

Hinter der alten Zechenmauer reckt sich ein Global Player

von Manfred Bogedain

Energiewende! Nach dem Gau von Fukushima in aller Munde. Alarm in Regierungen und Parlamenten, bei Wirtschaft und Banken. Hektisch werden Alternativen zu Kernkraft und Kohlestrom diskutiert, oft gleich beschlossen. Nach einem Jahr ist klar: alles völlig übereilt, oft falsch kalkuliert, viel Flickwerk, zu hoch gepokert, zuviel geblufft, massenhaft fauler Zauber. Es zeigt sich: alternative Techniken sind nicht immer ausgereift, ein belastbares Leitungsnetz nicht in Sicht. Leitungsautobahnen von Offshore-Windparks oder Solargärten bleiben auf Jahre hinaus Mangelware. Nur eins ist sicher: Preissteigerungen!

'Experten' und Verbraucherschützer schlagen wegen steigender Strompreise Alarm: Für einen Vier-Personen-Haushalt werde sich ab 2013 der Strom um rund 240 Euro jährlich verteuern, weil Ökostrom-Umlage und Netzentgelte die Preise in die Höhe treiben. Ein Vorschlag: statt Konzerne wie bisher riesige Kraftwerke bauen zu lassen, auf

kleine Energiequellen umstellen, sie privat betreiben. Das sei effizienter und für den Verbraucher kostengünstiger.

Doch warum redet kaum jemand von Energie-Rückgewinnung – einer seit Jahrzehnten erprobten und bewährten Möglichkeit, unübertroffen umweltfreundlich, zudem kräftig kostensparend? Dabei strotzt diese Sparte nur so vor ausgefeilter Technologie. Sogar bei uns vor der Haustür. An der Boystraße 15.

„Wir sind ein aufstrebendes, mittelständisches Unternehmen welches sich seit über 32 Jahren mit der Herstellung und dem weltweiten Vertrieb von Produkten für die Lüftungstechnik befasst. Unsere hochinnovativen Produkte leisten einen grossen Beitrag zur Einsparung von Energiressourcen sowie zur Reduzierung von CO₂ Emissionen. ...Wir vertreiben unsere Produkte weltweit – von der Lüftungs- und Klimatechnik über die



Kai und Arndt (r.) Klingenburg

Prozessindustrie bis hin zum Einsatz in ... der Autoindustrie.“

So nachdrücklich stellt sich die Klingenburg GmbH in Broschüren und Internet-Auftritt vor und lässt an Kompetenz keinen Zweifel aufkommen: „Mit unserer Bandbreite ... innerhalb der Produktgruppen bieten wir kundenorientiert alle Antworten auf einfache wie anspruchsvolle Anforderungen in der Klima- und Lüftungstechnik. Wir sind der weltweit einzige Hersteller aller relevanten Komponenten für die DEC Technik.“ Selbstbewusst erklärt das Braucker Familienunternehmen: „Die sprichwörtlich hohe Klingenburg-Qualität



Wärmetauscher: Solche Produkte gehen in alle Welt.

und der technische Vorsprung unserer Produkte ist auf dem Markt der Klimatechnik weltweit bekannt... Unsere Kunden schätzen massgeschneiderte Systemlösungen, unbedingte Liefertreue und einzigartige Fertigungsqualität. Flexibilität ... ist unser täglicher Standard.“

Und Arndt Klingenburg, als Gesellschafter u.a. für die Öffentlichkeitsarbeit im Unternehmen zuständig, legt nach: „Unser Standard ist kein Standard!“ Individuelle Lösungen bestimmen das Tagesgeschäft. Der Wettbewerb auf dem Weltmarkt sei härter geworden, die Konkurrenz – vor allem in Asien – arbeite nicht immer sauber. Plagiatoren müsse man „im Auge behalten“, weiß der gelernte Journalist. „Wir setzen deshalb auf Innovationen. Forschung und Entwicklung neuer Produkte, eigene Fertigungsmaschinen, moderne maschinelle, teilweise automatisierte Produktion, ...technische Beratung und weltweiter Ver-

trieb“, gelten als Schwerpunkte. Zudem könne man mit eigenen Laboreinrichtungen und einer Maschinenbauabteilung „auf die Anforderungen des Marktes und der Kunden reagieren.“

Zu viel des Guten? Gekonnte PR? Eigenwerbung pur? Heiße Luft? Selbstbeweihräucherung? – Keineswegs! Hinter der alten Zechenmauer an der Boystraße verbirgt sich in der Tat ein jung gebliebenes Familienunternehmen von Weltruf. Annalen, Werdegang und aktuelle Daten sprechen für sich: diese immer noch mittelständische Firma hat sich zum kleinen, feinen 'Global Player' entwickelt. Auf einer Industriebranche reckt sich ein High-Tech-Unternehmen, das seine Produkte in mehr als 60 Länder liefert.

