

Erfahrung und Zuverlässigkeit

1892–2003 = 111 Jahre Alfred Kaut

„Ein ‚Glückauf‘ nach Wuppertal, – wir werden wieder berichten, spätestens in 11 Jahren.“
Schlußworte in KK 5/1992, damaliger Berichtsanaß war das 100jährige Bestehen der Firma Alfred Kaut GmbH + Co., Elektrizitätsgesellschaft, von Alfred Kaut sen. gegründet im Jahr 1892. Heute in der 3. Familiengeneration geführt von Hans-Alfred Kaut als Alleininhaber. Im Jahr 2003 begeht dieses traditionsreiche Unternehmen seinen 111. Geburtstag.



Nach Abschluß des 2. Umbauabschnitts Ende September 2002 präsentiert sich nun das Unternehmen Alfred Kaut GmbH + Co. mit 85 Mitarbeitern (nur ein Teil hiervon im Bild) gut gerüstet für die Anforderungen kommender Jahre

Wenn KK nun das offizielle Geburtstagsereignis nicht abwarten kann, so hat dies folgenden Grund: In der 2. September-Woche des Jahres 2002 wurde der 2. Erweiterungsbauabschnitt auf dem 1992 erworbenen Firmengelände in Wuppertal, Windhukstraße 88, – eine ehemalige Schuhmaschinenfabrik – abgeschlossen, zum Auftakt des Jubiläumsjahres präsentiert sich dieses vor allem im Zusammenhang mit dem Firmennamen Sanyo sehr bekannte Familienunternehmen gut gerüstet für den weiteren Ausbau der Marktposition in den kommenden Jahren.

Ein Blick zurück

Firmengründer Alfred Kaut sen. hatte als Lehrling 1884 an einer der ersten Beleuchtungsanlagen der Welt in Wuppertal, damals Elberfeld, in der Hofaue mitgearbeitet, so umfaßte auch nach eigener Firmengründung im Jahr 1892 der Arbeitsbereich in erster Linie Licht-, Kraft und Signalanlagen. Es wurden damals elektrische Anlagen mittleren und auch größeren

Umfangs installiert. Als eine der größten und interessantesten privaten Installationen galten damals die Ausführung der Stromversorgungsanlagen sowie die Licht- und Kraftanlagen im Schloß Waldhausen auf dem Lenienberg bei Mainz, die bis zum Jahr 1967 voll funktionsfähig waren.

Um den Elektrizitätsbereich abzurunden: 1911 gründete Alfred Kaut sen. auch ein Zweigunternehmen, das Eifel Elektrizitätswerk, das sich ausschließlich mit dem Bau von Stromversorgungsanlagen und der Lieferung elektrischer Energie befaßte; 1950 verkauft an die RWE. So erklärt sich, weshalb „Elektrizitätsgesellschaft“ noch heute Bestandteil des Firmennamens Kaut ist. Zusätzlich deshalb, weil Großvater Alfred Kaut auch einige Jahre lang die Schwelmer Elektrizitätsgesellschaft als Alleingesellschafter betrieb.

1926 übernahmen die Söhne Dipl.-Ing. Alfred Kaut und Hans Kaut die Firma Alfred Kaut, erkannten bald die Notwendigkeit der Spezialisierung und befaßten sich mit der elektrisch-automatischen Kühlung. Noch vor dem 2. Weltkrieg entwickelte sich das Unternehmen Kaut zu einer der führenden Kältefachfirmen in Westdeutschland und die „Tannenbergstraße 35“ zu einer Top-Branchenadresse in Wuppertal; hierzu trug die Übernahme der Generalvertretung von Frigidaire, einem Zweigbetrieb der General Motors Corporation, im Jahr 1927 maßgeblich bei. So ist es auch zu verstehen, daß in Wuppertal heute noch die Dienste von „Kälte-Kaut“ gerne in Anspruch genommen werden.

