

Made in Bremen Kloska liefert Rundum-sorglos-Paket für maritime Branche

Als „Systemlieferant und Servicepartner“ versteht sich die Kloska-Gruppe aus Bremen. Nach eigenen Angaben versorgt Kloska rund 8000 Schiffe pro Jahr mit allem, was man auf längeren Reisen brauchen könnte.

WK 18.06.2023, 14:26 Uhr



Gründer Uwe Kloska mit Tochter Nadine an ihrem Hauptsitz in der Pillauer Straße in Bremen. Karsten Klama

Das blaue, kastenförmige Gebäude ist von der Nordstraße aus nicht zu übersehen. Es handelt sich um die Zentrale eines Familienunternehmens mit rund 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Im Laufe von vier Jahrzehnten ist aus einer winzigen Firma eine Unternehmensgruppe mit zwanzig Töchtern gewachsen. Was die Kloska Group alles kann und tut, ist in Kürze nicht aufzuzählen. Sich in neue Gewässer wagen, Gelegenheiten beim Schopfe packen und breit aufgestellt sein, um auf veränderte Umstände flexibel reagieren zu können – das machte die Firma groß und half auch in stürmischeren Zeiten. „Wir sind Unternehmer. Wir

unternehmen was“, sagt Gründer Uwe Kloska. Und daran hat der 76-Jährige immer noch sichtlich Spaß. Mit Tochter Nadine bleibt alles in der Familie.

„Systemlieferant und Servicepartner“, so lautet die nüchterne Selbstbeschreibung der Kloska-Gruppe, die inzwischen an dreißig Standorten vertreten ist – fast immer dort, wo das Wasser ist, und in Bremen Arbeitgeber für 200 Menschen an vier Standorten. Als Schiffsausrüster ist das Unternehmen besonders bekannt. Nach eigenen Angaben versorgt Kloska rund 8000 Schiffe pro Jahr mit allem, was man auf längeren Reisen brauchen könnte – vom Proviant bis hin zu Töpfen und Pfannen für die Bordküchen, von der Reiseapotheke über Toilettenpapier bis hin zu Werkzeugen, Arbeitsschutz und Ersatzteilen. „Everything a ship needs“ – alles, was ein Schiff braucht – lautet der Firmenslogan. Der Firmenchef sagt gerne: „Alles, was herausfällt, wenn man ein Schiff umdreht, kommt von uns.“

Seit 2004 ist die Kloska-Gruppe Generalausrüster für die Aida-Flotte. Das heißt: Reisekofferchen packen im ganz großen Stil und in einer eingespielten logistischen Choreografie. Ein Kreuzfahrtschiff mit bis zu 2500 Passagieren fasst zum Beispiel tonnenweise Lebensmittel, die zuvor ins [Hamburger](#) Großlager angeliefert, dort systematisch verstaut, containerweise zum Hafen transportiert und mit Kranen in die Frachträume gehievt werden. „Ein Schiff kann ja nicht mal eben unterwegs anhalten, wenn die Milch ausgegangen ist“, erklärt Nadine Kloska, die für den Hamburger Standort zuständig ist. Wenn die Schiffe vom Kaliber einer Kleinstadt wochen- oder monatelang unterwegs sind, fällt eine Menge Abfall an. Auch darum muss sich gekümmert werden. „Ein Riesenproblem“, sagt Uwe Kloska. „Einfach über Bord kippen und weg damit, das geht nicht mehr.“ Die Kloska-Gruppe ist mit einer großen Bandbreite an maritimen Umweltprodukten aufgestellt – von Glas-Crushern über Fäkalienanlagen bis zu Kompressoren für Speisereste und Schiffskläranlagen. Zu einer wichtigen Kundengruppe haben sich in

den vergangenen Jahren auch Unternehmen aus dem On- und Offshore-Bereich entwickelt. „Wo immer zwischen Wilhelmshaven und Rügen Windkraftanlagen errichtet werden, sind wir präsent und beliefern die Serviceunternehmen und die Errichterschiffe“, erklärt Uwe Kloska.

