



Foto: © KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH

Zentrale von KKL Klimatechnik in Düsseldorf: Das Unternehmen hat sich vom Handwerksbetrieb zum Dienstleister für ausgewählte Branchen entwickelt.

Schnell reagieren mit neuem Investor

Mit dem Einstieg der Süd Beteiligungen erhielt das Management der **KKL Klimatechnik** in Düsseldorf einen kompetenten Partner, um den mittelständischen Betrieb ins digitale Zeitalter zu führen. VON **TORSTEN HOLLER**

Er hatte gerade frisch als Kälteanlagenbauer ausgelernt und den Meisterbrief in der Tasche, da wagte Andreas Kohmann in seiner Heimatstadt Düsseldorf mit 21 Jahren den Sprung in die Selbstständigkeit: Er gründete seinen eigenen Handwerksbetrieb, der in privaten Haushalten Klimaanlage installierte. Drei Jahre später stellte er seine ersten Mitarbeiter ein. Der kleine Handwerksbetrieb war auf sieben Mitarbeiter gewachsen, da kam Ingo Hoff-

mann 1996 als Lehrling ins Unternehmen. 2002 folgte der Dortmunder Patrick Peters; 2004 besuchten beide gemeinsam die Meisterschule.

„Firmengründer Andreas Kohmann war gut im Geschäft, wir haben ständig neue Mitarbeiter gesucht und die fachspezifische Fortbildung der Belegschaft gefördert“, erinnert sich Hoffmann an diese Zeit zurück. „Hinzu kam, dass durch neue Einsatzgebiete und Themen interessante berufliche Herausforderungen zu stemmen waren.“ Das Unternehmen war auf den Weg, sich vom Handwerksbetrieb zum Dienstleister für ausgewählte Branchen zu entwickeln. Hotels und die Büros in Firmenzentralen wurden klimatisiert. Zunehmend rückten Wartung und Service für die errichteten Anlagen in den Fokus der Geschäftstätigkeit. Neben den privaten Häuslebauern und Immobilienbesitzern beauftragten immer mehr Planungsbüros und Bauträger das Düsseldorfer Unternehmen, das dadurch bundesweit bekannt wurde. „Wir arbeiten heute von Sylt bis Füssen in Bayern“, sagt Patrick Peters,

der sich vor allem mit Akquisitions- und Vertriebsthemen beschäftigt, nachdem er 2002 bei KKL anheuerte. Im Laufe der Zeit übernahmen Hoffmann und Peters immer mehr Verantwortung im Unternehmen und rückten in den engeren Führungskreis um Firmengründer Kohmann auf.

Neues Produkt für Rechenzentren

2012 kam es zur ersten Zusammenarbeit mit einem Mobilfunkunternehmen, bei dem KKL die Kühlung für ein Rechenzentrum realisierte. „Wir haben uns daraufhin entschlossen, ein eigenes Produkt zu entwickeln, um den sehr energieintensiven Prozess der Kühlung eines Rechenzentrums so optimal wie möglich zu gestalten. Wir nutzen den Einsatz von Sensoren und haben dazu eine eigene Softwareapplikation entwickelt“, erzählt Patrick Peters und ergänzt: „Das war eigentlich der Startschuss, als Handwerksbetrieb hinüber ins digitale Zeitalter zu gehen. Mit dem neuen Mobilfunkstandard 5G wird es künftig einen riesigen Markt geben. Je mehr Datenmengen

KURZPROFIL

KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH

Gründungsyear: 1987

Branche: Kälte-, Klima- und Lüftungstechnik

Unternehmenssitz: Düsseldorf

Umsatz 2018: 43 Mio. Euro

Mitarbeiterzahl: 215

www.kkl-online.de

verarbeitet werden müssen, desto mehr müssen die Rechner gekühlt werden.“

Mit dem beständigen Wachstum der Firma wuchsen auch die Managementaufgaben, sodass Andreas Kohmann mit Anfang 50 beschloss, Führungskräfte aus der höchsten Ebene aus den eigenen Reihen zu fördern. Anfang 2016 berief er die beiden langjährigen Mitarbeiter Hoffmann und Peters in die Geschäftsführung des Unternehmens.