Der erste Meilenstein zum heutigen Ruf der Firma Kaut als „The Air Company“ bildete die Erweiterung des bisher mehr durch die Kältetechnik geprägten Geschäftsfelds um das Segment Luftbefeuchtung: Hans Kaut brachte 1954 den er-



Die Firmengründer Alfred Kaut sen. (mittleres Bild) sowie dessen Söhne Hans (l.) und Alfred Kaut (r.) bildeten den Grundstock für den Erfolg des Unternehmens in der 3. Familiengeneration. Klimatechnik, Luftbe- und -entfeuchtung bilden die Schwerpunkte der Geschäftstätigkeit. Hierzu ein Blick in den Ausstellungsraum des Unternehmens Kaut

sten tragbaren Luftbefeuchter aus der Schweiz mit nach Deutschland, es war ein Defensor-Luftbefeuchter. Hans Kaut hatte nämlich rechtzeitig erkannt, daß die hohe Technisierung und Automatisierung in der Textil- und papierverarbeitenden Industrie die Luftbefeuchtung zwingend erforderlich machte. Infolge dieser sehr frühzeitigen Erkenntnis wurde das Unternehmen Kaut in den folgenden Jahren zu einem der bekanntesten Luftbefeuchtungslieferanten in Deutschland und für die Firma Defensor/Schweiz zu einem der bedeutendsten Abnehmer derer Produkte.

Als man – wieder recht frühzeitig – im Hause Kaut erkannte, daß auf dem Luftbefeuchtungssektor nicht alle Probleme mit den Wasserzerstäubern zu lösen waren, entschloß man sich, die Dampfluftbefeuchtungsgeräte der Firma Plascon AG, der späteren Condair AG, Basel, zusätzlich ins Lieferprogramm aufzunehmen. Dieser Schritt wurde jedoch von der Defensor AG nicht toleriert, man kündigte daraufhin die Belieferung mit Produkten aus dem Hause Defensor auf.

Eine ebenso erfolgreiche Spürnase im frühen Erkennen von Trends bewiesen die Brüder Hans und Alfred Kaut, indem sie bereits Ende der 60er Jahren aktiven Anteil an der heutigen Form der „anderen Klimatechnik“ nahmen. Neben der Marke Frigidaire wurde dieses Geschäftsfeld um Produkte des italienischen Klimageräteherstellers Delchi, später Riello (Aermec) Anfang der 70er Jahre erweitert.

Um den kurzen historischen Rückblick abzuschließen: Bis 1994 war die Tannenbergsstraße 35 Stammsitz des Unternehmens Alfred Kaut, trotz Schutt und Asche als Folge des verlorenen Kriegs entstand die Unternehmenszentrale an gleicher Stelle neu mit einer eindrucksvollen in die alte Wuppertaler Baustruktur angepaßten Fassade.

Die Gegenwart, geprägt durch Hans-Alfred Kaut

Schon die Doppellung des Vornamens deutet auf feste Familienbande in Anlehnung an Vater Hans und dessen Bruder Alfred bei der Namensfindung hin. Im Alter von 31 Jahren kaufte Hans-Alfred Kaut Vater und Onkel mit sanftem Druck zum 1. 1. 1981 die Firma ab – von der einfacheren Form der Erbfolge war also keine Rede –, nachdem er sich zuvor 10 Jahre lang in das Unternehmen intensiv eingearbeitet hatte. Der Hinweis „sanfter Druck“ besagt, daß Hans-Alfred Kaut für einige Wochen mal das Unternehmen verlassen hatte, bis der Vater begriff, daß es doch Zeit war, dem Sohn die Unternehmensführung anzuvertrauen.

Hans-Alfred Kaut startete vor nunmehr 22 Jahren in die Selbständigkeit und sein Unternehmen schloß 1981 mit einem Jahresumsatz von exakt 5,91 Mio. DM ab; dieser erzielt durch insgesamt 31 Mitarbeiter. Mit Aufnahme der Geschäftstätigkeit als



Nicht nur die eigene Mitarbeiterschulung ist von Bedeutung, auch für die Mitarbeiter von Kälte-Klima-Fachbetrieben werden laufend Produktschulungen angeboten. Für den fachtheoretischen Schulungsteil wurde im Rahmen des Umbau ein zweiter Schulungsraum geschaffen

zunehmender Alleingesellschafter baute Hans-Alfred Kaut das Geschäftsfeld Klimatechnik konsequent aus. Es gelang Hans-Alfred Kaut im Jahre 1986, die Vertretung für Klimageräte und Klimaschränke der Firma Sanyo/Japan für ganz Deutschland zu übernehmen. Damit gelang dem Unternehmen Kaut bald der erhoffte Durchbruch am Markt. Jeder Kälte-Klima-Fachmann kann dies heute wohl leicht nachvollziehen. Parallel hierzu wurde die Produktpalette auf dem Gebiet der Luftbefeuchtung und der Raumtrocknung ausgebaut.

