

# KTH – mehr als drei Buchstaben

**UNTERNEHMEN IM GESPRÄCH** Firmengruppe Klaus Thamm aus Darmstadt wird 50 – Zweite Generation legt los

VON ACHIM PREU

Ältere Darmstädter wissen mit dem Namen Klaus Thamm sicher noch etwas anzufangen. Das quadratische, blaue Schild am Gartenzaun stand und steht für Schneeräumung. Und viele Studenten verdingten sich einst auch in der Zeitarbeit des Self-made-Millionärs, der längst in der Schweiz lebt.

Schnee in Darmstadt, das ist nicht die Regel. Und viel Schnee schon mal gar nicht. Aber das war eben der Anfang einer Erfolgsgeschichte. Denn bei Mietobjekten muss natürlich sichergestellt sein, dass Wege und Bürgersteige frei sind und ohne Gefahr zu begehen. Hier hat KTH erste Spuren hinterlassen.

Als wir den Unternehmer mit Sohn an diesem Tag im Darmstädter Büro in der Rheinstraße treffen, steht uns ein vitaler 73-Jähriger gegenüber; schicker Anzug, schicke Krawatte, schickes Einstecktuch. Und trotz Schweizer Pass ist seine Verbundenheit mit Darmstadt stets spürbar – und manches ortstypische Idiom zu vernehmen.

Rückblende: Es erinnert an das Amerika der zwanziger Jahre – an die vielfach bemühte Story vom Tellerwäscher zum Millionär. Klaus Thamm, getauft mit Woogwasser, war zwar kein Tellerwäscher, aber Jurastudent, als er so richtig loslegte. Bereits in der Schule besaß er das schnellste Moped, erzählte einst ein Klassenkamerad. Geschwindigkeit und Geschäftssinn – das war letztlich auch die Kombination, die Früchte trug. Auf der Fahrt mit der Bahn zur Goethe-Uni in Frankfurt beobachtete er im Winter aus dem Zug heraus Schnee-



Vater und Sohn: Klaus und Marc Thamm.

FOTO: GUIDO SCHIEK



Bekanntes Firmenlogo in Blau.

FOTO: GUIDO SCHIEK

durchaus heraus. Weil das Thema Schnee freilich ein saisonales ist, man Geld aber immer gut gebrauchen kann, kamen rasch Straßen- und Gebäudereinigung hinzu. „Die Fernseh GmbH und auch Merck haben angefragt“, erinnert sich Klaus Thamm. Da die hier eingesetzten Kräfte, zunächst ebenfalls Studentinnen und Studenten, auch mal als Kantinenhilfe fungierten oder sonstige Aufgaben übernahmen, reifte rasch die Idee, Personal auf Zeit an Unternehmen zur Verfügung zu stellen: Geburtsstunde der ersten Zeitarbeitsfirma in Darmstadt.

Da wurden dann Hilfskräfte mit VW-Bussen beispielsweise nach Worms zu Unilever gefahren, um im Schichtbetrieb leere Waschmittelbeimer aufs Band zu stellen, die dann maschinell befüllt wurden – und in der Geschwindigkeit, die der Mann in der Schaltzentrale vorgab. Bisweilen eine Sache von Launen. Stoffhandschuhe gab es gratis gegen wunde Fingerkuppen. Auch Sicherheitsschuhe und Tee in der Pause. So wie einen überschaubaren Stundenlohn. Mancher setzte diesen unmittelbar nach Auszahlung in der Alsfelder Straße, wo Thamm einst residierte, gegenüber in Alkohol um. Oder es gab Freibier, weil bei der Demontage der Habra-Tiefdruckmaschinen in der Otto-Röhm-Straße beim Säubern der Rollen viel Lösungsmittel ohnehin benetzte.

Thamm wurde Vorstand des Bundesverbandes Personal-Leasing, bekämpfte das Misstrauen

gegenüber dieser neuen Branche und schwarze Schafe, die als „Sklavenhändler“ unterwegs waren. Auf diesem Markt mit Anbietern, die immer größer und internationaler wurden, ist er nicht mehr tätig. Auch die Gebäudereinigung wurde verkauft.

Dafür kamen neue Geschäfte hinzu, solide. Denn ein „Risk-Taker“ sei er nicht, er baue auf einen guten Risikomix, auf Nachhaltigkeit – ohne sich verändernde Märkte zu ignorieren. So Anfang der Achtziger, als die arbeitsmedizinische Betreuung Pflicht wurde, was individuelle Untersuchungen nötig machte sowie eine Analyse des Arbeitsplatzes. Thamm etablierte rasch unbürokratische Lösungen für anfangs überforderte Firmen.

