



Blick auf das Firmengebäude der VEIT GmbH in Landsberg am Lech.

Foto: Veit

Günter und Christopher Veit, VEIT GmbH, Landsberg

## Eine Vision gibt Richtung und Sinn

„Unsere Vision motiviert uns, Veränderung zu stiften. Sie treibt uns an, jeden Tag unser Bestes zu geben.“ – Spricht man mit den beiden Geschäftsführern Günter (Vater) und Christopher Veit (Sohn), so kommt das Gespräch schnell auch auf die besondere Art und Leitlinie der Firmenführung. So ging es anlässlich der Veit-Hausmesse im April ([R+WTextilservice 6/2024](#)) um Kernkompetenzen und Visionen, um Herausforderungen, Wertschätzungen und Perspektiven.

Das 1956 von Reinhard Veit gegründete Familienunternehmen steht nun bereits in dritter Generation für eine erfolgreiche Entwicklung von innovativen und technologisch führenden Produkten und Dienstleistungen. Mit den Einstiegen von Günter Veit (1975) und Christopher Veit (2014) lebt bewährte Tradition gepaart mit einer konstant marktorientierten Weiterentwicklung. Das Unternehmen mit weltweit über 300 Mitarbeitenden, 12 eigenen Gesellschaften und Kunden in über 100 Ländern ist führender Hersteller von Maschinen und Anlagen für Bügeltechnik, Finishen, Fixieren, Pressen und Aufbereitung von

Bekleidung. Gerade in den letzten drei Jahren hat das Unternehmen gemäß dem Slogan „Pressing for Excellence“ viel Zeit in die Entwicklung von Produkten investiert und an neuen und innovativen Lösungen gearbeitet.

**Wenn Sie auf Ihre Firmengeschichte zurückblicken, was war dabei die größte Herausforderung?**

**Günter Veit:** Die gefährlichste Situation war sicher die Ölkrise im Jahr 1973. Mein Vater hat gebaut, Bankschulden gemacht, dann kam es zu einem Umsatzeinbruch von über 50 Prozent. Die Firma stand quasi am Rande des Ruins.

Das war dann auch die Zeit als ich ins Unternehmen eingestiegen bin. Ich hatte das Gefühl meinem Vater helfen zu müssen. Eine gefährliche Zeit aus jüngster Vergangenheit war sicher dann auch die Corona-Pandemie.

**Christopher Veit:** Ein gesamtstrategisches Problem war sicher auch, dass nahezu die gesamte Bekleidungsindustrie aus Europa abgewandert ist. Somit war es für unser Kerngeschäft, d.h. Bügeltische und Finishgeräte für die Bekleidungsindustrie, eine äußerst schwierige Situation. In dieser Zeit erfolgt die Hinwendung in Richtung asiatische Märkte, eine überlebenswichtige Entscheidung.

Somit sind wir heute der letzte noch in Deutschland produzierende Hersteller von Profi-Bügeltischen. Damals hatten wir noch 10 Wettbewerber. Da wird einem schon mulmig.

**Welche größte Herausforderung stellt sich denn gegenwärtig?**

**Günter Veit:** Selbstverständlich müssen wir unser Geschäftsmodell ständig den neuen Marktgegebenheiten und Veränderungen der Branche anpassen. Man könnte sagen: Tradition bewahren, aber nicht auf Bewährtem stehenbleiben. Dabei bleibt sicher das Thema „Umsatz“ und das Generieren von Aufträgen und Erschließen neuer Märkte die größte Herausforderung.

**Könnten Sie uns Ihr Produktspektrum kurz skizzieren?**

**Christopher Veit:** Gern. Dies reicht vom klassischen Bügeltisch mit Bügeleisen und Dampferzeuger über Bügelpressen, Formfinisher und Fixiermaschinen, bis hin zu automatisierten Anlagen wie Tunnelfinishern und Verpackungsmaschinen.

**Wenn Sie davon ein Produkt auf eine Insel mitnehmen dürften...**

**Günter Veit:** ... dann wäre dies sicher unser Kompakt- oder Tunnelfinisher. Mit dem Kompaktfinisher CF20 gelingt der nächste Schritt zum automatisierten Finishen auch von geringen Stückzahlen.