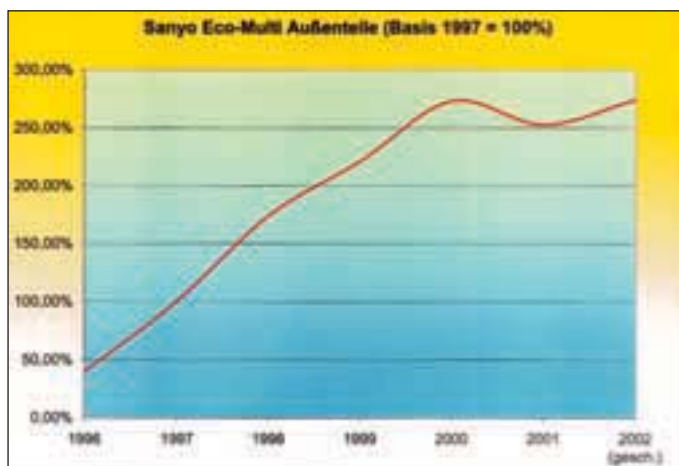
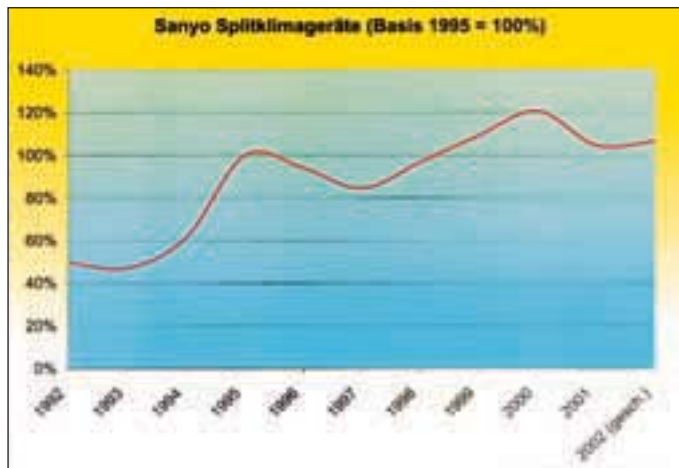
Um auf dem deutschen Markt flächendeckend tätig zu sein und den Ansprüchen der Kunden besser gerecht werden zu können, wurden in kurzen Abständen Niederlassungen in Kassel und Hamburg gegründet. Auch als die innerdeutsche Grenze sich öffnete, war die Firma Kaut eine der ersten, die eine Niederlassung in Dresden aufbaute. Es folgte sodann die Gründung der Niederlassung Stuttgart, dazu kamen dann Berlin, Düsseldorf, Frankfurt (Main), München und Nürnberg. Kassel wurde wieder aufgegeben, so daß das Unternehmen Kaut heute neben dem Stammsitz Wuppertal über 8 Niederlassungen in Deutschland verfügt. Ende des Jahres 2002 sind im Unternehmen Kaut 85 Mitarbeiter beschäftigt, davon allein 65 am Stammsitz in Wuppertal.

Durch eine aktive Vertriebspolitik, eine dynamische Geschäftspolitik und vor allem dank erstklassiger Mitarbeiter, die teils über Jahrzehnte im Unternehmen tätig sind, wurden Jahr zu Jahr die Umsätze gesteigert. Betrug der Firmenumsatz zum Zeitpunkt der Firmenübernahme durch Hans-Alfred Kaut im Jahr 1981 knapp 6 Mio. DM, so steigerte er sich zum Zeitpunkt der Wende auf 15,25 Mio. DM Ende 1989, in den beiden Folgejahren gab es als Auswirkung der Deutschen Einheit Umsatzzuwächse von 31 % und 40 %, für

das Jahr 1992 wurde dann bereits ein Umsatz von 30,8 Mio. DM erzielt. 1993 erfolgte zwar ein vorübergehender Umsatzrückgang um knapp 8 %, dieser wurde aber schon im Folgejahr 1994 durch eine Steigerung um 11,88 % aufgefangen und sogar gesteigert, Kaut erzielte am Ende eine Jahresmarge von 31,71 Mio. DM. In den Folgejahren ergaben sich durch Fleiß und Kompetenz am Markt weitere Umsatzzu-

wächse, für das Jahr 1999 wurden 46,6 Mio. DM in der Bilanz testiert, eine extreme Spitze wurde im Rekordjahr 2000 mit 53,8 Mio. DM erreicht. Konjunkturell und witterungsbedingt fiel die Umsatzmarge im Jahr 2001 auf 48 Mio. DM zurück, für das Jahr 2002 wird jedoch bereits wieder ein Anstieg auf 25,5 Mio. € erwartet. Die Geschäftsfelder des Unternehmens Kaut teilen sich heute auf in die Bereiche