Die Möglichkeit, das „Rundum-sorglos-Paket“ aus einer Hand zu erhalten, sei „für unsere Kunden besonders wichtig“, erklärt Nadine Kloska. „Vollsortimenter wie uns – davon gibt es nicht viele“, bestätigt der Vater. „Wenn einer das karierte Maiglöckchen sucht, besorgen wir das.“ Das könnte unter Umständen zum Beispiel ein riesiger Anker, eine bestimmte Pumpe sein, oder auch das Fachwissen der erfahrenen Techniker und Ingenieure, erklärt er. „In der Branche heißt es: Geh' zu Kloska, die helfen dir.“ Die firmeneigenen Monteure, sagen die Kloskas, haben jederzeit einen gepackten Koffer parat, und sind weltweit im Einsatz.

Die Kloska-Group zählt heute zu den tausend größten deutschen Familienunternehmen. Die Anfänge waren klein. Die Firmenchronik beginnt im Jahr 1981 in einem Büro am Hansator. 15 Jahre lang hatte Uwe Kloska Berufserfahrung in einem technischen Handelshaus gesammelt. Genug, fand der gebürtige Ostfrieser, um sich zu sagen: „Das kann ich auch selbst machen.“ Ehefrau Ingeborg war für die Verwaltung zuständig. Dem ehemaligen Arbeitgeber hatte er einen, so Kloska, „pfiffigen jungen Auszubildenden“ ausgespannt – Thomas Moritzer ist als Mitglied der Geschäftsführung immer noch dabei. Die kleine Firma belieferte Bauunternehmen, Handwerker und vor allem Werften mit Arbeitsschutz, Werkzeugen, Dichtungs- und Schlauchtechnik. Kapital war nicht viel da, aber dafür gute Branchenkontakte. Bereits nach dem ersten Jahr hatte Kloska sechs Mitarbeiter. „Und so ging es dann weiter“, sagt Uwe Kloska.

„Das können wir auch selbst machen“ blieb das Motto für die wachstumsfördernden Zukäufe. 1986 erwarb er ein Bremer Unternehmen für Vulkanisation und Gummitechnik, drei Jahre

danach eine Braker Segelmacherei und Taklerei. Der „große Sprung“, so Kloska, war 1991 die Übernahme der VEB Schiffsversorgung in Rostock. Mit dem ehemaligen Staatsbetrieb wurde das Bremer Handelshaus zum wichtigen Akteur der maritimen Branche. „Das war etwas ganz Neues für uns“, sagt Kloska. Es folgten weitere Töchter in Hamburg, Lübeck, Stralsund, in Rotterdam und auf Helgoland. Die Kloska-Gruppe betreibt technische Werkstätten, produziert Fischerei- und Industrienetze, Fördergurte, Anschlagmittel und Drahtseile für die Industrie, Arbeitsschutzausrüstungen. Das breit aufgestellte Portfolio fungierte als sicheres Netz, als während der Pandemie der Kreuzfahrtbereich über Monate stillstand. „Dafür wurden Masken und Handschuhe gebraucht“, so Kloska. „Wir haben sogar ein bisschen profitiert.“

2017 erhielten Vater und Tochter die Auszeichnung als Bremer Unternehmer des Jahres. „Ein gesundes Wachstum ist nötig. Die Welt dreht sich, der Markt verändert sich“, sagt Nadine Kloska, die nach ihrem Wirtschaftsmaster und Auslandsaufenthalt 2007 ins Unternehmen eingetreten ist. „Wir sind immer bereit für weitere Expansionen, wenn sie zu uns passen“, bestätigt der Vater. „Irgendetwas haben wir immer in der Pipeline.“ Bei den unternehmerischen Entscheidungen habe er sich oft von seinem guten Bauchgefühl leiten lassen, sagt Uwe Kloska. „Das Allerwichtigste ist aber: Sie müssen gute, motivierte Leute um sich herum haben, sonst können Sie so etwas nicht machen. Und da hatte ich immer ein glückliches Händchen.“ Der Beweis: „Wir haben kaum Fluktuation und bei uns werden ständig Firmenjubiläen gefeiert.“