Klingenburg-Geräte zur Wärmerückgewinnung waren zunächst vor allem in Skandinavien, Asien und USA nachgefragt, inzwischen boomt der

Die Standorte

Gladbeck:

Die Klingenburg GmbH verfügt inzwischen an der Boystraße über 18.600 m² Produktionsfläche, Erweiterungen nicht ausgeschlossen, aber nicht aktuell. „Wenn ich heute“, so Arndt Klingenburg, „über das Firmengelände gehe, ... wenn ich all das vergleiche mit der alten, runter gekommenen Waschkau, die Kai und ich vor 32 Jahren ausgefegt haben, dann empfinde ich Stolz und Dankbarkeit.“

Swidnica, Polen:

Die Niederlassung in Polen ist inzwischen zehn Jahre alt geworden, 2011 wurde das Werk an anderer Stelle neu gebaut. Klingenburg International stehen jetzt mehr als 6000 m² Produktionsfläche Verfügung. In Werk und Vertrieb nahe Krakau fertigen fast 80 Mitarbeiter und beliefern Osteuropa mit Rotationswärmetauschern für die Industrie und Plattentauschern auch für den Wohnbereich.

High Point, NC, USA:

Die Klingenburg-USA, LLC hat 2010 eine knapp 3000 m² große Produktionsstätte bezogen und die Fertigung von Rotationswärmetauschern und Gegenstrom-Plattentauschern aufgenommen. Von Charlotte in North Carolina aus will das Unternehmen den US-amerikanischen und kanadischen Markt bearbeiten. „In beiden Ländern steckt viel Potenzial, daher ist das ein hochspannendes Projekt“, so Arndt Klingenburg. Rund eine Mio. € wurden bislang in den US-Standort investiert, acht Mitarbeiter sind dort tätig, Tendenz steigend.

Shanghai, China:

Gut Fuß gefasst hat auch die Klingenburg-Repräsentation in Shanghai. Von dort aus betreuen seit Juli 2003 vier Mitarbeiter den chinesischen, zudem den gesamten asiatischen Raum, von dem noch große Wachstumsimpulse erwartet werden. Weitere Expansionsüberlegungen zielen speziell auf den russischen und den türkischen Markt, aber auch nach Indien. „Da gibt es einen gewaltigen Markt zu erschließen wie eine Messe dort kürzlich zeigte“, so Arndt Klingenburg.

Mehr Informationen online unter www.klingenburg.de



der Autokonzerne nicht mehr wegzu-denken. Und es hat sich herumgesprochen, dass 'Plattenwärmetauscher', in Büro- oder Wohnbereichen genutzt, bis zu 95 Prozent Heizenergie einsparen können. Arndt Klingenburg: „Das sieht man u. a. daran, dass Wärmerückgewinnung inzwischen bei geschätzten 60 Prozent der Neubauten in Deutschland zum Einsatz kommt.“ Im kalten Norden Europas und in Zeiten explodierender Energiekosten ist diese

Technologie längst ein Hit. Aber trotz seines globalen Engagements erzielt Klingenburg die größten Marktanteile in Deutschland und der EU. Der Prophet gilt nichts im eigenen Land? Wohl kaum!

Zurück zu den Wurzeln: 1979 gründete Hans Klingenburg mit gerade mal vier Mitarbeitern auf

dem verlassenem Gelände der ehemaligen Schachtanlage Mathias Stinnes 3/4 sein kleines Unternehmen. Die alte Waschkau, bis heute ein Wahrzeichen, unter Denkmalschutz stehend und liebevoll gepflegt, wies ihm gleichsam den Weg zurück zum Pütt, auf dem er einst seine Ausbildung begonnen hatte. Sohn Arndt weiß mehr: „Vor Kohle war unser Vater zwar selten, er durchwanderte aber viele Ausbildungsstationen: Schweißerei, Schlosserei, Schreinerei, Lehre als Elektriker, Ausbildung zum Ingenieur in der Schweiz, danach Job in England bei der Firma Woods. Die stellte Ventilatoren her, er war in der Klimabranche gelandet.“

„Den Weg in die Selbstständigkeit wies allerdings Bruder Zufall“, erinnert sich der Sohn. Ende der 70er bot die italienische Firma Nicotra ihrem Mitarbeiter Hans Klingenburg an, ihre Ventilatoren auf eigene Rechnung zu verkaufen. Der akzeptierte, trotz enormen Risikos. Die 40.000 DM Stammkapital für die neue Firma steuerte sein Vater aus seinen Ersparnissen bei, denn



Stinnes-Kesselhaus: Tradition wird gepflegt

den Banken war die Firmengründung offenbar nicht geheuer.

