

Unerschütterliche optimisten

In einem grauen Klima des Jammers und der Verzagtheit gibt es sie noch: die Unternehmer, Gründer und Manager, die in jeder Krise auch eine Chance sehen und trotz aller Horrorszenarien hoffnungsfroh ins neue Jahr starten. Redakteure der WirtschaftsWoche sind ausgeschwärmt und haben bemerkenswerte Fälle von tatkräftigem Optimismus aufgezeichnet.

„Kümmerer“ vor Ort

*Mit dem Einbau und der
Wartung von Gebäudetechnik ist
Dillenburger bis ins Jahr 2010
hinein so gut wie ausgelastet.*

Wenn im Kölner Rheinenergiestadion die Rasenheizung ausfällt, schrillen im Hause Dillenburger die Alarmglocken. Nicht nur, weil Fußballfan und Unternehmer Claus Dillenburger und sein Sohn Oliver Angst haben, dass ein Spiel des 1. FC Köln abgesagt werden muss. Dillenburger wartet die Anlage, die das Gefrieren des Grüns verhindert. Über 600 solcher Stammkunden betreuen seine rund 170 Mitarbeiter. Damit sind die kommenden Monate krisensicher, sagt der Seniorchef.

Der Mittelständler mit Sitz in Köln baut in Bürohäuser, Kliniken oder Stadien Heizungs-, Lüftungs- und Klimaanlage. So rüstet er zum Beispiel gerade den Sitz der Unternehmensberatung McKinsey in Köln, die Galeria Kaufhof am Berliner Alexanderplatz oder die Metro-Hauptverwaltung in Düsseldorf aus. Die meisten Anla-

gen, die seine Leute eingebaut haben, warten sie auch. Wartungsaufträge anderer Unternehmen kommen hinzu. In der Hauptverwaltung des Versicherers DKV oder eben im Kölner Rheinenergiestadion sind die Techniker und Ingenieure der Unternehmensgruppe Dillenburger so etwas wie die gute Seele des Hauses. In sehr großen Gebäuden ist mindestens ein „Kümmerer“ immer vor Ort, wie der Seniorchef die Objektleiter gern nennt.

Dass die großen Bauprojekte in diesen Zeiten weniger werden, ist auch dem Seniorchef bewusst, der vor mehr als 30 Jahren mit „null Mark, aber Ideen“ anfang. Er setzt daher auf den Betrieb der Anlagen, denn bei Instandhaltung und Wartung könne kaum ein Unternehmen sparen. „Überlegen sie nur einmal, was passiert, wenn bei einem Softwarehaus die Klimaanlage im Serverraum kaputt geht“, sagt Dillenburger. „Nicht einmal in Ansätzen“ spüre der Seniorchef daher die Krise. „2008 war eines der besten Jahre der Unternehmensgeschichte, mit einem Umsatzplus von 30 Prozent. Und bis ins übernächste Jahr hinein sind wir mit Aufträgen so gut wie zu“, sagt Dillenburger, der ohne den Anlagenbau und das Beratungsgeschäft 2009 einen Umsatz von mindestens 30 Millionen Euro erwirtschaften will. Damit soll das Unter-

nehmen um 40 bis 50 Prozent wachsen.

Die Hälfte des Zuwachses will Dillenburger über seine jüngste Sparte erwirtschaften, das Green Facility Management, wie er die grüne Technik in Gebäuden nennt, die heute rund ein Drittel des Umsatzes ausmacht. Der Seniorchef spricht meist von Energieeffizienz, wenn er das Geschäft im „Zukunftsmarkt Klimaschutz“ meint. 20 Mitarbeiter erstellen Konzepte, wie alte Klimaanlage oder Heizungen durch umweltfreundliche Kühlung oder Wärmepumpen ersetzt werden können. Die bauen sie ein und betreiben und warten sie. „Damit sind wir auf der richtigen Schiene“, ist Dillenburger überzeugt.

Rund 25 neue Leute holte der Unternehmer in diesem Jahr in seine Firma, 2009 sollen mindestens 20 dazukommen. „Der Erfolg hängt am Engagement der Mitarbeiter“, sagt der Seniorchef. Mit einem Familientag, der Zahlung von Kindergartengebühren, monatlichem Mitarbeiterstammtisch oder der Fahrt zum Weihnachtsbaumschlagen „mit Kind und Kegel“ will er sie ans Unternehmen binden. Und wehe, wenn ein Auftraggeber nicht ordentlich umgeht mit seinen „Kümmerern“. Dann kündigt er, wenn es sein muss, auch den Vertrag.

Stefani Hergert

FOTO: FRANK REINHOLD FÜR WIRTSCHAFTSWOCHEN



*„Bis ins übernächste Jahr
hinein sind wir mit
Aufträgen so gut wie zu“*

Claus Dillenburger
Geschäftsführer
Dillenburger