

Mutter-Sohn-Power für Neukirchener Firma

Patrick Haubold und Constanze Kühne retteten den Sonnenschutzhersteller „Solan“ aus der Insolvenz. Seit kurzem leiten sie die Geschäfte in Neukirchen. Für beide ist es ein Zurückkommen. Denn die Firma ist eng mit ihrer Familiengeschichte verbunden.

VON JULIA GRUNWALD

NEUKIRCHEN – Vom Werkstudenten zum Geschäftsführer auf Umwegen – so könnte man Patrick Haubolds Karriere beschreiben. Seit Anfang des Jahres ist er der neue Chef beim Neukirchener Sonnenschutzhersteller „Solan“.

Zuletzt war das Unternehmen wegen eines Insolvenzverfahrens im Fokus. Als Haubold davon hörte, war seine Entscheidung, die „Solan Sonnenschutz GmbH“ zu übernehmen, schnell gefasst. Unterstützung bekam er von seiner Mutter Constanze Kühne, die als Vertriebsleiterin und Prokuristin ebenfalls bei dem Sonnenschutzhersteller eingestiegen ist. Dabei ist es für beide kein wirklicher Neustart, sondern vielmehr ein Zurückkommen zu „Solan“. Denn Mutter und Sohn verbindet eine familiäre Geschichte mit der Firma.

Constanze Kühne arbeitete ab 1981 in dem Unternehmen, das damals noch den Namen „VEB Licht- und Sonnenschutzanlagen“ trug. Ihr



Constanze Kühne und Patrick Haubold sind die neuen Chefs beim Neukirchener Sonnenschutzhersteller „Solan“.

FOTO: ANDREAS SEIDEL

Mann, Patrick Haubolds Stiefvater, kaufte die Firma nach der Wende gemeinsam mit anderen Gesellschaftern aus der Treuhand. Bis 2019 war er der Geschäftsführer im Unternehmen. Constanze Kühne baute mit ihm gemeinsam „Solan“ auf, war damals bereits für das Marketing und den Vertrieb verantwortlich und gleichzeitig Prokuristin. Patrick Haubold stieg als Werkstudent bei „Solan“ ein. Als späterer Assistent der Geschäftsführung baute er das Controlling auf, war Kundenbetreuer und für das Personal verantwortlich. „Ich war schon immer an vielen

Entscheidungen beteiligt“, sagt Haubold. Als „Solan“ 2019 von einem neuen Geschäftsführer übernommen wird, entstehen die ersten internen Unstimmigkeiten. 2022 verlässt Haubold das Unternehmen, Constanze Kühne bleibt. „Mein Mann und ich hatten so viel gemeinsam aufgebaut. Ich konnte und wollte nicht einfach gehen“, sagt sie. Dass das Unternehmen Anfang 2024 in die Insolvenz geriet, kam für Kühne und Haubold wenig überraschend. Zu internen Details möchten sich beide öffentlich nicht äußern. Im Fe-

bruar 2024 lautete die offizielle Erklärung, dass die Kostensteigerungen der vergangenen Jahre das Unternehmen zu einem Insolvenzantrag gezwungen haben. Mit Beginn der Energiekrise sei die Nachfrage eingebrochen. Nötige Preisanpassungen seien von Großkunden teilweise nicht mitgetragen worden. Lieferantenverträge seien aufgekündigt worden.

Dass sie um „Solan“ kämpfen wollen, war Mutter und Sohn schnell klar. „Im Februar 2024 haben wir von dem Sanierungsverfahren gehört. Im März haben wir bereits

unser Interesse bekundet, im April unser erstes Angebot abgegeben“, sagt Haubold. Einzige Bedingung: „Wir wollten die Firma als Ganzes übernehmen, inklusive des Geschäftsbetriebs“, sagt Constanze Kühne. Am 27. November unterschreiben Mutter und Sohn den Kaufvertrag. Alle 50 Mitarbeitenden, die beide teilweise seit Jahren kennen, wurden übernommen. Inzwischen sind fünf neue Mitarbeiter hinzugekommen. „Tendenz steigend“, sagt Haubold.

Mehrere Investoren hatten zuvor Interesse an „Solan“ gezeigt. „Frau Kühne und Herr Haubold waren jedoch die einzigen mit einem vollumfänglichen Konzept, um den gesamten Betrieb zu erhalten“, sagt Simon Leopold. Er ist Geschäftsführer der ABG-Consulting-Partner GmbH, die das Sanierungsverfahren begleitete. Seit der Übernahme dreht sich bei Mutter und Sohn alles um das Unternehmen. Die Auswirkungen der Insolvenz sind noch immer spürbar. „Wir haben einen hohen Investitionsstau, die Themen stapeln sich. Es geht auch darum, verlorenes Vertrauen zu Kunden wieder aufzubauen“, sagt Haubold. Ehrliche und offene Kommunikation sei seine Strategie. „Wir wollen Solan wieder wirtschaftlich stabil machen“, sagt Constanze Kühne.

Dafür sollen nicht nur mehr junge Menschen im Unternehmen einsteigen, sondern neben altbewährten Produkten wie Doppelrollos, Wabenplissees und Insektenschutz auch neue Produkte entwickelt werden. Denn nicht nur deutschlandweit, sondern auch international ist „Solan“ gefragt. „Unsere größte Kundin ist eine Weiterverkäuferin aus Australien. Sie bestellt seit zwölf Jahren bei uns“, sagt Patrick Haubold. (grun)

Dafür sollen nicht nur mehr junge Menschen im Unternehmen einsteigen, sondern neben altbewährten Produkten wie Doppelrollos, Wabenplissees und Insektenschutz auch neue Produkte entwickelt werden. Denn nicht nur deutschlandweit, sondern auch international ist „Solan“ gefragt. „Unsere größte Kundin ist eine Weiterverkäuferin aus Australien. Sie bestellt seit zwölf Jahren bei uns“, sagt Patrick Haubold. (grun)