Mit Ventilatoren war man schon recht gut im Geschäft, aber bald erkannte Hans Klingenburg: Rotationswärmetauscher sind Trend und versprechen einiges für die Zukunft. Sein Gespür hat den „leidenschaftlichen Unternehmer“, wie Sohn Arndt ihn nennt, nicht getrogen. Klingenburg ist inzwischen ein weltweit beehrter und geschätzter Komponenten-Lieferer. Seine Produk-

te werden (s. o.) überwiegend in Lüftungsanlagen eingebaut.

In den letzten 30 Jahren ging es stets bergauf auf dem ehemaligen Zechengelände. Selbst eine gewaltige Explosion, die am frühen Morgen des 28. Januar 1978 den Betrieb in Trümmer legte, konnte Hans Klingenburg nicht aufhalten. Zum Glück waren Menschen nicht zu Schaden gekommen. Und gegen Mittag blickte er in der völlig zerstörten Halle schon wieder nach

vorn. Sohn Arndt erinnert sich an folgenden Dialog: „Hast du in den nächsten Tagen wichtige Termine?“ – „Nö!“ – „Wir können jeden Mann gebrauchen!“ – „Jau!“

Das Unternehmen war angeschlagen, stand aber noch. Produziert wurde in der nächsten Zeit teilweise unter freiem Himmel, selbst im Schnee. Die Belagschaft zog voll mit, vertraute ihrem Chef, der auch in schweren Zeiten eine unerschütterliche Ruhe ausstrahlte. Die Firma erholte sich erstaunlich gut, die Zahl der Mitarbeiter wuchs und wuchs. Das Werksgelände wurde Zug um Zug erweitert, in Polen kam eine Tochterfirma dazu, später eine Repräsentanz in Shanghai, die den asiatischen Raum betreut und von dem die Chefetage enorme Wachstumsimpulse erwartet. Jüngster Spross ist die 100-prozentige Tochter 'Klingenburg USA' mit Fertigung und Vertrieb (s. a. Info-Kasten).

Trotz aller Weltläufigkeit ist Klingenburg ein Familienbetrieb geblieben – im besten Sinne des Wortes. „Zukunft braucht Herkunft“ lautet ein Slogan des Un-

ternehmens. Dass die lokalen Wurzeln keineswegs vergessen sind, wird – trotz des Neubaus mit repräsentativem Foyer – auch durch die Pflege der alten Zechen-Architektur unterstrichen. Familiäre Atmosphäre vermittelt dem Besucher ein Rundgang durch Büros und Hallen: freundlicher, fast schon freundschaftlicher Umgangston, lockere Kommunikation auch in Fachgesprächen. Arbeit macht hier offensichtlich allen Spaß. Wohl auch draußen. Um zu erfahren, „wer die anderen am Tisch sind“, stellen die Kolleginnen und Kollegen aus Polen, China und den USA sich und ihre Niederlassungen schon mal in der Firmenzeitung vor. Und in der Belegschaft gibt's manche, die schon in zweiter Generation bei Klingenburg schaffen – wie in der Spitze der Firma.

Die musste vor knapp einem Jahr einen schweren Schlag verkraften: Firmengründer und Geschäftsführer Hans Klingenburg, Schwungrad des Unternehmens, starb völlig überraschend am 25. August 2011 im Alter von 73 Jahren. Im Nachruf heißt es: *Hans Klingenburg lässt uns, die*



Hans Klingenburg

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Firma Klingenburg GmbH, in tiefer Trauer und Dankbarkeit zurück. Er hat mittelständisches Unternehmertum in mehr als drei Jahrzehnten in beispielhafter Weise verkörpert. Sein unternehmerischer Mut und sein leidenschaftlicher Einsatz zum Wohl der Firma waren uns stets Wegweiser und leuchtendes Vorbild.

Weiter teilte das Unternehmen mit: *Die Geschäftsleitung der*

Klingenburg GmbH übernimmt Klingenburgs Sohn und langjähriger Mitarbeiter in leitender Position, Kai Klingenburg (47). Er stand als Nachfolger für seinen Vater bereits lange fest. Kai Klingenburg wird das Unternehmen ganz im Sinne seines Vaters fortsetzen und den Betrieb ohne Unterbrechung weiterführen. Ende letzten Jahres stieg auch sein Bruder Arndt (46), bereits seit 2010 Mitgesellschafter, operativ ins Familienunternehmen ein. Der gelernte Journalist, in den letzten 15 Jahren beim Fernseh-Sender n-tv als Reporter, Moderator und Chef vom Dienst tätig, war zwar bis dahin nicht im väterlichen Betrieb beschäftigt, kennt ihn freilich von Beginn an aus dem Effeff und hat „immer gut zugehört und hingesehen“.

