Claus Dillenburger

Oliver Dillenburger

DIE KÜMMERER – EIN LEBENSMOTTO WIRD ZUR STRATEGIE

Sich kümmern – und zwar um alles: um die Kunden, die Mitarbeiter, die Partner. Aber auch darum, alle bestmöglich miteinander zu vernetzen. Das macht seit 47 Jahren sowohl die Lebenseinstellung als auch die Geschäftsstrategie der Dillenburgers aus. Durch dieses gut ausgebaute Netzwerk ist ein mittelständischer Betrieb zum Full-Service-Anbieter geworden – und dabei immer Familienunternehmen geblieben. Aus Überzeugung.

Von zwei auf ca. 100 Mitarbeiter in knapp 50 Jahren. So lässt sich die „echt kölsche" Erfolgsgeschichte der di-pa Technische Gebäudeservice GmbH und der di-cc am besten auf den Punkt bringen. An der schreiben mit Firmengründer und Senior Claus Dillenburger sowie mit Geschäftsführer und Junior Oliver Dillenburger mittlerweile sogar zwei Generationen. Entsprechend ist es ein Familienroman. Es ist aber auch eine Parabel darüber, wie intensives Netzwerken ein mittelständisches Familienunternehmen zum Full-Service-Anbieter für technische Gebäudeausrüstung und technisches Gebäudemanagement wachsen lässt.

Ein Netzwerk FÜR ALLES

Claus Dillenburger wollte Full Service anbieten, aber nicht zu einem Generalunternehmen expandieren – da entschied er sich lieber für ein Netzwerk mit Partnern und für ein eigenes Beratungsunternehmen, die di-cc. „Unser Know-how liegt in der Technik, und dabei wollten wir bleiben", so der Firmengründer. Heute ist die di-pa ein inhabergeführtes, sehr gut vernetztes Kölner Familienunternehmen, das die komplette Gebäudetechnik – insbesondere Kälte-, Klima-, Luft- und Heizungstechnik – anbietet. Darüber hinaus gehört das gesamte Spektrum des technischen Gebäudemanagements, des wirtschaftlichen Betreibens und der Instandhaltung von Immobilien zum Leistungsportfolio. Das Besondere an diesem Netzwerk ist, dass es weit über das Kerngeschäft hinausgeht: „Wer sich mit seinen Kunden auseinandersetzt, weiß, was sie machen oder momentan brauchen. Da ist es für uns kein Mehraufwand, sie auch untereinander zusammenzubringen: denjenigen, der gerade eine Gewerbeimmobilie gebaut hat, mit einem potenziellen Mieter. Oder jemanden, der aktuell ein Bauprojekt plant, mit einem Spezialisten für Lichtschaltertechnik", erklärt Claus Dillenburger. Da nicht viele in der Branche so agieren, ist das zum ureigenen Erfolgsrezept geworden.

SCHRITT FÜR SCHRITT *zum Full Service*

Weil Diplomingenieur Claus Dillenburger in dem Kältetechnik-Unternehmen, in dem er arbeitete, keine Entwicklungschancen in Aussicht gestellt wurden, machte er sich 1971 im Bereich Kälte- und Klimatechnik selbstständig – und akzeptierte dafür sogar eine „Strafzahlung" für seine Kündigung in Höhe von 4.000 DM an den damaligen Arbeitgeber. Gemeinsam mit einem Partner gründete er

DAS CITY MAGAZIN IST IHR SPRACHROHR:
Wenn Sie Ihre Firmengeschichte mit uns teilen möchten, mailen Sie an: *city.redaktion@mitsubishi-les.com*

in Köln-Ossendorf das Unternehmen, das ganz klassisch Einbau und Wartung von Klimaanlagen betrieb. „30 Jahre später ist mein Ex-Arbeitgeber dann pleite gegangen – und wir haben viele Leute aus diesem Unternehmen übernommen. Ich muss gestehen, das war schon ein extrem gutes Gefühl!“, schmunzelt Claus Dillenburger.

Als sich der Diplom-Ingenieur Dillenburger und sein Partner zehn Jahre später trennten, gründete Claus Dillenburger 1981 die di-pa Technische Gebäudeservice GmbH, wobei das „di“ für Dillenburger steht und das „pa“ für Partner. Zusammen mit dem Kundenstamm und den Anforderungen wuchsen auch die Firma und das Leistungsportfolio: Zu den Klimalösungen kamen schrittweise die Sparten Lüften und Heizen hinzu. Nach 15 Jahren folgte mit der di-cc Controlling GmbH ein eigenes Beratungsunternehmen zu möglicher Kostenminimierung beim Betreiben der Gebäudetechnik. 2008 wurde di-cc Controlling GmbH umfirmiert in die di-cc Umwelt-Energie GmbH. Denn auch im Namen sollte sich widerspiegeln, dass beim Thema Energieeffizienz das größte Potenzial für Kosteneinsparungen zu finden ist – und genau darauf hat sich di-cc spezialisiert. Heute ist sie eine Management- und Beratungsgesellschaft für Energiedienstleistungen, Energieeffizienz und Energie-Contracting.

