

Unternehmer

— Edition



Weitere Informationen zum
Thema finden Sie unter:
www.unternehmeredition.de

Finanzierung – Nachfolge – Vermögen

März 2024
9,80 Euro

Nachfolger gesucht! Die Unternehmensübergabe wird schwieriger



Bio im Trend

Ronnefeldt setzt zunehmend
auf ökologische Teesorten

Seite 18

Power für Terrabytes

Gigafiber finanziert deutschen
Glasfaserausbau

Seite 56

Lust auf Klimaschutz

Branchenriese expandiert mit
natürlichen Kältemitteln

Seite 64

Bei natürlichen Kältemitteln die Nase vorn

Die neue Gruppe bluu unit entwickelt sich rasant in Deutschland

Triton Partners baut einen eigenen Kälte- und Klimaspezialisten auf. Dazu kauft die Beteiligungsgesellschaft deutschlandweit passende Unternehmen. VON **BÄRBEL BROCKMANN**



Foto: © bluu unit GmbH

Kälteanlage aus dem Hause bluu unit: Das Unternehmen fokussiert sich auf Kühlgeräte mit natürlichen Kältemitteln wie Ammoniak, Propan oder CO₂.

Kältetechnikunternehmen gibt es in Deutschland zuhauf. Sie sind meist regional aufgestellt, haben eine überschaubare Zahl an Mitarbeitern und einen ebenso überschaubaren Umsatz. Daher rieb sich so mancher Branchenexperte die Augen, als die internationale Beteiligungsgesellschaft Triton vor anderthalb Jahren die Kälte Eckert Gruppe aus Markgröningen bei Stuttgart übernahm. Inzwischen ist klar geworden, dass es sich dabei nicht um eine Abweichung von

der Strategie handelt, in kleinere Mid-market-Unternehmen zu investieren. Durch Zukäufe im ganzen Land hat Triton mittlerweile eine größere Kältetechnikgruppe aufgebaut, in der Kälte Eckert zwar das Erstinvestment war, aber inzwischen ein Modul unter vielen anderen ist. Die neue Gruppe heißt bluu unit. Sie ist als Holding aufgebaut und umfasst sowohl Unternehmen in der Größenordnung von Kälte Eckert als auch größere Firmen. „Für uns war die Übernahme von Kälte Eckert der erste Schritt zum Aufbau der größten deutschen natürlichen Kältegruppe“, sagt Andi Klein, als Managing Partner bei Triton für den Bereich Smaller Mid-Cap verantwortlich.

Natürliche Kältegruppe – das bedeutet Unternehmen, die mit natürlichen Kältemitteln wie Ammoniak, Propan und CO₂ kühlen. Das ist hierzulande noch eine Nische. Die meisten Wettbewerber setzen in ihren Klimaanlage und Kühlgeräten üblicherweise fluorierende Kältemittel ein, sogenannte

F-Gase. Diese synthetischen Gase gelten als extrem klimaschädliche Treibhausgase, weshalb sie von der EU im Rahmen ihrer F-Gas-Verordnung schrittweise verboten werden; bis 2050 sollen sie komplett aus der Kältetechnik verschwunden sein. Die anderen Unternehmen auf dem Markt müssen sich also umstellen, während die Unternehmen in der bluu-unit-Gruppe auf dem Gebiet der natürlichen Gase bereits eine lange Erfahrung haben – und ihrer Konkurrenz damit um einige Nasenlängen voraus sein dürften. „Wir haben schon viel Expertise und dazu eine gut installierte Basis“, sagt Peter Hettich, der von Triton als neuer bluu-unit-CEO zusammen mit einem unabhängigen Managementteam verpflichtet wurde. Der Fokus der Gruppe liegt auf industriellen Anwendungen, etwa in Krankenhäusern, Rechenzentren, Einkaufszentren oder Hotels. „Der Trend geht ganz klar in Richtung natürliche Kältemittel, also wird sich die Industrie wandeln“, ist Hettich überzeugt.