Das Brüderpaar hat das Unternehmen offenbar ähnlich gut im Griff wie zuvor der Vater. Besucher staunen beim Rundgang durch die Hallen über Entwicklung und Fertigung von Zukunftstechnologien. Mit Klingenburg-Technik könnte man bei konsequenter Anwendung z. B. den CO₂-Ausstoß in Deutschland



Umweltminister Remmel (2. v. r.) beim Rundgang durch eine Fertigungshalle, begleitet von einem Mitarbeiter (l.). Kai und Arndt Klingenburg und der Technische Direktor Peter Bräutigam (hinten) erläutern die Produktion.

jährlich um neun Millionen Tonnen reduzieren, die Energie-Ersparnis entspräche der Leistung von zweieinhalb Atomkraftwerken. Die unterschiedlichsten Wärmeaustauscher – lieferbar schon in Koffergröße oder demnächst sogar mit Rotoren von acht Metern Durchmesser – kommen in der kleinen Wohnung, im Ein- oder Mehr-Familien-Haus ebenso zum Einsatz wie in Fabrikhallen, in Luxuslinern sowohl wie in Studios oder Rechenzentren.

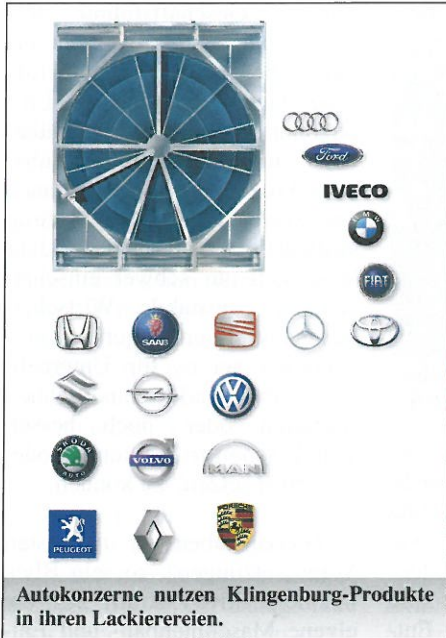
Um solch eine Vielfalt überhaupt produzieren zu können, entwickelt und stellt man in Brauck die Fertigungs-Maschinen selbst her, am Markt gibt es sie nicht. Neue Produktlinien bis zur Einsatzreife zu konzipieren oder neue Werkstoffe zu erproben gehören zum Alltag. Seit diesem Jahr ergänzen Plattenwärmetauscher aus Kunststoff das Angebot, im Bereich Luftbefeuchter laufen Versuche, teures Aluminium durch Kunststoffe kostengünstig zu ersetzen. Selbst Verpackungen, seien sie aus Pappe, Kunststoff oder Holz, werden vor Ort für den Vertrieb erstellt und versandfertig zugeschnitten, ehe die Produkte weltweit ausgeliefert werden.

Derzeit verfügt das Unternehmen in Brauck über ein Gelände von 73.000 qm und nutzt in zwei Werken 18.000 qm Hallenflächen. Allein in Gladbeck sind in drei Fertigungen, in der Entwicklungsabteilung und im Vertrieb inzwischen 240 Menschen beschäftigt, darunter 13 Auszubildende. Dazu kommen die Standorte in Polen, China und den USA. Rund 500.000 € will man in diesem Jahr an der Boystraße investieren, u. a. in neue Produktionsmaschinen und die Überdachung einer Außenfläche. Bereits 2009 und 2010 war der Standort für 2,5 Mio. € um zwei Fertigungshallen erweitert worden.

Vor der Belegschaft bilanzierte am Jah-

resende Geschäftsführer Kai Klingenburg 2011 als „sehr erfolgreiches Jahr“. Die Firma habe wieder einen neuen Umsatzrekord aufgestellt, gegenüber 2010 eine Steigerung von über zehn Prozent erzielt. Aber auch die Kosten seien zwangsläufig gestiegen. Das laufende Jahr lasse sich nur schwer einschätzen. Die instabile Wirtschaft lasse Investoren zögern. Umso wichtiger sei es für Unternehmen, auf Markttrends schnell reagieren oder, noch besser, Trends schon früh erkennen oder gar selbst setzen“ zu können.