Gut zwei Jahre später wurde die Süd Beteiligungen GmbH, eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der Landesbank Baden-Württemberg, auf das Unternehmen aufmerksam. „Als wir auf KKL gestoßen sind, gab es mehrere Aspekte, die für uns interessant waren“, erzählt Geschäftsführer Gunter Max. „Das Unternehmen ist durch seine Erfahrung bei der Kühlung von Rechenzentren in einem spannenden und zukunftssträchtigen Markt präsent. Zum anderen hat uns sehr gefallen, wie intensiv das Unternehmen als großer Ausbilder in den Nachwuchs investiert, um künftigen Engpässen bei Fachkräften vorzubeugen.“

Organisches wie anorganisches Wachstum

Im Rahmen des gewählten Beteiligungsmodells blieb die mittelständische



Foto: © KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH

Kühlung von Rechenzentren: Seit 2012 hat KKL auch ein Produkt für das digitale Zeitalter.

Unternehmensstruktur erhalten. Zur Übernahme der KKL wurde eine Holdinggesellschaft gegründet. An dieser Holding halten die Süd Beteiligungen sowie die Manager Peters und Hoffmann die Mehrheit. Die restlichen Anteile gehören Firmengründer Kohmann, der sich aus dem operativen Geschäft mittlerweile zurückgezogen hat und im Rahmen einer Beiratsfunktion den neuen Mehrheitsgesellschaftern zur Seite steht. „Dies ermöglicht uns, das Know-how des Gründers auch in Zukunft nutzen zu können. Gemeinsam werden wir das Unternehmen weiterentwickeln und

planen, sowohl organisch als auch anorganisch deutschlandweit weiter zu wachsen“, erläutert Investmentmanager Daniel Heinzmann.

Aktuell wird in ein modernes ERP-System zur Steuerung der Geschäftsprozesse im Unternehmen investiert. Dieses System wird es Monteuren künftig ermöglichen, vor Ort über ein Tablet auf sämtliche Daten zuzugreifen. Und auch bei der Gewinnung der jährlich zehn bis 15 neuen Azubis ist das Unternehmen vor allem digital unterwegs: Es präsentiert sich auf Youtube, Facebook und Instagram. ■

redaktion@unternehmeredition.de

„Wir bewahren die DNA des Unternehmens“

Interview mit **Ingo Hoffmann**, Geschäftsführer, KKL Klimatechnik-Vertriebs GmbH

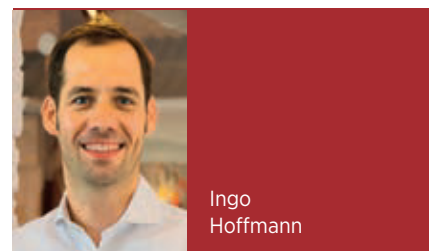
Unternehmeredition: Was hat Sie bewogen, gemeinsam mit Ihrem Kollegen Patrick Peters und der Süd Beteiligungen GmbH die KKL zu übernehmen?

Hoffmann: Wir haben schon einige Zeit vor der Berufung in die Geschäftsführung gemeinsam mit Andreas Kohmann die strategische Entwicklung und die Perspektiven der Firma diskutiert. Andreas Kohmann wünschte sich nicht nur Unterstützung bei den wachsenden Managementaufgaben, sondern stellte sich persönlich außerdem die Frage nach einer Nachfolgeregelung für seine Person. Gemeinsam haben wir uns

für einen Management Buyout entschieden. Das ermöglichte ihm, in beratender Funktion im Unternehmen zu bleiben, jedoch aus der aktiven Führungsspitze auszuscheiden.

Worin lag der Vorteil der internen Lösung?

Betrachtet man, wie das Unternehmen seit seiner Gründung gewachsen ist, dann ist dort die direkte Handschrift eines Familienunternehmens zu erkennen. An den Arbeitsplätzen hängen nicht nur über 200 Familien, es sind auch Familienfreundschaften entstanden. Man schätzt sich, und die Fluktuation ist gering. Wir



Ingo Hoffmann

bewahren mit diesem Modell die DNA des Unternehmens und bleiben familiär.

Wie profitieren Sie vom Mitgesellschafter SüdBG?

Mit der SüdBG haben wir einen Partner, der unsere strategischen Ziele unterstützt. Gemeinsam werden die entsprechenden Strukturen für weiteres Wachstum geschaffen, was auch den Zukauf eines passenden Unternehmens nicht ausschließt. Wenn es der Markt hergibt, haben wir in dieser Konstellation die Möglichkeit, schnell zu reagieren.