



# DIE KRAL GMBH KÄLTE, KLIMA- UND ELEKTROTECHNIK IN JEMBKE: „EINFACH MAL MACHEN!“

*Vor über 50 Jahren hat der Elektrotechniker Ulrich Kral in Jembke bei Wolfsburg seinen Betrieb als „Ein-Mann-Show“ gegründet – 2012 übergab er sein Unternehmen mit seinen heute 23 Mitarbeitern an Sohn Dirk (47). Dieser war zwei Jahre zuvor mit eingestiegen und hatte das Leistungsspektrum des Elektrobetriebs damals um den Bereich Kälteanlagenbau erweitert. Ein Schachzug, der sich bewährt hat: Dirk Kral konnte den Umsatz der Kral GmbH verzehnfachen.*

Wie auch sein Vater hatte Dirk Kral nach der Schule zunächst eine Ausbildung zum Elektroinstallateur gemacht. Doch so ganz sicher war er sich mit dieser Berufswahl noch nicht. Also ging er zunächst einmal ein Jahr zur Bundeswehr – und stolperte plötzlich über einen spannenden Artikel zum Kälteanlagenbau und dessen großes Potenzial. Das weckte sein Interesse so sehr, dass er sich direkt auf die Suche nach einem Ausbildungsplatz zum Kälteanlagenbauer machte. Noch während seines Wehrdienstes fand er einen perfekt passenden Ausbildungsbetrieb: Die Firma „B&H Gewerbe- und Klimakälte“ (damals noch BTB) in Langenhagen. Dort startete er 1997 noch einmal als Azubi, und damals lernte er auch Mitsubishi Electric kennen – und schätzen. Im Anschluss besuchte er die Meisterschule und stieg mit gerade einmal 24 Jahren, den fertigen Meister in der Tasche, ins väterliche Unternehmen ein.

## *Senior und Junior im selben Unternehmen – klappt das?*

Vater und Sohn in einem Betrieb – das ist nicht immer ganz einfach. Auch wenn Unternehmer meist hoffen, dass ihr Nachwuchs irgendwann einmal ihre Nachfolge antritt, bleibt diese Hoffnung oft unerfüllt. Und wenn die Kinder dann doch ins Unternehmen einsteigen, kommt es häufig zu Konflikten. Bei den Kral's lief die Zusammenarbeit jedoch von Anfang an



*„Wenn ich von etwas überzeugt bin, kann ich sehr konsequent darin sein, es einfach zu tun. Dann sind mir zwar eventuelle negative Konsequenzen durchaus bewusst, aber ich tue es trotzdem – einfach weil ich nicht anders kann. So war es mit meiner Entscheidung, eine zweite Ausbildung zu machen, mit der in die Selbstständigkeit zu gehen oder der einfach zu Edeka zu marschieren.“*

*Dirk Kral, Geschäftsführer*

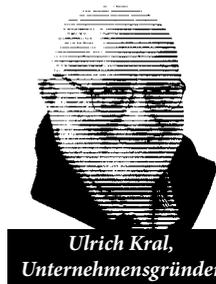
„rund“, obwohl Vater Kral bis vor zwölf Jahren ebenfalls als Geschäftsführer tätig war. Ihr Erfolgsrezept? Drei ganz besondere Zutaten.

### **Die Selbstständigkeit in der DNA**

Erstens war für Sohn Dirk die Selbstständigkeit immer ein klares Ziel. So war es für ihn durchaus naheliegend, mit viel Motivation und Leidenschaft ins väterliche Unternehmen einzusteigen. „Ich bin mit dem Thema Selbstständigkeit groß geworden, habe es nie anders kennengelernt. Und wenn man schon als Kind und später als Jugendlicher zu Hause gesehen hat, wie das so funktioniert, dann hat man das irgendwie in der DNA. Und dann will man auch nicht dauerhaft als Angestellter arbeiten – auch wenn klar ist, dass mit einer Selbstständigkeit mehr Risiken verbunden sind.“