Wenn in diesen beiden Kaut-typischen Grafiken auch keine Effektiv-Zahlen enthalten sind, treffen die beiden Kurven doch eine deutliche Aussage über die Umsatzentwicklung bei Geräten für die „andere Klimatechnik“. Besonders beeindruckend der Anstieg der Anwendungsnachfrage bei den VRF-Systemen



- Klimatechnik mit dem Markenschwerpunkt Sanyo,
- Entfeuchtung mit der dänischen Markenvertretung Dantherm und einer Eigenmarke für die Anwendungsbereiche Schwimmbadentfeuchtung, Raumtrocknung, industrielle Entfeuchtung und Bautrocknung,
- Befeuchtung, wobei hier bei der Dampfbefeuchtung bisher die Marke Nordmann dominierte, jetzt aber auch durch eine eigenes Erzeugnis ergänzt wird, weiterhin wird das Fabrikat Dri-Steem aus den USA als Dampfluftbefeuchter zum Anschluß an ein vorhandenes Dampfnetz und als Gas-Dampfluftbefeuchter vertrieben, ergänzt wird dieser Bereich durch Dampfverteiler-Systeme zur Verkürzung der Befeuchtungstrecke im Luftkanal,
- schließlich, wie schon erwähnt, ist Kälte-Kaut (nur) in Wuppertal auch als Kälte-Klima-Fachbetrieb ein fester Begriff.

Aufgestockt, auf- und ausgebaut

Dies bezieht sich vor allem auf die Bautätigkeit in diesem Jahr, was ja Anlaß zu diesem zeitlich etwas vorgezogenen Jubiläumsbericht ist. Auf dem 1992 erworbenen Firmengelände der ehemaligen Schuhmaschinenfabrik mit 18 500 m² Grundfläche wurden schon bis 1994 5500 m² 1geschossig aus- und umgebaut, das Ergebnis damals waren 980 m² Bürofläche, 450 m² Werkstatt, 240 m² Schulungsraum und der Rest Lagerfläche mit Shetdach.

Das konnte so nicht weitergehen, die Geschäftsentwicklung – siehe im Vergleich die Umsatzsteigerung von Jahr zu Jahr – sprengte bald die hierfür räumlich

notwendige Logistik. Hans-Alfred Kaut entschloß sich im Jahr 2001 zu einer räumlichen Erweiterung, dies bedingte eine konsequente Aufstockung der Gebäudeflächen und Ausweitung der Lagerkapazitäten.

Mit dem „Umbau“ begonnen wurde im September 2001, in einem ersten Bauabschnitt wurde über einer 1390 m² großen Lagerhalle das Shetdach entfernt und aufgestockt, gleichzeitig damit die Stapelhöhe von 3,00 m auf 6,50 m vergrößert. Während der Umbauphase mußte die Lagerware in eine Spedition ausgelagert werden. Nach Fertigstellung im Januar 2002 kann jetzt ein Lagerwert von bis zu 6 Mio. € zur ständigen Auslieferung auf Abruf vorgehalten werden.

Im zweiten Bauabschnitt wurde sodann das Büro- und Werkstattgebäude mit Schulungsraum um eine Etage aufgestockt, das geschah architektonisch so raffiniert und in der Optik konservativ zurückhaltend, so daß dem Besucher als „neu“ auf den ersten Blick eigentlich nur

das vorgebaute gläserne Treppenhaus mit seiner farbigen Stahlstruktur auffällt, nicht jedoch die um das Doppelte erhöhte Fassade. Durch die Aufstockung, die in der 2. September-Woche fertiggestellt wurde, konnten 550 m² Bürofläche hinzugewonnen werden, somit vergrößert sich die „Verwaltung“ auf insgesamt 1530 m². Hierin enthalten sind neben dem vorhandenen großen Schulungsraum mit 240 m² ein weiterer Schulungsraum für auch parallel durchzuführende Produktunterweisungen mit 130 m² Fläche in der 1. Etage. Das Markante an den baulichen Kaut-Zuwächsen ist, daß jetzt alle Räumlichkeiten, Büroräume, Werkstatt, Schulungsräume und Lager konsequent durch Sanyo-Gerätekonfigurationen fast (es fehlt die Befeuchtung) vollklimatisiert sind. Im Sommer wird gekühlt und entfeuchtet, im Winter über Wärmepumpenschaltungen energiesparwirksam geheizt. Somit stellt das „neue“ Kaut-Stammhaus Wuppertal in sich selbst die beste Kunden-Werbe- bzw. Funktionsnachweismaßnahme dar.