„Überall auf der Welt sind wir im Moment an einem Punkt, wo wir das Thema „Fachkräftemangel“ überdenken und uns Gedanken um das automatische Finishen machen müssen.“

Günter Veit

Und die Modulbauweise unseres Tunnelfinishers ermöglicht eine Vielzahl individueller Tunnellösungen. Überall auf der Welt sind wir im Moment an einem Punkt, wo wir das Thema „Fachkräftemangel“ überdenken und uns Gedanken um das automatische Finishen machen müssen. Dies gilt gleichsam für Bangladesch, Indonesien oder eben auch Europa.

**Wie beurteilen Sie den das Thema „Automatisierung/Roboterisierung“ in der Textilpflegebranche generell?**

**Christopher Veit:** Die Branche sollte sich dahingehend umstellen, dass alles was automatisierbar ist und mit ungelerten Arbeitskräften abgearbeitet werden kann, auch so gemacht werden kann. Ansonsten hat man keine Überlebenschance. Wo findet man heute noch Personal, das bereit ist, acht Stunden am Tag an einem Handbügelplatz zu arbeiten? Noch dazu mit der entsprechenden Fähigkeit des

Handbügelns. Trotzdem sind wir weit davon entfernt ohne Menschen auszukommen. In unseren Prozessen lassen sich gerade Teilautomatisierungsschritte gut rechnen. Der Weg zu einer Vollautomatisierung ist in Sachen Gesamtinvest sicher noch zu weit. Speziell der Bereich „TextilCare“ lässt sich dabei mit den heutigen Finishgeräten weitestgehend bedienen. Wir haben mittlerweile eigentlich für jedes Kleidungsstück auch eine Automatisierungslösung im Angebot, die bis zu einem bestimmten Qualitätsgrad durchaus ohne Arbeitskraft zum Einsatz kommen kann.

**Welche Veränderungen sehen Sie in den Absatzmärkten?**

**Günter Veit:** Ein wirklich aufstrebender Markt der Zukunft ist sicher der Bereich der Altenpflegeheime. Gerade dort, wo Personalknappheit ein wahrhaft großes Thema ist, sollten die Menschen wirklich auch zum Dienst am Menschen eingesetzt werden. Und nicht am Bügelprodukt. Deshalb ist gerade dort auch die Automatisierung von großer und stetig steigender Bedeutung. Somit ist der Bereich Altenpflege im Verhältnis zu den klassischen Textilpflegebetrieben ein stark wachsender Markt – und dies überall in Europa. Auch Wäschereien mit Schwerpunkten in Sachen Berufsbekleidung sind für Automatisierungslösungen ein wichtiger Absatzmarkt.

Sie haben Kunden in über 100 Ländern, sind bereits seit 1980 in den USA, seit 1999 in Indonesien, seit über 20 Jahren in Hongkong, Singapur, Shanghai, Vietnam, und, und, und. Teilweise mit Tochtergesellschaften und eigenen Mitarbeitern. Deutschland...

**Christopher Veit:** ...ist für uns immer



**Links** Günter Veit: „Der Bereich Altenpflege ist im Verhältnis zu den klassischen Textilpflegebetrieben ein stark wachsender Markt – und dies überall in Europa.“

**Rechts** Christopher Veit: „Dabei sind es durchaus auch ethische Ziele, die unsere Maxime umschreiben.“

Fotos: Veit



**Günter und Christopher Veit, die beiden Geschäftsführer der VEIT GmbH, vor dem Kompaktfinisher CF 20, der sich gerade auch zum automatisierten Finishen von geringeren Stückzahlen eignet.**

Foto: RWT/Peter Schmid

noch der entscheidende Markt. Etwa 80 Prozent unserer Wertschöpfung generieren wir in Deutschland. Dabei muss man natürlich unterscheiden in die Bereiche Bekleidungsindustrie, TextilCare und Interior/Automotive. Die Bekleidungsindustrie weltweit generiert dabei etwa 50 Prozent. Auffallend ist im Moment das Wachstum der afrikanischen Märkte. Dort findet sich TextilCare hauptsächlich in den Hauptstädten, Märkte der Bekleidungsindustrie eher dann in Süd- und Nordafrika, in Ägypten oder im Mittelmeerraum.

**Dabei fertigen Sie auch in China?**

**Christopher Veit:** Stimmt. Dort werden beispielsweise Bügeltische gefertigt, die dann erst mit unserer Hochtechnologie aus Deutschland kombiniert werden. So versuchen wir unsere Kernmärkte auch in der Nähe des Produktionsstandortes zu haben, sonst macht es geostrategisch keinen Sinn. Das bedeutet, dass das chinesische Werk für asiatische Märkte, das deutsche Werk für europäische Märkte produzieren sollte. Aktuell erschließen und entwickeln wir neue Absatzmärkte in Frankreich.