### **Jeder hat seinen eigenen Bereich**

Zweitens hatte jeder nach dem Einstieg des Sohnes in das väterliche Unternehmen seinen eigenen Themenbereich. „Es war richtig, dass ich erst den Elektroinstallateur gemacht und danach Kälteanlagenbauer gelernt und mich auf diesen Bereich konzentriert habe, also nicht das Gleiche machte wie mein Vater“, so Dirk Kral, „So sind wir uns auch nie ins Gehege gekommen, die Kompetenzen waren klar verteilt.“



**Ulrich Kral,  
Unternehmensgründer**



**Dirk Kral,  
Geschäftsführer**

### **Gegenseitiger Respekt, Interesse und Neugier**

Und drittens waren Vater und Sohn immer interessiert an dem jeweiligen Geschäft des anderen. „Dadurch hatten wir keine Probleme miteinander. Im Gegenteil, wir konnten uns dadurch immer ergänzen und gut miteinander austauschen, blieben neugierig und offen dafür, wechselseitig dazuzulernen.“

So lief und läuft die Zusammenarbeit sehr harmonisch. Denn der Senior, inzwischen 75 Jahre alt, arbeitet weiterhin noch immer stundenweise aktiv mit und erledigt seine eigenen Aufgaben. Dazu Sohn Dirk: „Solange er Spaß dran hat, freu ich mich, wenn er kommt.“

### **Der Entwicklungssprung: Die Integration des Kälteanlagenbaus**

Das große Ziel von Dirk Kral war von Anfang an, den Kälteanlagenbau in das bisherige Elektrounternehmen zu integrieren und auch ähnlich groß zu machen. Der Elektrobereich zeigte damals bereits ein sehr kontinuierliches Wachstum in der Region. Doch als Familie Kral das Leistungsangebot um das Thema Klima erweiterte, kam es noch mal zu einem ganz deutlichen Sprung nach vorne. „Da ist – zum Glück – sofort extrem viel passiert. Die Themen Elektrotechnik und Kälteanlagenbau verschmelzen ja miteinander, weil es in der Kältetechnik viele Aspekte gibt, in denen auch die Elektrotechnik immer wieder einen sehr hohen Stellenwert hat.“

Doch vor dem „Sprung“ gab es noch viel zu tun. „Als ich bei meinem Vater angefangen hatte, gab es noch keinen einzigen Kunden in der Kälte. Ich musste also am ersten Tag meiner Selbstständigkeit komplett bei null anfangen. Das heißt erst mal ganz klassisch: Klinken putzen und zu jedem hinfahren und sagen: ‚Hallo, ich bin jetzt da und mache Kälteanlagenbau.‘“

### **Die Neukundengewinnung: So geht es auch**

Das akquisitorische Vorgehen von Dirk Kral war mehr als ungewöhnlich und vor allem sehr mutig: Ohne vorab einmal telefonisch das generelle Interesse bei potenziellen Kunden abzufragen und einen Termin zu vereinbaren, fuhr er einfach auf gut Glück los, erfragte vor Ort einen Ansprechpartner und hoffte darauf, nicht weggeschickt zu werden.

Klugerweise hatte er sich für seine Kaltakquise direkt eine Branche ausgesucht, die für das Thema Kältetechnik einen hohen Bedarf und damit ein großes Potenzial hat. „Das waren die regionalen Edeka-Märkte, die ja 365 Tage im Jahr Kälte brauchen.“

Hier konnte er relativ schnell recht große Märkte für ►

## DIE KRAL GMBH AUF EINEN BLICK:

Gründung: 1973

Sitz: Sweenbornweg 10, 38477 Jembke

23 Mitarbeitende (Stand Jan. 2024)

Portfolio: Kältetechnik, Klimatechnik, Elektrotechnik, Wartungs- und Notdienst



*Teambesprechung: Einmal in der Woche werden alle Projekte und deren Stand besprochen.*



*Jean Scharf organisiert und koordiniert im Betrieb.*



*Jule Klasen und Dirk Kral gehen die Materialliste eines laufenden Projekts durch.*

seine Klimatisierungsideen begeistern, darunter einen namhaften Edeka-Markt in Braunschweig – mit immerhin zehn Filialen.