Holding unterstützt beim Recruiting

Die neue Gruppe ist schnell gewachsen. Zehn Unternehmen wurden in den letzten Jahren hinzugekauft. Während Kälte Eckert vornehmlich in Baden-Württemberg aktiv war, deckt die neue Gruppe nun ganz Deutschland ab. Die größeren Unternehmen behalten dabei auch ihre im Markt eingeführten Namen, die kleineren werden den größeren zugeordnet. „Wir können unseren Kunden mittlerweile die gesamte Technologiekompetenz bei natürlichen Kältemitteln anbieten, inklusive Wartung und Service. Das bringt uns auch einen Wettbewerbs-

KURZPROFIL

bluu unit GmbH

Gründungsjahr: 2024

Branche: Kälte- und Klimatechnik

Firmensitz: Ludwigsburg

Mitarbeiter: 350

Umsatz erwartet: 100 Mio. EUR (2024)

www.bluu-unit.de

vorteil“, sagt Hettich. „Das Wachstum war von vorneherein geplant. Sonst wäre es nicht so schnell gegangen“, fügt Klein hinzu. bluu unit ist nicht nur eine organisatorische Klammer, sondern erbringt als Holding auch eine Reihe von Transformationsleistungen zur Entlastung der einzelnen Einheiten, etwa in den Bereichen Digitalisierung, strategischer Einkauf, Personalrecruiting und Ausbildung.

Dass natürliche Kältetechnikunternehmen bislang eine Nische bildeten, hängt damit zusammen, dass Ammo-

niak, Propan und CO₂ schwieriger in der Handhabung sind. Auch sind die Anlagen teurer, was aber vor allem daran liegt, dass sie noch in kleineren Stückzahlen hergestellt werden. In Zukunft dürfte sich das ändern. „Natürliche Kältemittel sind heute schon günstiger. Und wenn man jetzt noch die Verknappung von chemischen Kältemitteln durch die F-Gase-Verordnung sieht, wird diese Schere weiter aufgehen“, ist Hettich überzeugt. Maschinen mit natürlichen Kältemitteln seien überdies effizienter: Sie können mit



Anwendung im Einzelhandel: Mit CO₂ gekühlte Tiefkühltruhe am Point of Sale im Supermarkt

„Unser Ansatz ist es, traditionelle Industrien grüner zu machen“

Interview mit **Andi Klein**, Managing Partner, Triton

Unternehmeredition: Wurde bluu unit auch unter ESG-Gesichtspunkten gegründet?

Andi Klein: Auf jeden Fall. Es ist bei Triton eine Kernstrategie, in traditionelle Industrien zu investieren und sie unter anderem rund um das Thema ESG weiterzuentwickeln. Wir sind davon überzeugt, dass es erheblichen Wert schafft, bestehende Unternehmen vor allem in Sachen Umweltschutz zu optimieren. Traditionelle Industrie grüner machen, das ist unser Ansatz – denn damit haben wir einen viel größeren Impact. Wir haben schon viel in ESG-The-

men investiert, in Abfallvermeidung, zum Beispiel. Auch im Fall von bluu unit wollen wir die nachhaltige Alternative vorantreiben.

In der Kältetechnik kann man einen solchen Impact erzielen?

Wir glauben fest daran. Das ist einer der Gründe dafür, dass wir diese Nische identifiziert haben und darin investieren. Nicht zuletzt auch, weil die Regulierung uns zugutekommt. Ohne eine große Gruppe wie bluu unit wird es für einen kleineren Handwerksbetrieb mit 20 oder 30 Mitarbeitern zum Beispiel schwierig, die Weiterbildung



Foto: © bluu unit GmbH

Peter Hettich ist überzeugt, dass der Trend in Richtung natürliche Kältemittel geht

weniger Energieeinsatz ein höheres Ergebnis erzielen. Wann das neue Unternehmen so aufgestellt ist, dass Triton den Verkauf vollziehen kann, steht naturgemäß noch nicht fest. „Wir sehen in bluu unit enormes Potential. Zurzeit konzentrieren wir uns auf das weitere Wachstum und darauf, die Gruppe optimal und zukunftsgerichtet aufzustellen“, sagt Klein. ■

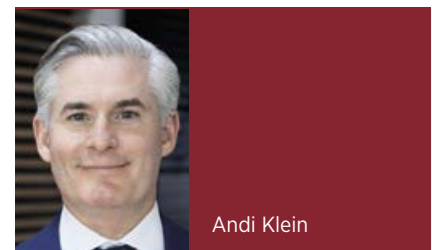


Foto: © Triton

und -entwicklung sicherzustellen. Die neuen Techniken sind komplizierter in der Handhabung als die konventionellen.

Wie wird bluu unit aufgestellt sein, wenn Sie den Exit in Angriff nehmen?

Wir wollen bluu unit mit einem hervorragenden Management zur führenden natürlichen Kältemittelgruppe in Deutschland aufbauen und bis zu einem Exit möglicherweise schon die Weichen für eine europaweite Expansion stellen. Auf jeden Fall aber werden wir in der Zukunft ein Unternehmen anbieten können, das führend und zukunftssicher in seinem Markt ist. ■