

MIT INNOVATIONSKRAFT ZUM PROBLEMLÖSER EINER BRANCHE



Im Jahr 1992 entwickelte der angehende Ingenieur Markus Lämmerhirt im Rahmen seiner Diplomarbeit für ein Ingenieurbüro den ersten Kanalfräse-roboter. Während dieser Zeit lernte er Uwe Reinhardt kennen. Acht Jahre später erwarben die beiden gemeinsam mit dem bald darauf dazu gestoßenen Yvan Haberkorn die Entwicklung, die Herstellung und den Vertrieb aus dem Unternehmen ihres damaligen Arbeitgebers im Wege eines Management-Buy-out. Dies war die Geburtsstunde der ProKASRO Mechatronik GmbH und der Beginn einer unternehmerischen Erfolgsgeschichte.

Mit 30 übernommenen Mitarbeitern eilten die drei Unternehmer in den darauffolgenden Jahren von Erfolg zu Erfolg: Umsatz, Mitarbeiteranzahl und Ergebnis wuchsen kontinuierlich.

Der im Jahre 2006 fertiggestellte Neubau am Standort Karlsruhe schuf die Basis für weiteres Wachstum. Auf einem 10.000 qm großen Areal wurde eine Produktionsfläche von 4.000 qm geschaffen.

Was die drei Partner antrieb, war die Vision vieler kreativer und freiheitsliebender Unternehmer: Mit eigenentwickelten und hergestellten Produkten sollte ProKASRO zum Komplettanbieter für Kanalsanierungslösungen werden. Was nicht jedem Jungunternehmer gelingt, setzten sie konsequent in die Realität um: Bereits 2008 beschäftigte das Unternehmen rd. 100 Mitarbeiter.

ERFOLGSMOTOR: NACHHALTIGER KUNDEN- NUTZEN DURCH SINNVOLLE INNOVATION

Die Vorteile der entwickelten grabenlosen Reparatur-, Renovierungs- und Erneuerungsverfahren liegen auch heute noch klar auf der Hand. Selbstfahrende Roboter, ausgerüstet mit Kamerasystem, Fräs-, Spül- und Reparaturwerkzeugen ermöglichen die Reinigung und Reparatur von Hauptkanälen und Seitenkanalsystemen mit einem Innendurchmesser von 150 mm – 800 mm. Für Hauptkanäle

mit Durchmessern von 150 mm bis zu 1.500 mm entwickelten die kreativen Unternehmer ihre Technologie zu UV-Systemen kontinuierlich weiter, die komplette Kanalsanierungen über weite Strecken durch den Einbau sog. UV-Liner ermöglichen.

Das Argument, das ihre Technologien so erfolgreich machte: Mit überzeugenden Sanierungsergebnissen ließen sich im Vergleich zu den konventionellen Kanalsanierungen mit Ausschachtung erhebliche Kosten und viel Zeit einsparen. Außerdem verursachten sie keine oder deutlich geringere Belastungen des Verkehrs und der Anwohner durch Lärm, Staub und Verkehrsstau – ein ganzes Bündel schlagender Argumente im Wettbewerb.

So nahm der Erfolg weiter seinen Lauf. Als Technologieführer gelang es ProKASRO, neben dem europäischen Markt, auch Kunden in den USA und öffentliche Projekte in China für sich zu gewinnen. Aufgrund des stetig steigenden Sanierungsbedarfes weiter Teile des Kanalsystems vieler Länder, bei meist angespannten öffentlichen Haushalten, ist die alternative Sanierungstechnik heute weltweit auf dem Vormarsch.

KNAPPE KASSEN NACH DER KRISE – GUT ÜBERSTANDEN

Natürlich: Auch ProKASRO konnte sich den Auswirkungen der Finanz- und Wirt-

Links:
12 - 18 t
PROFESSIONAL
Ausbau zum
Sanierfahrzeug für
KASRO Luftroboter



Rechts:
3,5t Ausbau zum
Sanierfahrzeug
für elektrische
Arbeitsroboter



Links:
UV-Technologie

Rechts:
Hausanschluss-
roboter



schaftskrise nicht entziehen. Kundenseitige Investitionen wurden zurückgestellt und führten bei dem Auftragsfertiger zu einem spürbaren – wenn auch temporären – Umsatzrückgang. Das Management war gefordert und man verordnete sich ein straffes Neustrukturierungsprogramm.

Dies war der Zeitpunkt, zu dem einer der drei Partner entschied, seine Anteile abzugeben, um sich im Rahmen seiner persönlichen Lebensplanung neu zu orientieren. Die Idee reifte und nachdem das Unternehmen wieder zu alter Profitabilität gefunden hatte, beauftragte man ALLERT & Co. mit der Durchführung des Investorenprozesses.

WAS TUN, WENN EINER VON DREI GESELLSCHAFTERN AUSSTEIGEN WILL?

Eine besondere Herausforderung: Da die beiden Mitgesellschafter keine Verkaufsabsicht hegten, ging es hier um einen signifikanten Minderheitsanteil. Die Investorensuche zielte also auf einen klar eingeschränkten Kreis von Investoren ab, die grundsätzlich Minderheitsbeteiligungen eingehen. Matthias Popp, Geschäftsführer von ALLERT & Co.: „Im Falle einer Minder-

heitsbeteiligung gilt es generell, gezielt Investoren zu identifizieren, deren Interessen im Gleichklang mit denen der übrigen Gesellschafter stehen. Entscheidend ist es, alle Beteiligten hinsichtlich der zukünftigen Entwicklung und Strategie des Unternehmens auf eine gemeinsame Linie einzuschwören.“

Das gilt übrigens für beide Seiten. In dieser Situation und bei einem prosperierenden und wachstumsstarken, mittelständischen Unternehmen mit gutem Potenzial haben natürlich auch die verbleibenden Gesellschafter nachvollziehbare Präferenzen und Ausschlusskriterien hinsichtlich eines möglichen neuen Partners. So erschien z. B. die Option einer Fusion mit einem Wettbewerber nicht akzeptabel, da man sich hiervon weder technologisch, noch in anderer Weise Vorteile versprach.

DIE LÖSUNG

Die Ansprache konzentrierte sich damit auf Finanzinvestoren und Komplementoren im Markt, also Unternehmen der vor- oder nachgelagerten Wertschöpfungsstufen, für die das Geschäft der ProKASRO

eine Ergänzung zum eigenen Kerngeschäft darstellt. Letzteres führte schließlich zum Erfolg und so beteiligte sich im Dezember 2016 ein gleichermaßen in der Branche verwurzelter Player aus einem benachbarten Produktsegment an dem Unternehmen. Mit diesem war ProKASRO bereits zuvor in zahlreichen Projekten als Partner im Markt aktiv. Gemeinsam will man nun in strategisch bedeutenden Projekten weltweit den Vertrieb stärken. Uwe Reinhardt, geschäftsführender Gesellschafter von ProKASRO: „Nach zahlreichen Gesprächen mit finanziell motivierten Investoren haben wir nun einen Partner gewonnen, der seine Beteiligung als strategische Partnerschaft begreift und als technologische Bereicherung für beide Seiten.“

In der Zwischenzeit hat ProKASRO den Hausanschlussroboter marktfähig entwickelt, der es ermöglicht, Kanalverbindungen mit geringstem Durchmesser bis in das Haus hinein zu inspizieren und zu reparieren. Der Vertrieb läuft gerade an und die Erfolgsstory geht in das nächste Kapitel...]