## Ein Pflegeheim, das auch der Mutter gefällt

Und als seine Mutter in ein Pflegeheim musste, dieses Haus im Taunus aber nicht seinem Anspruch an menschliche Wärme genüge, investierte er kurzerhand in Wiesbaden. 1996 übernahm er die Kurklinik Dr. Drexler, baute sie aus und um, betreibt sie heute selbst. Investitionsvolumen: 30 Millionen Euro. Frische Blumen, gute Gerüche, freundliches Personal, eine respektable Kunstsammlung mit 4000 Exponaten sowie eine Bibliothek mit 12 000 Bänden geben der Seniorenresidenz mit rund 270 Zimmern und einigen Appartements ihren besonderen Charme. Heißt es. Ohne beim Preis durch die Decke zu gehen,



Mit Schneeräumung begann die Erfolgsgeschichte.

FOTO: ECHO

wie Thamm hervorhebt. Ab 2900 Euro kann man dort leben. Ein ähnliches Haus, in das Kinder und Verwandte gerne kommen, zentral gelegen und doch ganz anders, das würde der Unternehmer gerne auch in seiner Heimatstadt Darmstadt etablieren.

Immobilienengagements deutschlandweit von Büros über Wohngebäude bis Einkaufszentren gehören ebenfalls zum Kerngeschäft. Sowie Vermögensverwaltung. Und die Basis nicht zu vergessen: Schneeräumung sowie Straßenreinigung. 300 Kunden hat man in Darmstadt.

Rund zehn Millionen Euro Jahresumsatz und 170 bis 200 Beschäftigte (inklusive Saisonkräfte) stehen hinter dem sehr komplexen Portfolio mit dem Charakter eines Gemischtwarenladens, das Sohn Marc inzwischen operativ steuert und das er beim „fließenden“ Übergang auf die nächste Generation im Jahr des 50. Bestehens der Firmengruppe weiterentwickelt. Natürlich mit Rat und Tat des Vaters, der alle sechs Wochen in Darmstadt ist, täglich mit dem Filius telefoniert.

Zu Hause gibt es keine Gespräche übers Geschäft, sagt der Seniorchef. Die Doppelbeziehung Eigentümer-Manager und Vater-Sohn funktioniert gut, es herrsche eine „akademische Streitkultur“ vor. Sohn Marc (31), in der Schweiz geboren, hat internationale Betriebswirtschaftslehre in Deutschland, Frankreich und Südafrika studiert, spricht mehrere Sprachen, pendelt zwischen Darmstadt

und Wiesbaden – wenn er nicht in der Heimat ist. Fünf Jahre hat er bei einer Schweizer Privatbank in die Welt des großen Geldes hineingeschnuppert, ist seit 2011 im väterlichen Unternehmen. Und soll die Werte und Grundsätze der Thamm'schen Geschäfte weiterleben.

Mit neuen KTH-Schildern in frischem Blau, welche die verblassten an so manchem Gartenzaun ersetzen, soll das auch optisch untermauert werden. Aber nicht nur.

Klaus Thamm lebt in Zürich, ist verheiratet mit einer Schweizerin. Sein automobiles Statussymbol, über das man sich damals am Woog den Mund zerrissen hat, gibt es noch: Einen Rolls-Royce Silver Cloud, von einer US-Schauspielerin erworben. Den Hang, seinen geschäftlichen Erfolg nicht zu verheimlichen, hatte er von Anfang an. Und setzte ihn geschickt ein. So als er anfangs eine Fabrikantenvilla im Lossenweg mietete, dort Kunstsammlungen nutzte, um soziale Anerkennung zu erlangen durch entsprechende Gäste. Kurzum: Er wollte weg vom Image eines Straßenreinigers. Das gelang durch seine Nähe zur Kulturszene generell.

Das Jurastudium hat KTH übrigens nicht beendet – aus Zeitmangel. Das wurmt ihn bis heute. Aber angesichts des wirtschaftlichen Erfolges hat diese Tatsache alles andere als geschadet. Der Darmstadt-Schweizer hat es geschafft, darf auch heute noch als Vorbild für Firmengründer gelten. Und als Mutmacher.

STECKBRIEF

## Thamm-Gruppe

**Branche:** Dienstleistungsgen  
**Produkte:** Schnee-/Straßenreinigung, Vermögensverwaltung, Seniorenstift  
**Standorte:** Darmstadt, Wiesbaden  
**Umsatz:** zehn Millionen Euro  
**Geschäftsführer:** Klaus und Marc Thamm  
**Gründung:** 1964  
**Mitarbeiter:** 200  
**Kunden:** Industrie, Wohnungsbaugesellschaften, Private

räumer. Zugleich fiel ihm Rolf Lüder auf, Mann von Barbara Valentin, der in Berlin mit Erfolg Schneeräum- und Putzkolonnen einsetzte. Und weil ihm zugleich die ständige Bettelei um mehr Taschengeld auf die Nerven ging, wurde 1964 mit Kommilitonen eine Studenten-GmbH gegründet. Dass ihm viele damals als Spinner belächelten, störte nicht wirklich. Elf Studienkollegen machten mit, ein gebrauchter Klein-Lkw und sechs kleine Schneeräumer standen anfangs zur Verfügung. Es klappte. „Ich habe mit nix angefangen“, sagt Thamm heute. Stolz hört man