„Hierzu haben wir die besten Voraussetzungen“, so sein Blick in eine positive Zukunft: „Unsere eigene Maschinenbau- und Entwicklungsabteilung ist in der Branche einzigartig. Mit neuen Produkten... und Verbesserungen



an unserer Angebotspalette sind wir gut aufgestellt“. Ebenso werde in die Bearbeitung und Erschließung der Märkte investiert. „Es ist klar, wir befinden uns im Wandel, intern und extern. Dies muss man positiv sehen, denn wer nicht mit der Zeit geht, wird zurück bleiben“, gibt der Chef die Marschroute vor. Und er knüpft auch Hoffnungen an die Energiewende, denn er sieht einen großen Wachstumsmarkt in der Energie-Rückgewinnung.

Das beurteilt sein Bruder Arndt ähnlich, verweist aber auf ungünstige Voraussetzungen der Branche: nach wie vor fehlt ein konsequentes Umdenken in Politik und Gesellschaft. Schon 2008 hatte Vater Klingenburg gegenüber dem damaligen Bundesumweltminister Sigmar Gabriel in einem Gespräch über Energieeffizienz geklagt, dass in Deutschland nicht alle Techniken die Aufmerksamkeit bekämen, die ihnen aufgrund „der hohen Effektivität und des gerin-

gen Investitionsaufwandes“ zustünden. Hans Klingenburg damals im Innovationszentrum Wiesenbusch, in dem die Braucker Präsentationsräume unterhalten: „Die Sonnenenergie oder auch die Windkraft scheinen in der Öffentlichkeit und besonders in Berlin weit mehr Fürsprecher zu haben als die Wärmerückgewinnung.“ Diese finde sowohl auf der Informationsplattform des Umweltministeriums als auch beim Ministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung praktisch nicht statt. Die Wärmerückgewinnung friste hierzu-

lande trotz hoher Einsparpotenziale weitestgehend ein Mauerblümchendasein.

Das hat sich bis dato offenbar nicht grundsätzlich geändert. Als im März diesen Jahres NRW-Umweltminister Johannes Remmel dem Weltmarktführer im Bereich Wärmetauscher eine einstündige Visite widmete, titelte die WAZ in ihrem Lokalteil: 'Minister staunt über Umwelt-Produkte'. Kai und Arndt Klingenburg informierten damals den Grünen-Politiker über das hohe Energie- und CO₂-Einsparpotenzial ihrer High-Tech-Produkte und der Minister lobte das Engagement des Unternehmens im Umweltbereich. „Die beste Wärme ist die, die man nicht braucht“, befand Remmel. Doch im Gespräch mit den Firmenchefs stimmte der Umweltminister Kai Klingenburg zu: Energieeffizienz, wozu die Entwicklung und Produktion von Wärmetauschern zählt, sollte einen deutlich höheren Stellen-

wert erhalten als derzeit. Energierückgewinnung und damit Energieeffizienz friste ein Schattendasein, da sie im Gegensatz zu erneuerbaren Energien nur als Ersatzmaßnahme aufgeführt werde, so Remmel.

Dem schließt sich auch Arndt Klingenburg vorbehaltlos an und hofft, dass die Angebote seiner Branche künftig als gleichwertige Parallelmaßnahmen gesehen und behandelt werden. Immerhin zeichnete Gladbeck 2011 das Unternehmen mit dem Umweltpreis der Stadt aus, für 'Beiträge zum Umweltschutz dank zeitgemäßer Technologien der Wärme- und Energierückgewinnung seit mehr als 30 Jahren'.

Die Brüder Klingenburg bleiben trotz aller Expansionspläne bodenständig: Mit dem Standort Gladbeck sei man „sehr, sehr zufrieden“: Logistisch klasse, super Mitarbeiter und ein gutes Verhältnis zur Stadt, so schwärmen sie. Konsequenterweise haben sie Produktionsflächen und -kapazitäten erweitert, die Maschinenbauabteilung personell aufgestockt, weiter in den Maschinenpark investiert. Sie gilt als ein wichtiger Erfolgsgarant der Firma, da hier die eigenen Produktionsmaschinen gebaut werden, ständig eingebunden in die Produktentwicklung.

Das Unternehmen ist seit Jahren auf Wachstumskurs – in letzter Zeit legte es im Schnitt jährlich um bis zu 10 % zu. Auch 2012 wird ein Plus von gut 8 % angepeilt. 41 Mio. € Gesamtumsatz werden erwartet. „Die Auftragslage jedenfalls ist gut, Doppelschichten derzeit keine Seltenheit“, so Arndt Klingenburg.

Glückauf!