ALLES UNTER EINEM DACH:
die nächste Generation, die Partner

2002 schlug das Unternehmen gleich zwei neue Kapitel auf: Nach zwei Jahren Bauzeit eröffnete das Unternehmen in der Von-Hünefeld-Straße 1 das eigene di-Center, einen Bürokomplex mit 5.000 Quadratmetern Nutzfläche. Einige Netzwerkpartner, speziell rund um das Thema Energie, zogen für die garantiert kurzen Wege ins Dillenburgerische Gebäude, unter dessen Dach sich so die Services eines Full-Service-Anbieters vereinten. In diesem gut vernetzten Verbund ist die Philosophie „alles aus einer Hand“ gewährleistet. Diese strategische Neuausrichtung und starke Erweiterung des Leistungsportfolios waren ein guter Zeitpunkt für einen weiteren wichtigen Schritt: Oliver Dillenburger stieg nach beruflichen Stationen bei einem Generalunternehmen und einem Beratungsunternehmen aus dem Bau- und Immobiliensektor als Geschäftsführer mit ins Familienunternehmen ein. Der „Junior“, der als 12-Jähriger für 2 DM die Stunde auf dem Betriebshof Autos geputzt und Lager aufgeräumt hatte, später mit den Monteuren auf die Baustellen fuhr, ergänzt seither als internationaler Diplombetriebswirt seinen Vater im täglichen Geschäft. Und das funktioniert mehr als gut: „Zwischen uns passt kein Blatt“, so der Senior. Und der Junior bestätigt: „In den letzten 15 Jahren haben wir uns zwar über die Sache auseinandergesetzt – aber noch nie gestritten!“ Denn die Familie steht für die Dillenburgers im Mittelpunkt.

Zur erweiterten Familie gehören die Mitarbeiter, auch hier steht das Motto „Kümmerer“ über allem – und zwar in allen Richtungen. „Bei Einstellungsgesprächen fragen wir unsere Mitarbeiter, ob sie sich damit und mit dem Unternehmen identifizieren können“, erklärt Oliver Dillenburger. Denn nur solche Leute passen in das eingeschworene Team. Mitarbeiter wie Chefs kümmern sich um die Kunden und die Dillenburgers um die Mitarbeiter. Sei es, wenn Kindergartenplätze organisiert werden müssen oder ein neuer Job für den Ehepartner eines Angestellten. Auch hier zahlt sich die enge Netzwerkarbeit aus, und die Dillenburgers können ihre Mitarbeiter bei privaten Angelegenheiten oft unterstützen.

In der Besprechung (v. l.): Jehona Behrami, Auszubildende, Dominic Albrech, Projektleiter TGM, und Claus Dillenburger, Firmengründer

Dominic Albrech (l.), Projektleiter TGM, und Geschäftsführer Oliver Dillenburger (Mitte) von di-pa mit Marco Kersting, Vertriebsingenieur von Mitsubishi Electric.

Aktiv im Kölner Karneval

GROSSER WENDEPUNKT:
Verlagerung des Hauptgeschäfts

Auch als sich das Unternehmen im Jahr 2014 zu einem wichtigen strategischen Wendepunkt entschlossen hat, stand das „Sich-Kümmern“ klar im Fokus. „Weil wir bei der Zusammenarbeit mit Generalunternehmen in den letzten Jahren viel Ärger mit ausstehenden Geldbeträgen im Millionenbereich hatten, haben wir entschieden, auf dieses Geschäft und damit auf Großprojekte über 1,5 Millionen Euro zu verzichten“, erklärt Oliver Dillenburger. „Denn das kann ein Familienunternehmen wie uns in den Ruin treiben.“ Das Unternehmen verlagerte seinen Schwerpunkt vom Anlagenbau zu Service und Wartung. Das bedeutete aber zugleich, dass 25 Mitarbeiter im Anlagenbau ab- und 20 Mitarbeiter im Bereich Service und Wartung aufgebaut werden mussten. „Auf die Straße gesetzt haben wir aber keinen“, so Oliver Dillenburger. „Wir haben damals gesagt: So lange, wie wir für euch keine neuen Jobs gefunden haben, arbeitet ihr für uns weiter! Das macht auch für einen selbst eine solch einschneidende Entscheidung leichter.“ Ein Zusammenhalt, der von beiden Seiten wertgeschätzt und gepflegt wird. „Als hier einmal die Gewerkschaft einen Betriebsrat etablieren wollte, hat unsere Mannschaft das abgelehnt mit den Worten: ‚Brauchen wir nicht – wenn wir ein Problem haben, sprechen wir direkt mit den Chefs!‘“, erinnert sich Oliver Dillenburger. „Zu sehen, wie sehr unsere Mitarbeiter hinter uns stehen, war definitiv der schönste Moment in den 15 Jahren, die ich mit dabei bin!“ ●●●

Die Dillenburgers freuen sich heute noch sehr über den „Großen Preis des Mittelstandes 2010“.