



Foto: Stefan Hippel

Mit Intralogistiklösungen buchstäblich hoch hinaus geschafft hat es die Klinkhammer Gruppe. Vor 50 Jahren von Adolf Klinkhammer gegründet, führen nun die Söhne Sohn Frank (re.) und Detlef gemeinsam mit Hagen Schumann (li.) die Geschäfte.

## „Übernahmeangebote? Fast jede Woche“

**FAMILIENUNTERNEHMEN** Die Klinkhammer Gruppe sorgt seit 50 Jahren für Ordnung in den Regalen von Unternehmen. Die Erfolgsformel: Leistung mal Zeit.

VON NICOLE NETTER

**NÜRNBERG** – Sie ist mit Quelle, AEG und Triumph Adler gewachsen – und hat nicht nur überlebt, sondern ist durch jüngste Krisen sogar stärker geworden: Die Klinkhammer Gruppe, Spezialistin für Automatisierungslösungen im Lager, blickte zuletzt nicht nur auf gute Geschäftszahlen, sondern zum 50. Firmenjubiläum auch stolz auf die eigene Geschichte.

Als Geschwindigkeit noch anders definiert war, erlebte Adolf Klinkhammer seine Pionierzeit. Nach einem schweren Unfall Anfang der 70er Jahre war der gelernte Schlosser auf der Suche nach einer Idee für die Selbstständigkeit. Nächtelang tüftelte er im Keller seines Reihenhauses über der Frage, wie Unternehmen ihre Ware nicht nur effizient lagern, sondern auch schnellstmöglich für den Versand vorbereiten können. Teils holte er sogar seine beiden Söhne aus dem Bett, die als schlaftrunkene Versuchsobjekte den Neigungswinkel von Rutschen testen sollten.

Heute ist Frank Klinkhammer längst dem Testobjekt-Status ent-

wachsen, er steht auf der weitläufigen Dachterrasse der gerade fertiggestellten neuen Firmenzentrale in Nürnberg-Schniegling. Wochenlang auf eine Lieferung zu warten, wie die Quelle-Kundin es für Pullover oder Skianzug einst bereit war, gehört der Vergangenheit an. Heute bestellen, morgen liefern: Das ist das heutige Anspruchsdenken der Kunden, in Gastronomie oder Industrie müssen Order teils noch schneller versandt werden. „Leistung mal Zeit, das ist die Formel“, sagt Klinkhammer, der mit Bruder Detlef und Hagen Schumann die Geschäfte führt.

### Paternoster und Digitalzwingling

Hinter Klinkhammer erstreckt sich auf der Terrasse ein lichter Wintergarten, rote Sitzsäcke laden zum Verweilen ein, ein Grill wartet unter einer Stoffhaube auf seinen Einsatz – ein Ambiente eher von Feierabend statt Mittagspause. „Man muss Mitarbeitern und Bewerbern schließlich was bieten“, sagt Frank Klinkhammer, gerade im Softwarebereich sei die Konkurrenz groß. Denn das Fachpersonal, das das Familienunter-

nehmen angesichts der sich stetig füllenden Auftragsbücher braucht, muss längst nicht mehr nur über mechanisches Knowhow verfügen. Baute Vater Adolf 1974 für seinen ersten Großauftrag für das Versandhaus Quelle noch ein findiges System aus Paternoster-Aufzügen, Fließbändern und Transportwannen, dominiert heute die Software das Geschäft.

Um Schritt zu halten mit den Ansprüchen des Marktes, werden heute kaum noch Waren von Menschen aus den Regalen entnommen. In den Hochregallösungen, die Klinkhammer anbietet und in denen vom 50 Gramm schweren Medikament bis zur fünf Tonnen schweren Stahlkeule alles gelagert wird, regiert die Technik. Lagerbestände wie Bestellungen werden digital erfasst, teils klettern kleine Roboter an Schienensystemen für die Entnahme die mitunter 40 Meter hohen Regaltürme empor. Auch nach Beendigung eines Projekts bleibt das Unternehmen mit seinen Kunden verbunden: Sollte es ein Problem geben, können sich die Experten von der Noris oder dem heimischen Sofa aus via digitalen Zwil-

ling auf die Anlage schalten und so in den oft bereits Abhilfe schaffen.

Über 1000 Anlagen in rund 15 Ländern realisierten die Klinkhammers in den vergangenen 50 Jahren, keine sei wie die andere. 110 Beschäftigte hat das Unternehmen, die meisten davon am Nürnberger Firmensitz, die übrigen an zwei Standorten in Halle/Saale und Polen. 25 Millionen Euro

aufgekauft worden. Für Klinkhammer, der alle Offerten dankend ablehnte, hat die Konsolidierung Vorteile: „Unser Hauptkunde ist der inhabergeführte Mittelstand, so wie wir einer sind. Man spricht und verhandelt auf Augenhöhe.“ So lagern Bobby-Cars und Schaukeln der Big-Spielwarenfabrik aus Burghaslach genauso in Hochregalen der Klinkhammers wie die Stühle der Sitzmöbelfabrik Dauphin aus Offenhausen; auch das Nürnberger Softwarehaus Datev oder der Leistungselektronikspezialist Semikron stehen auf der Referenzliste. Und auch Puma, BMW oder Danone gehören zu den Kunden.

Es ist lange her, dass Klinkhammer senior, der noch immer fast täglich ins Büro kommt, im Kofferraum seines Wagens stets Rollen von Förderbändern als Anschauungsobjekte für Kunden bereithielt, viel hat sich seither verändert. Für Sohn Frank, dem ebenso wie seinem Bruder immer freigestellt war, ob er den Betrieb einst übernehmen will, liegt genau darin der Reiz der Branche: „Kein Auftrag ist wie der andere, Langeweile gibt es hier keine.“

**FAMILIEN-  
GESCHICHTE(N)**  
UNTERNEHMEN AUS DER REGION



setzte die Gruppe zuletzt um, der Exportanteil liegt bei 30 bis 40 Prozent.

Weil die Pandemie und die dadurch ausgelösten Lieferkettenprobleme sämtlichen Branchen die Relevanz guter Lagerhaltung schmerzlich vor Augen geführt haben und der Onlinehandel weiter wächst, sind Intralogistiker gefragt. Fast wöchentlich, so Klinkhammer, rufe ein Kaufinteressent bei ihm an. Viele Unternehmen ähnlicher Größe seien bereits