**Sie haben eigene Showrooms, zeigen Messepräsenz auf der Texcare, Texprocess, der Altenpflege und vielen anderen Gelegenheiten. Sie bieten eigene Bügelseminare und Bügeltraining an. Welchen Stellenwert geben Sie dabei einer Hausmesse, die Sie in diesem Jahr zum zweiten Mal durchgeführt haben?**

**Günter Veit:** Die Veranstaltung war mit

rund 300 Besuchern aus 14 Nationen und unterschiedlichsten Branchen ein voller Erfolg. So hatten wir Gäste aus Textilreinigungen, Wäschereien, Hauswäschereien, Behinderteneinrichtungen, aus Altenheimen oder Hotels. Wir werden die Hausmesse auf jeden Fall wiederholen. Dies ist eine wertvolle Ergänzung zu den großen Messen der Branche. Nur eben bei uns in Landsberg mit dem Charme unserer 68jährigen Tradition des Familienunternehmens und mit ausreichend Zeit für persönliche Gespräche.

**Standortkosten sind gerade in Deutschland ein großes Thema, Umsätze sind abhängig vom Preisgefälle. Trotzdem produzieren Sie quasi von der Produktidee bis zur Markteinführung in Deutschland. „Made in Germany“ als zementiertes Standort-Bekenntnis?**

**„Wir wollen Dritte mitreißen und Negativem mit Positivem begegnen. So versuchen wir stets einen Ansatz nahe am Menschen.“**

Christopher Veit

**Christopher Veit:** Ein eindeutiges Ja! Obwohl dies über die Jahre schon eine ordentliche Herausforderung ist und zahlreiche Hürden birgt, wollen wir uns klar zum Standort Deutschland bekennen und die Arbeitsplätze erhalten. Dabei sind es durchaus auch ethische Ziele, die unsere Maxime umschreiben.

**Letzteres haben Sie auch in einer Leitlinie formuliert und in gedruckter Form vorgelegt.**

**Günter Veit:** Stimmt. Darin haben wir unsere Vision vorgestellt. Um langfristig erfolgreich zu sein und damit Arbeitsplätze zu sichern, muss jedes Unternehmen Geld verdienen. Der finanzielle Erfolg ist jedoch nur ein Mittel und kein Zweck. Eine Vision gibt dem Unternehmen Richtung und Sinn. Sie dient den Mitarbeitern als Orientierungshilfe. Nur wenn wir unser Ziel kennen, können wir dieses auch erreichen. Nur wenn wir alle in die gleiche Richtung rudern, kommen wir wirklich voran. Deshalb haben wir uns gefragt: Was ist die Grundlage für unsere Entscheidungen? Was wollen wir mit unserem Handeln bewirken? Wie können wir gemeinsam besser werden?

**Dazu haben Sie folgende Sätze formuliert: Wir wollen die bevorzugten Partner unserer Kunden sein, um ihre Qualität und Produktivität in der Formgebung von Textilien zu maximieren. Gemeinsam arbeiten wir an einer Zukunft, die Menschen bereichert und unsere Umwelt erhält. Können Sie diese Sätze näher erläutern?**

**Günter Veit:** Ja. Der erste Satz der Vision erklärt unsere Kernkompetenz: Wir geben Textilien Form – vom Bügeln, Pressen und Finishen bis hin zum Fixieren und Laminieren. Unsere Wettbewerbsvorteile sind dabei die hohe Qualität und Produktivität, die mit unseren Lösungen

erzielt werden. Dadurch verhelfen wir unseren Kunden erfolgreicher zu sein und sind für sie nicht nur Lieferant, sondern auch Partner.

**Christopher Veit:** Und der zweite Satz der Vision erklärt unser Anliegen, mit uns und unserer Umwelt verantwortungsvoll umzugehen. Das geht nur ge-

meinsam. Wir wollen so wirtschaften, dass jeder Beteiligte gutes Geld verdient. Nicht zuletzt wollen wir den bestmöglichen Beitrag leisten, um Arbeitsplätze und die Industrien unserer Branche so menschen- und umweltfreundlich wie möglich zu gestalten. Beispielsweise können wir im Bereich Bügel- und Fixiermaschinen einen Beitrag zur Verbesserung der Arbeitsbedingungen leisten, wenn unsere Maschinen so optimiert sind, dass sie minimale Energiekosten verursachen, eine lange Lebensdauer erreichen, wenig Hitze, wenig Lärm erzeugen und keine schlechte Luft abstrahlen, dazu anwenderfreundlich und ergonomisch sind.

