



Dankbarkeit für alles was gelingt
und Demut für Zeiten der Niederlagen.
Das schafft für mich Zufriedenheit.



Krückemeyer
Schleifmittel und Klebebänder

Der Feinschliff durch Quereinstieg

„Zeit und Geld gehen verloren, um die Dinge zu beschaffen um die es eigentlich gar nicht geht.“ So oder so ähnlich sehen viele Unternehmer die Beschaffung von sogenannten C-Teilen wie Klebebändern oder Schleifmitteln – ein Problem, auf das das Unternehmen Reinhard Krückemeyer GmbH & Co. KG Lösungen bietet. Nachdem sein Vater 1950 das Unternehmen gründete, stieg Jan Krückemeyer 2006 als Geschäftsführer ein.

Geschäftsführer	Jan Krückemeyer, Uwe Kittel
Geburtsjahr	1972
Studiengang	Betriebsökonomie
Unternehmen	Reinhard Krückemeyer GmbH & Co.KG
Gründungsjahr	1950
Mitarbeiter	32
Kontakt	www.krueckemeyer.de

„Ich kann mich erinnern, dass mein früherer Arbeitgeber sagte: ‚Herr Krückemeyer, ich zahle ihnen viel Geld dafür, damit sie machen was ich ihnen anordne, nicht damit sie mir Tipps und Ratschläge geben.‘“, erinnert sich Jan Krückemeyer lebhaft an den Auslöser des Entschlusses, selbstständig arbeiten zu wollen. Schon während seines Studiums der Betriebsökonomie begann er, sich in kleinem Rahmen selbstständig zu machen, damals noch in einer anderen Branche. Schon damals war er Gesellschafter der Firma seines Vaters, wo er sich engagiert und kritisch einbrachte. Seine Diplomarbeit beschäftigte sich konkret mit dem Herausarbeiten der Kernkompetenzen und der strategischen Ausrichtung des Unternehmens und ebnete damit seinen Weg zum Geschäftsführer. „Eine Wettbewerbsanalyse hat gezeigt, dass es wenige Unternehmen in Europa gibt, die so spezialisiert in den Bereichen Schleifmittel und Klebebänder aufgestellt sind“, beschreibt Krückemeyer den Grund für wesentliche Veränderungen, die mit seinem Eintritt in die Firma ihren Lauf nahmen.

Gründertipp

Letztendlich einfach mal machen. Nicht die Barrieren und Risiken in den Vordergrund rücken, sondern die Chancen und Möglichkeiten der Geschäftsidee sehen.

Nach der Neuausrichtung der Produktpalette sowie im Bereich Marketing verließen etwa die Hälfte der Mitarbeiter innerhalb von vier Jahren die Firma, der Altersdurchschnitt sank deutlich. „Die Mehrzahl der Mitarbeiter ist von sich aus gegangen, weil sie mit den Veränderungen nicht einverstanden waren oder nach anderen Herausforderungen suchten“, resümiert Krückemeyer auch die schwierigen Seiten der Entwicklung. Mittlerweile hat das Unternehmen seine Nische eingenommen und ist mit einem Exportanteil von 19% auch auf dem internationalen Markt erfolgreich. Damit bestätigt sich das Credo seines Vaters: „Unternehmer als Berufung kommt von unternehmen, nicht von unterlassen.“

Jan Krückemeyer jedenfalls ist nicht untätig – und verfolgt damit eine Erfolgsstrategie: „Es macht wahnsinnig viel Spaß und ist jeden Tag aufs Neue spannend, auch in schwierigen Zeiten. Wobei ich der festen Überzeugung bin, dass wir dadurch gestärkt hervor gehen.“ Besonders wichtig ist dem Unternehmer die Verantwortung des einzelnen Mitarbeiters. Durch vorherige Arbeitsverhältnisse habe er gelernt, dass es kein persönliches Ziel sein könne, in allem der Beste zu sein. Es gehe darum, vertrauenswürdige, eigenverantwortliche Mitarbeiter zu finden: „Ich gestehe jedem einzelnen Mitarbeiter zu, dass er in dem was er tut der Experte ist.“ Damit hängt auch sein Engagement für eine hohe Ausbildungsquote im Unternehmen zusammen: „Es ist wichtig, Perspektiven für Auszubildende zu schaffen. Das Know-How, das sie sich in unserem Unternehmen aneignen, sollen sie nicht zu Wettbewerbern tragen, sondern in unserem Unternehmen ihre Zukunft sehen.“

Gerade in der Anfangszeit holte sich Krückemeyer gerne Rat von Externen: „Es hat mir sehr geholfen, Fachthemen mit Spezialisten zu besprechen. Die rekrutieren sich aus meinem Bekanntenkreis, aber sicher auch aus der Universität. Ich habe mit ehemaligen Professoren gesprochen, die mir wiederum Spezialisten empfehlen konnten.“