

Interview | 27.02.2019 | Lesezeit 2 Min.

„Ich habe das Potenzial des Betriebs gesehen“

Mit gerade einmal 28 Jahren hat Kerstin Khadri 2009 einen Großschirm-Betrieb in Nordrhein-Westfalen übernommen. Heute zählt ihre Firma zu den führenden Herstellern der Branche. Im iwd-Interview erklärt sie, warum sie sich auf das Abenteuer Unternehmensnachfolge eingelassen hat.

Vor ein paar Jahren waren Sie noch Assistentin der Geschäftsführung der Firma Lennarz Großschirme in Geilenkirchen, 2018 sind Sie vom Verband deutscher Unternehmerinnen als erfolgreichste externe Firmennachfolgerin ausgezeichnet worden. Was ist in den dazwischenliegenden Jahren passiert?

Die Frage des damaligen Eigentümers, ob ich den Betrieb übernehmen möchte, kam ziemlich plötzlich. Da aber die Produktpalette gut ausbaufähig und die Qualität spitze war, habe ich mich der Aufgabe gestellt, diese Firma zu führen. Geholfen hat natürlich, dass ich nach über acht Jahren Betriebszugehörigkeit nicht nur in alle Betriebsabläufe involviert war, sondern auch das große Potenzial gesehen habe, das in dem Unternehmen steckte.

Da ich von dem, was ich verkaufe und herstelle, überzeugt sein muss, war die Produktpalette ausschlaggebend für meine Entscheidung, die Firma zu übernehmen.

Und wie haben Sie das Potenzial anschließend gehoben?

Wir haben eine komplette Umstrukturierung vorgenommen, also die Firma in K-Design Großschirme umbenannt, das Produktsortiment verdreifacht und für alle Käufergruppen geöffnet. Früher hat der Betrieb ausschließlich für die Gastronomie produziert, heute können auch Privatleute unsere Großschirme kaufen. Dadurch konnten wir uns in den vergangenen Jahren wunderbar am Markt platzieren und gehören nun zu den führenden Großschirmherstellern in Deutschland. Außerdem haben wir ein kleines Fachhändlernetz aufgebaut, sodass unsere Kunden deutschlandweit Ansprechpartner vor Ort haben.



Ihre Firma stellt Windschutzprodukte und große Sonnenschirme her. Wie wichtig war Ihnen bei Ihrer Entscheidung, die Firma zu übernehmen, die Produktpalette?

Da ich von dem, was ich verkaufe und herstelle, überzeugt sein muss, war die Produktpalette ausschlaggebend für meine Entscheidung. Unsere Schirme und Windschutzelemente sind gut zu handhaben und sehr langlebig.

Was hat Ihnen darüber hinaus die Entscheidung, Unternehmerin zu werden, erleichtert?

Meine Familie und mein Ehemann! Alle haben mich von Anfang an vorbehaltlos darin unterstützt, die Firma zu übernehmen.

Und was war die größte Hürde?

Die Gespräche mit der Bank. Ich war damals erst 28 Jahre alt und die Übernahme einer Firma stellt ja eine ziemlich große Verantwortung dar. Doch mein Businessplan

hat die Banker schließlich überzeugt.

Haben Sie noch Kontakt zum Firmengründer?

Oh ja! Herr Lennarz kommt gerne zwischendurch noch mal auf einen Kaffee vorbei. Dann sprechen wir ein wenig übers Geschäft, alte Zeiten und natürlich ein bisschen über das Private. Wir kennen uns ja nun auch schon seit mehr als 15 Jahren und hatten jederzeit ein gutes und faires Arbeitsverhältnis.

Im Interview: Kerstin Khadri *Geschäftsführerin der K-Design Großschirme & Windschutz GmbH*



Kernaussagen in Kürze:

- Mit nur 28 Jahren übernahm Kerstin Khadri 2009 einen Großschirm-Betrieb. Für ihre Entscheidung waren ihre lange Betriebszugehörigkeit und das große Potenzial der Firma entscheidende Argumente.
- Nach der Übernahme wurde unter anderem das Produktsortiment verdreifacht und für alle Käufergruppen geöffnet.
- Die größte Hürde bei der Übernahme war laut Khadri die Verhandlung mit der Bank. Doch der Businessplan überzeugte schließlich die Geldgeber.