



Leidenschaftlich erwärmt für BMW und Porsche

Der Wermisdorfer Anlagenbauer KET Kirpal Energietechnik GmbH Anlagenbau & Co. KG macht die Energiewende zum guten Geschäft.

Text: Helge-Heinz Heinker Fotografie: KET/Buchheim/C+P

Lange nicht mehr gesehen: Da hängt ja tatsächlich eine rote Stoffbahn von der Decke der Werkhalle herunter. Doch nicht die vom Mahlstrom der Geschichte verschlungenen Lösungen stehen drauf – was zu diesem Unternehmen auch gar nicht passen würde, sondern ein Anspruch von Dauer: Zukunft gestalten, auf das Detail achten, das Ziel im Blick. Der aufmunternde Slogan findet sich in einer Werkhalle in Wermisdorf, mitten in Sachsen, mitten im Fertigungsbereich der KET – Kirpal Energietechnik. Geschäftsführer Kristian Kirpal stellt sich als „reiner Techniker“ vor – so wie sein Vater, der KET vor 25 Jahren gegründet hat. Zu DDR-Zeiten gab es in Wermisdorf ein Fachkrankenhaus mit einer Heizungsanlage in bedenklichem Zustand. Es gab den Heizungstechnik-Fachmann Kurt Kirpal und den Wunsch des Krankenhauses, dass er sich

hauptsächlich um die gründliche Modernisierung der Anlage kümmert. Und es gab den Wunsch des Technikers, die Herausforderung anzunehmen. Mit der Wende wollte er seine Expertise unternehmerisch einsetzen. Im Eigenheim entstand die KET. 1997 lief es erneut im Krankenhaus auf eine damals neue Contracting-Variante für ein Heizwerk am Schnittpunkt von Technik und Ökonomie hinaus, die – weil solide geplant – trotz des Risikos, das einer Pionierlösung immer anhaftet, bis heute hält. Da Kurt Kirpal wie viele andere DDR-Techniker den Schritt in die Selbstständigkeit erst 1990 und damit nach über 20 Jahren beruflicher Erfahrung vollziehen konnte, war er zum Zeitpunkt der Unternehmensgründung längst im gesetzten Alter. Das erklärt, warum bereits eine saubere Lösung für die Unternehmensnachfolge gefunden werden musste.



Nachfolgeregelung

Alles lief auf den Sohn Kristian Kirpal hinaus, der nach seiner Berufsausbildung zum Mess-, Steuer- und Regelungstechniker sein Ingenieurwissen im Fach Versorgungstechnik an der Leipziger Hochschule für Technik, Wirtschaft und Kultur (HTWK) erworben hatte, bereits während des Studiums per Leistungsvereinbarung Aufträge für den Betrieb des Vaters ausführte und 1997 als junger Projekt-Ingenieur folgerichtig dort einstieg. 2006 übertrug ihm der Senior erste Geschäftsanteile und damit stieg die Verantwortung. Kristian Kirpal war nunmehr auch unternehmerisch gefordert. An seinem 40. Geburtstag hat ihm sein Vater – nach allem, was in diesem Land an steuerlichen Aspekten vorab zu klären war – KET übergeben. „Nun ist es deine Firma“, sagte Kurt kurz und knapp zu Kristian Kirpal. Das war 2013. Wenn solch eine Einstellung in einigen tausend weiteren Fällen konsequent durchgezogen würde, hätte dieses Land eine erhebliche Herausforderung weniger. Doch wie glatt ist sie denn verlaufen, die Nachfolgeregelung des Wermisdorfer Energietechnik-Spezialisten? „Mein Vater hat sich konsequent zurückgezogen und mich agieren lassen. Er hat losgelassen, und das war entscheidend, auch wenn er regelmäßig weiter im Betrieb erscheint und gern auf Unternehmertreffen geht, ohne sich in das operative Geschäft einzumischen“, bekennt der Sohn. Große Harmonie also? „Naja, wir haben seither auch ein paar lautstarke Dialoge geführt“, erinnert sich Kristian Kirpal. Sein Wunsch, ganz Ingenieur zu sein, um an fortschrittlichen Lösungen tüfteln zu können, führte zur Einstellung

zweier Prokuristen, die ihm den Rücken im Finanzbereich und in der Fertigung freihalten. Ob das denn sein müsse, fragte der Vater, der als Allrounder und Betriebs-Patriarch alle Schalthebel selber bedient hatte. „Es muss“, erwiderte der Sohn, und seit der Umsatz des Unternehmens von sechs auf zehn Millionen Euro pro Jahr geklettert ist, fragt der Vater nicht mehr. „Eigentlich sind es ja bloß Rohre“, beantwortet Kristian Kirpal mit lässigem Understatement die Frage nach der Fertigungsbasis in den beiden Wermisdorfer Werkhallen. Dass die über 40 Mitarbeiter, die fast ausnahmslos aus der ländlichen mittelsächsischen Region kommen, den hochwertigen Rohren etwas Besonderes entlocken, steht fest. Es soll wohl heißen: Auf die Wertschöpfung kommt es an. Entscheidend bleibt, was ein Spezialist aus den bezogenen Teilen macht.