Dirk Krals Konzept? Keines im klassischen Sinne. „Ich habe einfach gesagt, dass wir viel besser sind als all die anderen. Und ich habe angeboten, unsere Technik zu testen.“ Das hat überzeugt. „Als ich den Braunschweiger Markt gewonnen hatte, war das der Auftakt für die bis heute andauernde zuverlässige Zusammenarbeit mit Edeka! Mittlerweile betreuen wir über einhundert Märkte.“  
Dort sind nahezu ausschließlich Mitsubishi Electric Klimaanlage eingebaut. „Etwas anderes bauen wir auch gar nicht erst ein, weil ich meinen Kunden einfach die beste Qualität liefern will.“

### *Die Tücken des Erfolgs: Kunde droht mit Auftrag*

Gemeinsam mit einem Gesellen, der jetzt auch schon fast 20 Jahre bei ihm ist, hatte Dirk Kral auf diese Weise so viele Kunden gewonnen, dass die Aufträge mit der vorhandenen Belegschaft kaum noch zu schaffen waren. Denn 90 Prozent der Kunden stammen aus den Bereichen Gewerbe und Industrie und sitzen unter anderem in Stuttgart, Mainz und Berlin. Wieso er sich bei der Fülle an Kunden nicht auf die eigene Region konzentriert? „Wir sind vor vielen

Jahren eine Kooperation mit einem befreundeten großen Bauunternehmer mit rund 400 Mitarbeitern eingegangen. Der sitzt hier um die Ecke und weiß einfach, dass wir gute Arbeit leisten. Daher nimmt er uns oft in seine bundesweiten Projekte mit rein. Seine Spezialgebiete sind der Neu- und Umbau sowie die Sanierung von Umspannwerken.“

### *Kanäle, durch die man mit dem Auto fährt*

So hat die Kral GmbH unter anderem für den Stuttgarter Netzbetreiber Lüftungsanlagen mit unglaublichen 265.000 m<sup>3</sup> Luftmengen gebaut, die drei Trafos kühlen und klimatisieren. „In den riesigen Kanälen kann man mit Autos herumfahren!“, erzählt Dirk Kral begeistert.

Im Ergebnis läuft das Geschäft dauerhaft so gut, dass die Kral GmbH seit knapp vier Jahren keine Neukunden mehr annimmt. Dazu der Geschäftsführer: „Zum einen können wir nicht expandieren, weil wir keine Leute dafür haben, und zum anderen wollen wir auch nicht expandieren, weil wir die Ressourcen unserer Mitarbeitenden schonen wollen. Schließlich will ich meine Mitarbeitenden möglichst langfristig ans Unternehmen binden – da wäre es eher kontraproduktiv, wenn ich die Leute ständig Überstunden machen lassen würde.“



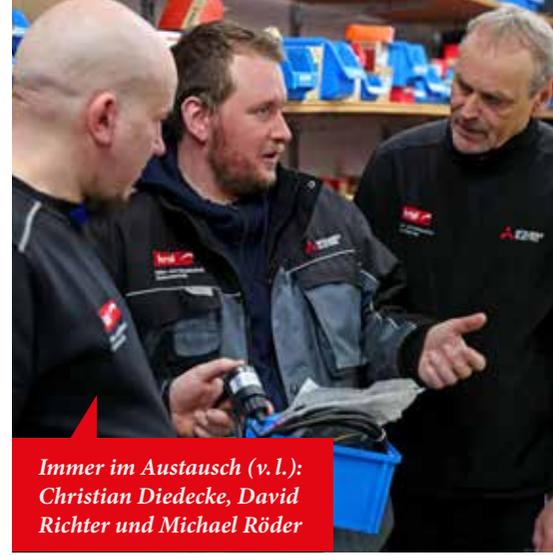
Vor allem das Thema „Wärmepumpen“ sorgte zum Ende des letzten Jahres zusätzlich für eine enorme Nachfrage. Doch die war aufgrund des Arbeitskräftemangels und der schlechten Lieferfähigkeit kaum noch zu bedienen. „Gut, dass der ganz große Run sich erst mal beruhigt hat. Inzwischen hat sich die große Nachfrage etwas abgekühlt – weil niemand so richtig weiß, wie es mit den Subventionen weitergeht und ob das überhaupt gerade der richtige Weg ist.“

