolgern Sören und Tammo Bettex (von links)

Wenn Tammo Bettex durch einen Supermarkt geht, packt ihn manchmal der Stolz. Besonders in der Weihnachtszeit stehen in vielen Regalen Produkte, die ihre Formen den Maschinen seines Unternehmens verdanken: Marzipankartoffeln und Fruchtgummis, gefüllte Schokolade und Müsliriegel.

„Weil die Basis der Firma sicher ist, haben wir Vertrauen.“

Neun von zehn nicht geschnittenen Cerealienriegeln kommen aus Maschinen der Krüger & Salecker Maschinenbau GmbH & Co. KG in Bad Schwartau. Auch Meisenknödel oder Klosteine stellen die Anlagen her. Lange lag der Schwerpunkt auf Maschinen zur Herstellung von Bremsbelägen. Die Gemeinsamkeit: Der Rohstoff ist eine rieselfähige oder pastöse Masse. Techniker und Ingenieure tüfteln im Labor aus, wie die Maschine für eine spezielle Rezeptur beschaffen sein soll. Tammo Bettex war seit 2013 als Betriebsleiter dafür verant-

wortlich, dass die Produktion reibungslos funktioniert.

Anfang 2019 fragte ihn Geschäftsführer Jörg Maskow, ob Bettex sein Nachfolger werden wolle, wenn er in den Ruhestand ginge. Er erzählte seinem Cousin Sören Bettex davon. Dieser stand gerade an einem Wendepunkt seiner Karriere: Er hatte Unternehmen in der strategischen Planung unterstützt, das letzte Projekt war abgeschlossen. Bald war ihnen klar, dass sie Krüger & Salecker gemeinsam kaufen wollten. Tammo sollte für die Betriebsabläufe verantwortlich sein, Sören für Vertrieb, Administration und Strategie.

Sie wollten aus der Firma „ein Familienunternehmen im besten Sinne machen“, erzählt Sören Bettex. Vor der Verantwortung für die knapp 50 Mitarbeiter hatten sie keine Angst: „Das entspricht dem Wertekanon unserer Familie, wir wollen die Welt gestalten. Vom Mindset her waren wir beide schon vorher unternehmerisch aktiv.“

Trotzdem: Ein eigenes Unternehmen ist eine große Nummer. Nicht zuletzt geht es um viel Geld, das sie aus KfW-Existenzgründungskrediten bekommen haben und für das sie zu einem großen Teil privat haften. Sie steckten große Sorgfalt in die Vorbereitung der Übernahme, die Unternehmensbewertung und den Businessplan. Und sie suchten sich kompetente Berater und Partner wie den Kieler Unternehmer Andreas Eule,



Hidden Champions
Weltklasse aus dem Norden

der sich mit einer Minderheitsbeteiligung einbrachte. Als die Verträge kurz vor dem Abschluss standen, schwappte Corona nach Europa. An dem Entschluss der beiden Cousins änderte das nichts: „Weil die Basis der Firma sicher ist, haben wir Vertrauen“, sagt Sören Bettex. Unter anderem weil 80 Prozent der Kunden im Ausland sitzen, gingen die Bestellungen zurück, ein Teil der Mitarbeiter ging in Kurzarbeit. Andererseits „spielt uns Corona in die Karten: Gute Fachkräfte öffnen sich jetzt dem Arbeitsmarkt und bewerben sich initiativ. Wir schauen, wo wir Potenzial haben, und stellen ein.“ Sören Bettex hofft, dass die Umsätze Ende 2021 auf dem alten Niveau sein werden.

Ein Schlüsselerlebnis hatte er, kurz nachdem er Ende Juli die Geschäftsführung offiziell übernommen hatte: „Ich lieferte meine erste Maschine nach Dänemark aus. Für den Pralinenhersteller war es ein wichtiger Moment: Mit ihr konnte er seine Produktion über Nacht verdoppeln.“

Autorin: Friederike Grabitz
Freie Journalistin
redaktion@ihk-sh.de

IHK-Broschüre Weltmarktführer
www.ihk-schleswig-holstein.de
(Dokument-Nr. 4479832)