Innovationspreis mittelständische Wirtschaft

Die Firma KET steht als Anlagenbauer an vorderster Front der deutschen Energiewende. So leidenschaftlich sich der Senior Kurt Kirpal als erfahrener Ingenieur auch über die unausgegorenen Aspekte der politisch motivierten Umgestaltung, wie zum Beispiel die Netzentgelte oder die Kostenverteilung bei der Einspeisung regenerativer Energien („eine klare Benachteiligung der ostdeutschen Wirtschaft“), echauffieren kann, so systematisch hat er das Unternehmen auf moderne Energieversorgungsanlagen getrimmt. Sohn Kristian Kirpal spult die Fakten der Innovationsgeschichte ab, die für einen Betrieb mit 40 Personen und drei Robotern nicht unbedingt selbstverständlich



Die Ingenieure Kurt und Kristian Kirpal sind Beispiel für erfolgreiche Unternehmensnachfolge im Familienbund.

sind. Drei Jahre entwickelten Vater und Sohn zusammen mit der TU Bergakademie Freiberg die erste mit Erdgas betriebene Brennstoffzelle in Sachsen. Sie führten das Projekt zur Einsatzreife und mussten gleichwohl erkennen, wie hart die technische Reife an der Kostenvirklichkeit des Marktes zerschellen kann. Die Materialkosten waren einfach zu hoch. So blieb der Prototyp ein funktionierender Einzelgänger. Auch wenn Forschungsförderung das Vorhaben vorantrieb, blieb das Risiko für den Mittelständler beträchtlich. Doch weil sich aus dem Suchvorgang nach neuen technischen Lösungen ein 3D-Projektierungsverfahren auskoppeln und für den Fertigungsprozess adaptieren ließ, wofür es 2004 den Innovationspreis der mittelständischen Wirtschaft gab, haben sich die Anstrengungen gelohnt. Denn nun kommen die Rohre wieder ins Spiel – Rohre, aus denen dezentrale, kompakte Energieversorgungssysteme entstehen, vor allem Heiz-, Kälte-, Kühlwasser- und Druckluftzentralen im Kundenauftrag.

Es sind bloß Rohre

„Wir leben von Einzelfertigung“, bekennt Kristian Kirpal und legt auch gleich nach, dass dieses Konzept in Zeiten der dominanten Serienfertigung durchaus seine Berechtigung hat. „Wir stecken mehr Anstrengungen in den Planungsprozess und bauen individuelle Anlagen, jedes Mal eine maßgeschneiderte technische Lösung, die am besten zum jeweiligen Kunden passt.“ Und einer dieser Schlüsselkunden ist das BMW-Werk Leipzig. Dort an die geschätzte Lieferantenummer und den ersten Auftrag zu kommen, ist kein Automatismus von Angebotsabgabe und postwendender Begeisterung namhafter Kunden. Auftraggeber wie BMW und Porsche wollen umworben sein, springen höchst selten auf die erste Offerte an. Sie wollen testen, wie ihre potentiellen mittelständischen Partner ticken. Doch im Zuge einer solchen

Geschäftsanbahnung wachsen alle Beteiligten und der Stolz auf Kunden dieser Klasse ist aus jedem Satz des Geschäftsführers Kristian Kirpal herauszuhören. Weil sich die Welt weiter dreht und kein Vorsprung ewig währt, hält KET zielstrebig nach tragfähigen Auslands-Engagements Ausschau. Vater Kurt Kirpal ist dafür der geeignete Fährtenleser. Er kann sich riesig darüber freuen, wenn er anlässlich von Delegationsreisen der sächsischen Wirtschaft mit seinen pragmatischen Präsentationen im Handumdrehen die höchste Kontaktdichte aller Mitreisenden hinkriegt. Unternehmerische Ingenieure sind eben eine praktisch veranlagte Spezies, die fix eine gemeinsame Sprache finden und schnell erkennen, woraus sich ein lohnendes Geschäft entwickeln könnte. Zum Beispiel im Zuge einer Komponentenfertigung in der Türkei oder in Südafrika (nach genauen Marktanalysen) oder mit zuverlässigen Absprachen, welche Teile des erworbenen Wissens dorthin transferiert werden. Dass die Unternehmensnachfolge des Wermisdorfer Anlagenbauers systematisch und mit Blick auf eine weitere erfolgreiche Entwicklung gepackt wurde, hat das Sächsische Wirtschaftsministerium zu einer Auszeichnung im Rahmen ihres „Meilensteine“-Programms bewegt. KET in der zweiten Generation, das ist vor allem die Fortsetzung der Suche nach anspruchsvollen ingenieurtechnischen Lösungen und optimierten Produkten. Umsatzsteigerung ist dort kein vordergründiges Ziel. Aber wenn Kristian Kirpal auf die zentrale Herausforderung seiner Übernahme der Geschäftsführung gefragt wird, folgt die Antwort prompt: „Ich musste Kaufmann werden“, bekennt der Unternehmenslenker, der doch immer „nur“ reiner Techniker sein wollte, mit einem verschmitzten Blick. Könnte heißen: Für eine Management-Schule wäre KET ein anregender und lehrreicher mittelständischer Business Case. □