

# Die KaMo Systemtechnik Ehingen gilt als Spitzenreiter auf dem nationalen Markt

Über die Dauer von fast 30 Jahren hat sich das Unternehmen KaMo in Ehingen zu einem international renommierten Hersteller in der Heizungs- und Sanitärbranche entwickelt.

**Ehingen.** Mitte der 80er Jahre hat Ulrich Morlok das Unternehmen KaMo gegründet. Das erfolgreiche Familienunternehmen wurde von ihm vor einigen Jahren an die beiden heutigen geschäftsführenden Gesellschafter Melanie Kloker und Michael Schmohl übergeben.

„Der Vertrieb unserer Produkte erfolgt über den Fachgroßhandel im gesamten Bundesgebiet und zunehmend auch international. Ein flächendeckendes Händler- und Außendienstnetz gewährleistet eine hohe Marktpräsenz und sorgt für eine qualifizierte Beratung der Fachhandwerker, der Ingenieur- und Planungsbüros für Heizung/Sanitär und der Unternehmen der Wohnungswirtschaft.“

Bisheriger Schwerpunkt des Exportgeschäftes ist Westeuropa, Geschäftsbeziehungen zu Importeuren in Kanada und in Nordafrika bestehen. Zielmärkte der Zukunft sind die Länder Osteuropas“, so die Geschäftsführer der KaMo Systemtechnik. Wie die beiden betonen, versteht sich das Unternehmen als Produzent innovativer Lösungen, mit denen thermische Energie ökonomisch gespeichert und in effizienter Weise zur Erzeugung von hygienisch reinem Trinkwasser sowie von Raumwärme verwendet wird. Das frisch zugeführte Trinkwasser wird im Durchlaufprinzip erwärmt, eine Bevorratung in Trinkwasserspeichern ist somit hinfällig.

Besonderes Augenmerk wird bei KaMo auf den Dienstleistungsbereich gelegt, indem der Support durch fachkundige Mitarbeiter bereits vom Beginn der Planungsphase bis hin zur Inbetriebnahme der



Darko Zubak von der Ehinger Volksbank und die KaMo-Geschäftsführer Melanie Kloker und Michael Schmohl tragen ein wertvolles Gut auf Händen: die Mitarbeiter, die auf dem Gruppenfoto verewigt sind.

Anlagen erfolgt. Diese projektbegleitende Planungsberatung von KaMo bezieht die gesamte Heizungsanlagentechnik eines Gebäudes ein, um für die Betreiber der Wohnanlagen einen energetischen Betrieb der Heizungsanlage zu erzielen.

Die Kernkompetenz von KaMo liegt somit in dem Mix aus zukunftsweisendem Produktprogramm und technischer Beratungskompetenz der Mitarbeiter. „Unsere größte Stärke ist das hervorragende Know-how unseres Teams“, ergänzt Melanie Kloker. Die weiteren Ziele bestehen darin, die aktuelle Position als nationaler Marktführer im Bereich dezentraler Trinkwasserbereitung nicht nur zu halten. Im Fokus steht für Melanie Kloker und Micha-

el Schmohl, auch künftig mit spezialisierten Partnerfirmen bei der Entwicklung, Konstruktion und Rohteilelieferung Hand in Hand zusammenzuarbeiten. „Unser Grundsatz ist, in partnerschaftlicher und vertrauensvoller Weise mit unseren kompetenten Mitarbeitern und den Systemlieferanten Expertenwissen zu bündeln, um damit unseren Kunden einen Mehrwert zu bieten. Diese Unternehmensphilosophie gewährleistet ein dauerhaft positives Gesamtklima bei Belegschaft und Geschäftspartnern, welches die wichtigste Voraussetzung für eine dynamische und erfolgreiche Zukunft darstellt.“

Im Hinblick auf die Weiterentwicklung des Produktprogramms bietet KaMo mit dem Energie-Cont-

rolling eine Neuerung für die präzise Bestandsaufnahme und Analyse des Energieverbrauchs der gesamten Heizungsanlage. Über eine Datenfernüberwachung können Störungen von außen festgestellt und mittels Fernwartung behoben werden. „Letztendlich wird mit dem internetbasierendem System ein Beleg für die tatsächliche Wirtschaftlichkeit der KaMo-Systeme geliefert, denn Zahlen sind nicht wegzudiskutieren“, so die Geschäftsführer.

Rund 70 Mitarbeiter sind derzeit in dem schmucken mittelständischen Ehinger Unternehmen beschäftigt. Hinzu kommt ein Vertriebsnetz mit mehreren fest Angestellten im Außendienst, die in verschiedenen Regionen ansässig

sind sowie 10 beauftragten Industrievertretungen. Durch den Neubau eines Büro- und Schulungsgebäudes im vergangenen Jahr könne das seit 1994 in der Max-Planck-Straße 11 ansässige Unternehmen weiter wachsen. Als höchst vertrauensvollen und kundenorientierten Partner stuft das Geschäftsführerduo die Ehinger Volksbank ein. „Mit Herrn Darko Zubak haben wir einen überaus kompetenten Firmenkundenberater an unserer Seite. Das ist ein sehr konstruktives und menschlich sehr angenehmes Miteinander“, lobt Melanie Kloker. „Die Ehinger Volksbank ist seit jeher unsere Hausbank, die uns über all die Jahre hervorragend unterstützt und uns auch in schwierigen Zeiten nicht den Rücken zugewendet hat.“