

PRESSEINFORMATION 24.06.2020

KUKITECH – ein neuer Player im Technischen Handel

Managementteam um Sven Kistenpfennig und Steinbeis M&A baut neue Unternehmensgruppe auf

Mainz. In absehbarer Zeit wird eine neue Unternehmensgruppe mit +/- 100 Mio. Euro Umsatz ihren Platz im Technischen Handel einnehmen. Dies ist das Vorhaben eines erfahrenen Managementteams, an dessen Spitze Sven Kistenpfennig steht. Ehemals CEO der Kistenpfennig Gruppe und bis 2018 in der Geschäftsführung der Zitec Gruppe (Rubix), hat Kistenpfennig zusammen mit Steinbeis M&A ein Buy-and-Build-Konzept aufgestellt. In zwei Phasen sollen mehrere kleine bis mittelgroße Unternehmen zusammengeführt werden. Um Potentiale und Gruppenvorteile zu heben, werden sie in einer Holding mit zwei Geschäftsbereichen (Handel & Services) integriert.

Als Plattformunternehmen wird Sven Kistenpfennig im Juli 2020 die Firma KUKITECH GmbH gründen und mit Kapital ausstatten. Während er das operative Management übernimmt, werden die im Technischen Handel sehr erfahrenen Berater der Steinbeis M&A unter der Leitung von Steffen Lohrer und Martin G. Schmitt die Investitionsstrategie begleiten und die Aktivitäten zentral koordinieren. An Bord kommen neben dem Managementteam außerdem erfahrene Branchen-Experten. Der Aufbau wird von einem deutschen Eigenkapitalgeber begleitet, der die finanzielle Schlagkraft langfristig sicherstellt, ohne aber operative Geschäftsambitionen zu hegen.

Produktionsverbindungshandel als Schwerpunkt

Der Fokus der Geschäftstätigkeit von KUKITECH liegt auf den Produkt- und Servicebereichen Antriebstechnik, Fluidtechnik, Dichten, Kleben und Schmierstoffe, Werkzeuge und Arbeitsschutz. Dazu nimmt KUKITECH Gespräche mit Technischen Händlern in allen deutschen Industrieregionen auf. „Interessant für uns sind inhabergeführte Unternehmen, die einen Umsatz ab fünf Mio. Euro erwirtschaften“, erklärt Kistenpfennig.

Binnen der nächsten Monate werden die ersten Unternehmen eine starke Einheit auf Augenhöhe bilden. Kistenpfennig, Lohrer und Schmitt freuen sich, die vorhandenen Firmenkulturen und USPs der Unternehmen kennenzulernen. Ziel ist es, die wertschöpfenden Besonderheiten in der neuen Unternehmenseinheit zu bündeln und allen Kunden zur Verfügung zu stellen. Mit Gruppenvorteilen wie Skaleneffekten im Einkauf, Prozessoptimierung und Cross-Selling können sie ihre Situation im Wettbewerb rasch verbessern und mit unabhängiger Finanzstärke

KUKITECH

überproportional wachsen. Dazu Kistenpfennig: „Das Konzept bietet den Unternehmen, die zu uns kommen, große Chancen. Sei es als Antwort auf den zunehmenden Konsolidierungsdruck des Marktes, sei es als kluge Nachfolgeregelung.“ Bewährte Kooperationen, z. B. mit VTH oder E/D/E, sollen erhalten bleiben.

Pressefoto



Sven G. Kistenpfennig

Pressekontakt

KUKITECH

Wöhlerstr. 2-6, D-55120 Mainz
Tel.: +49 6131 327264 0
Mobil: +49 172 6111 074
E-Mail: info@kukitech.de



Steffen Lohrer



Schillerstr. 2, D-60313 Frankfurt
Tel.: +49 69 17075761 0
Mobil: +49 171 5800 008
E-Mail: lohrer@steinbeis-finance.de
Web: www.steinbeis-finance.de



Martin G. Schmitt



Schillerstr. 2, D-60313 Frankfurt
Tel.: +49 69 17075761 0
Mobil: +49 172 713 2085
E-Mail: schmitt@steinbeis-finance.de
Web: www.steinbeis.finance.de