Hans-Alfred Kaut und Peter Iselt: „Wir haben's geschafft. Nicht nur der Umbau ist abgeschlossen, sondern alle Räume und Lager sind sommer- und winter-tauglich klimatisiert“



Die bisher schon vorhandene große Lagerfläche wurde zu einem großen Teil aufgestockt und läßt jetzt Stapelhöhen von 6,50 m zu. Auf dem linken Bild ist noch ein Restlager mit Shetdach und mit 3 m Stapelhöhe zu sehen

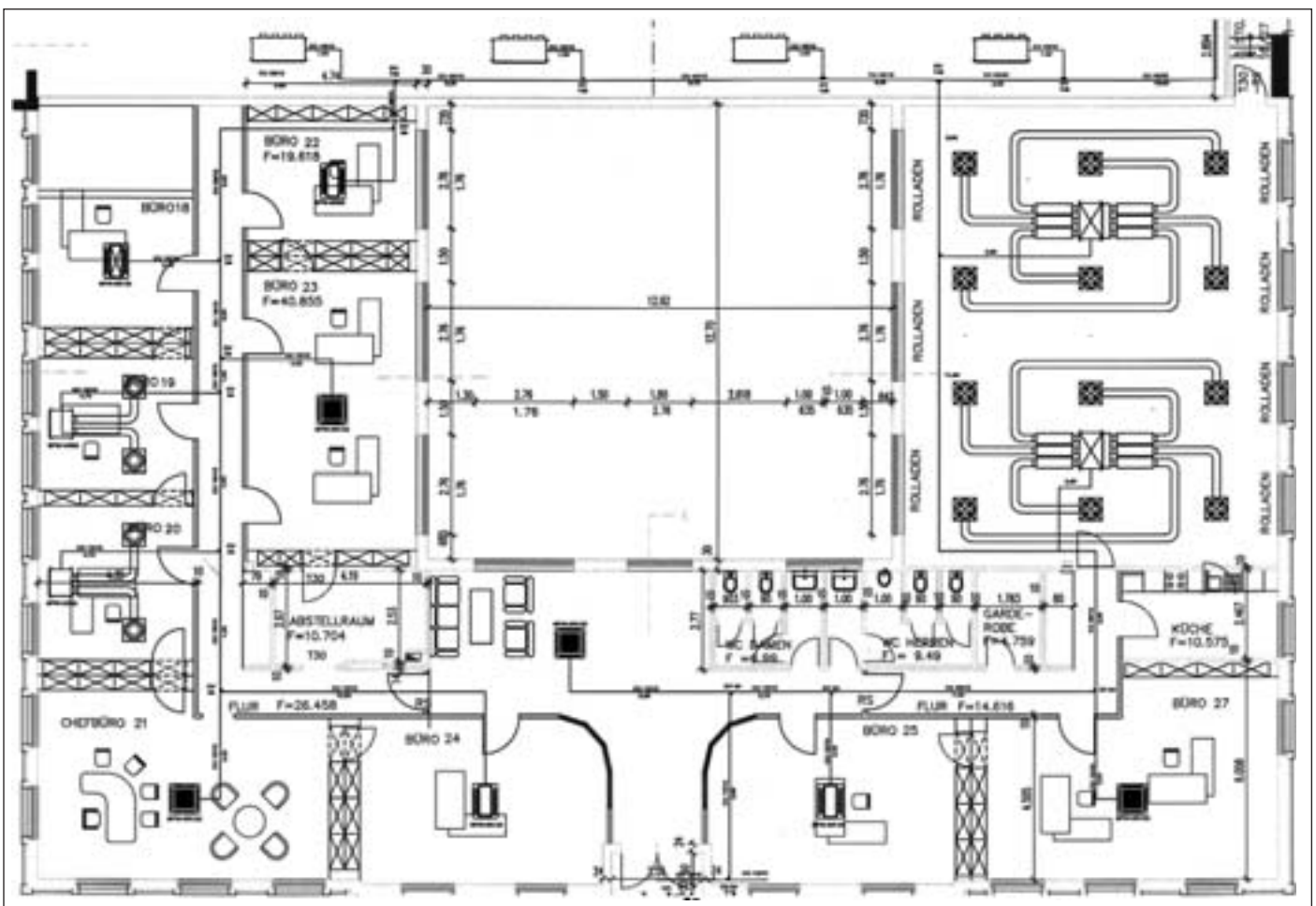
Die tabellarische Gliederung aller im Hause Kaut verwandten Sanyo-Multisplit-Einheiten ist für den Kälte-Klima-Fachmann sicherlich übersichtlich und verständlich

