



« Drupa 2016 vom 31. Mai bis 10. Juni in Düsseldorf »

24. Jahrgang
Ausgabe 2.2016
Einzelpreis 14 Euro

werbetechnik

Signmaking · Large Format Printing · Lichtwerbung · Digital Signage **DAS FACHMAGAZIN**

Beleuchtet

Wie lauten die Merkmale von Spanntuchtransparenten?

Seite 8

Bearbeitet

Kartonwabenplatten haben einen starken Kern

Seite 14

Besucht

So war die Fespa Digital in Amsterdam

Seite 26

Beklebt

Unterschiedlicher könnten Folierungen gar nicht sein

Seite 46

Begutachtet

Zwei Mediaplayer im Test: unsere Ergebnisse

Seite 94



werbetechnik.de

Gesucht, gefunden, gewachsen

Textilveredler shipleys baut sein Leistungsspektrum aus – nach einem Jahr verhandeln kommen 37 Jahre Werbetechnik-Know-how hinzu.

Sich breiter aufstellen – ohne Experimente, Anfängerfehler und unnötige Kosten. Das hatten sich Sven Burgwedel und Markus Sauer vorgenommen. Die beiden führen shipleys, ein Textilveredelungsunternehmen aus Saarbrücken. Um das zu erreichen, wollten sie externes Know-how in ihren Betrieb integrieren. Fündig wurden sie auf der regionalen Unternehmensbörse Saarlorlux: Friedrich Kempf suchte dort aus Altersgründen einen Nachfolger für F. Kempf Licht- und Außenwerbung. Seit März dieses Jahres führt shipleys dessen Geschäfte unter der Produktmarke „Kempf Werbetechnik“ fort.

„Wir haben ein Jahr intensive Verhandlungen geführt, um sicherzustellen, dass Kempf und shipleys wirklich zueinander passen“, beschreibt Sven Burgwedel.



Textilveredler shipleys übernimmt F. Kempf Licht- und Außenwerbung. Von links: Frank Jungblut, Sven Burgwedel, Friedrich Kempf, Markus Sauer

Das zeigt sich unter anderem an der großen Kunden-Schnittmenge. Hinzu kommen die räumliche Nähe und ähnliche Produktionsmittel; zum Teil kommen die gleichen Maschinen zum Einsatz.

„Dass der Nachfolgeprozess derart anspruchsvoll ist und mehr als fünf Jahre in Anspruch nehmen

wird, hätte ich nicht gedacht“, kommentiert Friedrich Kempf. Mit rund zehn Mitarbeitern fertigt sein Unternehmen Licht- und Werbeanlagen für drinnen und draußen, beschriftet Fahrzeuge und betreibt eine Schlosserei und Lackiererei. Da Sohn und Schwiegetochter nicht in seine Fußstap-

fen treten wollten, musste der Werbetechniker nach 37 Jahren an der Spitze seines Unternehmens einen neuen Eigentümer finden. Dafür hat er sich mit Frank Jungblut Unterstützung geholt. Der Sprecher der Expertengruppe für Unternehmensnachfolge der IHK Frankfurt am Main bestätigt die Erfahrungen des Werbetechnikers: Vielfach wird der Nachfolgeprozess – Vorbereitung, Suche, Verhandlungen und die Zeit nach der Übergabe – unterschätzt. Friedrich Kempf ist überzeugt, die richtige Wahl getroffen zu haben. Er steht seinen Nachfolgern als Berater zur Seite.

Eileen Denkwitz
denkwitz@wnp.de

www.shipleys.de
www.kempf-werbetechnik.de

Nachgefragt bei ...

... Sven Burgwedel, Geschäftsführer von shipleys

Herr Burgwedel, warum haben Sie sich für den Kauf eines Werbetechnikbetriebs entschieden?

Um sich breiter aufzustellen, besteht immer die Möglichkeit, neue Bereiche selbst aufzubauen – und damit auch Anfängerfehler zu machen –, oder ein bestehendes Unternehmen mit dem vorhandenen Know-how zu integrieren. Wir haben uns für Letzteres entschieden.

Was wird sich für Mitarbeiter und Unternehmen ändern?

Für die Mitarbeiter nichts; für das Unternehmen steht aufgrund eines anderen Inhabers aus rechtlicher Sicht eine Veränderung an. Beide Firmen werden fusioniert und unter dem Namen shipleys weitergeführt; die Produktmarke wird Kempf Werbetechnik heißen.

Was steht auf der Agenda für die Zukunft?

Primär, die Firma Kempf als Betrieb mit den vorhandenen Aufträgen so weiterzuführen, als ob sich nichts geändert hat. Langfristig planen wir, aus zwei Standorten einen zu machen. Derzeit sind wir auf der Suche nach einem passenden Standort in Saarbrücken. Zudem haben wir einen Investitionsrahmen eingeplant. Welche Maschinen angeschafft werden, hängt von der Auftragsstruktur ab und in welche neuen Märkte wir gehen. Ganz konkret kann ich mir vorstellen, dass wir uns auch im Bereich für Wiederverkäufer bewegen.

Wie lange wird Friedrich Kempf beratend zur Seite stehen?

Ein chinesisches Sprichwort sagt: „Alte Menschen im Haus sind mehr wert als ein Goldschatz.“ In diesem Sinne hoffe ich, dass uns Herr Kempf mit seinem Know-how und Kontakten noch sehr lange beratend zur Verfügung stehen wird. ■