### Ein Muss: neue Mitarbeitende finden

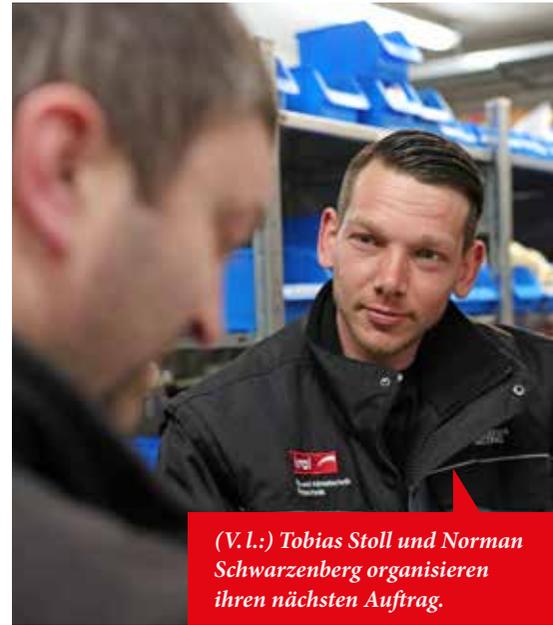
Eine große Herausforderung ist auch für Dirk Kral der allseits bekannte Fachkräftemangel. Hier setzt er konsequent auf den Nachwuchs. „Wir bieten eine exzellente Ausbildung an und versuchen, diejenigen, die bei uns gelernt haben, auch zu halten.“ Sein Konzept lautet: Man muss sich für die jungen Leute interessant machen, um sie zu gewinnen – und dies digital und analog. „So posten wir Beiträge auf Instagram und TikTok, also genau auf den Kanälen, die von potenziellen Auszubildenden genutzt werden. Und wir besuchen Schulen, um die Möglichkeit zu nutzen, direkt auf Schüler und Schülerinnen zuzugehen und den Beruf Mechatroniker Kälte- und Klimatechnik vorzustellen. Außerdem stellen wir regelmäßig auf Azubi- und Jobmessen aus, um so die Reichweite für den Bereich Personalsuche zu vergrößern.“ Das kommt offenbar sehr gut an! Von fünf Ausbildungsplätzen waren im Februar 2024 schon zwei vergeben – in heutigen Zeiten ein guter Schnitt.

### Auch ein Muss: Gute Mitarbeitende halten

Um seine Mitarbeitenden dann auch noch dauerhaft zu binden, muss man gute Gehälter zahlen und Zusatzanreize bieten – davon ist Dirk Kral überzeugt. So setzt er gerne auf gemeinsame Erlebnisse: Zusammen in lockerer Atmosphäre Zeit zu verbringen – ganz egal, ob in kleinerem oder größerem Rahmen, hält der Geschäftsführer für eine der wichtigsten Mitarbeitendenbindungsstrategien. „Ich lade mein Team regelmäßig zu Firmenevents ein, zu denen jeder auch eine Begleitung mitbringen kann. Häufig machen wir Wochenendtrips in interessante Städte und planen dort dann gemeinsame Highlights.“ Unter anderem hat er bereits den Berliner Alex für eine Cocktailparty gemietet oder im letzten Jahr einen Ausflug zu einem Zulieferer in Stuttgart mit einem gemeinsamen Besuch der Produktion organisiert. Im Anschluss ging es dann ins Mercedes-Benz-Museum abends zum gemütlichen Racletteessen. „Wir versuchen einfach, die Leute und ihre Angehörigen auch emotional an uns zu binden – das stärkt dann ganz nebenbei auch die Stimmung und die Motivation im Team“, so die Überzeugung von Dirk Kral. ●●●



Immer im Austausch (v. l.): Christian Diedecke, David Richter und Michael Röder



(V. l.): Tobias Stoll und Norman Schwarzenberg organisieren ihren nächsten Auftrag.



Alles unter einem Dach – das moderne/neue Gebäude bietet Platz für Büros und Materialien.



Das Lager: volle Regale – und trotzdem alles übersichtlich

## DIRK KRAL

Elektroinstallateur und Kälteanlagenbauer

---

Alter 47

---

Seit 2010 im Beruf

---

Hobbys: Mountainbiken, Surfen, Triathlon und Marathon laufen (SV Jembke)

---



David Richter kontrolliert noch mal den Bestand, bevor es zum nächsten Einsatzort geht.