**Mitarbeiter aus allen Abteilungen haben Ihre Leitlinie ergänzt und gemeinsame Werte erarbeitet, die die Firmenkultur widerspiegeln sollen. Diese sind?**

**Günter Veit:** Wertschätzung, Freundlichkeit, Offenheit, Empathie, Teamwork,

Verantwortung, Begeisterung und Ehrlichkeit.

**Klingt nach gemeinsamen Zielen und Transparenz.**

**Christopher Veit:** Könnte man sagen. Wir wollen Dritte mitreißen und Negativem mit Positivem begegnen. Und dies gilt durchaus auch für die strategische Planung. So versuchen wir stets einen Ansatz nahe am Menschen. Wir machen dies sicher nicht perfekt, aber wir versuchen es.

**Auf diesen Betrachtungen könnte auch Ihr Claim LOVEIT stehen.**

**Günter Veit:** Sie sagen es. Zum einen wollen wir natürlich exzellente Produkte bieten und Kunden begeistern. Dann wollen wir Innovationen leben und dies am besten im Team. Wir wollen wie erwähnt durchaus kooperativ führen und Mitarbeiter mitnehmen und entwickeln. Letztlich Verantwortung zeigen und den Willen zur Demokratie stärken.

**Wenn Sie sich von der Textilpflegebranche etwas wünschen dürften...**

**Christopher Veit:** ... dann würden wir, obwohl dies vielleicht etwas abgedroschen klingt, auf den Begriff „Nachhaltigkeit“ setzen. Nach dem Motto: Kauf etwas, das lange hält und investiere in Produkte, die möglichst wenig Energie verbrauchen und ohne Unterbrechung viele Jahre arbeiten. Produkte, die unnötiger Konsumverschwendung entgegenarbeiten und die den Menschen ein angenehmes Arbeitsumfeld bieten. Alle Arbeiten, die Maschinen machen können, sollte man diesen auch überlassen. Der Mensch könnte sich dann auf die Arbeiten konzentrieren, die keine Maschine kann – und dabei die Umwelt möglichst wenig belasten.

**Meine Herren, besten Dank für das Gespräch.**

Peter Schmid  
www.veit-group.com

## Wir setzen alles daran, die Leistung Ihrer Mangeln voranzutreiben

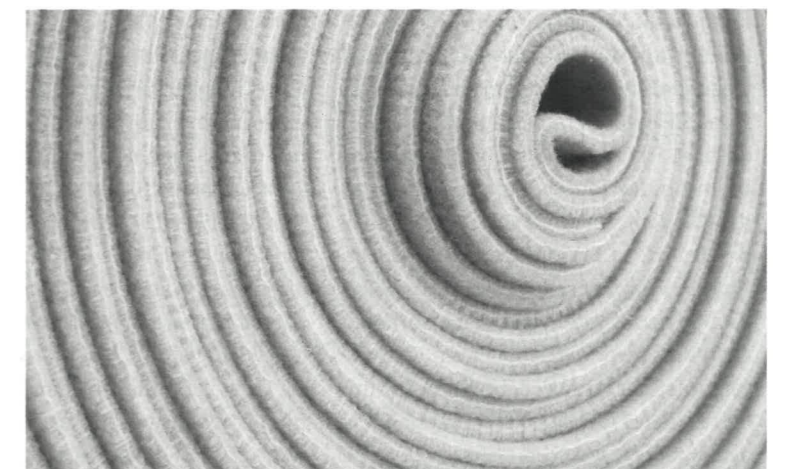
**Valmet Laundry Products** bietet ein komplettes Sortiment hochwertiger technischer Textilien und Zubehör für Wäschereimaschinen, mit über 70 Jahren Erfahrung.

Von der Mehrheit der Wäschereimaschinenhersteller empfohlen.

Früher bekannt als Fanafel Laundry Products.

Valmet Laundry Products:

- Mangel- und Pressebekleidung
- Gurte für Mangeln und Faltmaschinen
- Wäschereizubehör



3880-705 Ovar Portugal  
Tel. +351 256 579 597  
ovr\_laundry@valmet.com

www.valmet.com/more-industries/laundry-industry

**Valmet**