Kundendienst				
FIT Multi VRF System (mit Inverter-Verdichter)				
Stck.	Typ	Modell	Q ₀ [kW]	Q _H [kW]
1	SPW-C902 GVH8	Außeneinheit	26,40	28,00
6	SPW-AS92GVH5	1 seitige Kassette	2,80	3,20
1	SPW-U182GVH5	Zwischendeckenmodell	5,60	6,30
Erdgeschoss Rechts				
FIT Multi VRF System (mit Inverter-Verdichter)				
1	SPW-C902 GVH8	Außeneinheit	26,40	28,00
6	SPW-AS92GVH5	1 seitige Kassette	2,80	3,20
2	SPW-AS122GVH5	1 seitige Kassette	3,60	4,20
Erdgeschoss Links				
ECO Multi VRF System (mit PC-Verdichter)				
1	SPW-CR903GVH8	Außeneinheit	28,00	31,50
2	SPW-ASR-93GH56	1 seitige Kassette	3,60	4,20
2	SPW-SR-93GH56	2 seitige Kassette	2,80	3,20
1	SPW-UR-93GH56	Zwischendeckenmodell	2,80	3,20
1	SPW-ASR-73GH56	1 seitige Kassette	2,20	2,50
3	SPW-XR123-GH56	4 seitige Kassette	5,60	6,30
Obergeschoss und Lager				
W-ECO Multi VRF System (mit PC-Verdichter)				
1	SPW-CR1903GDYH8	PC Außeneinheit	56,00	63,00
1	SPW-CR903GDCH8	AD Außeneinheit	28,00	31,50
1	SPW-ASR-93GH56	1 seitige Kassette	2,80	3,20
5	SPW-SR-93GH56	2 seitige Kassette	2,80	3,20
4	SPW-XR-123GH56	4 seitige Kassette	3,60	4,20
1	SPW-UR-93GH56	Zwischendeckenmodell	2,80	3,20
2	SPW-UR-253GH56	Zwischendeckenmodell	7,30	8,00
4	SPW-UR-483GH56	Zwischendeckenmodell	14,00	16,00
Gesamtleistung der Inneneinheiten			185,60	211,70

Kauts Blick in die Zukunft

Ob die vor allem auf die Bereiche der Klimatechnik gestützte Geschäftsentwicklung in der Zukunft weiterhin so positiv verläuft, hängt keineswegs vom Wetter, sondern von der Qualifikation der Geschäftspartner ab. „Luschen pfuschen“ weiß sich Hans-Alfred Kaut in seiner haus-eigenen Zeitung „Kaut Express“ dessen bewußt zu äußern – und jeder Kälte-Klima-Fachmann weiß wohl, was eine derartige Aussage beinhaltet. So hält das Unternehmen Kaut an seinem bisherigen Geschäftsprinzip fest, ausschließlich mit qualifizierten Kälte-Klima-Fachbetrieben ein Belieferungs-Partnerschaftsverhältnis einzugehen.

„Nur eine gute Beratung zieht“, wissen Hans-Alfred Kaut und seine engeren Mitarbeiter aus täglicher Erfahrung, es mache keinen Sinn, so Kaut, mit Handwerkern der das Kälteanlagenbauerhandwerk tangierenden Gewerke zusammenzuarbeiten. Die für das jeweilige Produkt des Hauses Kaut qualifizierten Mitarbeiter müssen bei Bedarf aus jeweils gegebenem Einzelanlaß heraus sicher sein, daß der im Servicefall



Gerätekonfigurationen zur Klimatisierung der 1. Bürohaus-Etage

