

MIT 360-GRAD-BLICK

Einen Handwerksbetrieb zu leiten, gehörte ursprünglich nicht zur Lebensplanung von Philip Krone. Aber als die Herausforderung vor ihm stand, griff der studierte Betriebswirtschaftler mit Berufserfahrungen in der Automobilbranche beherzt zu. „Ich liebe Herausforderungen“, gesteht der 39-Jährige. Das nimmt man ihm sofort ab, denn in gerade mal dreieinhalb Jahren unter seiner Geschäftsführung verdreifachte sich die Zahl der Mitarbeiter der Krone gebäudemanagement und technologie gmbH (Krone gt), und die Zeichen stehen weiter auf Wachstum, getragen von Effizienz und Qualität. Wir trafen den dynamischen Firmenchef im markanten Hellersdorfer Firmensitz – mit den thematisch gestalteten professionellen Graffiti an den Hauswänden – zum Gespräch über neue Denkansätze, innovative Technologien und alte Handwerkstugenden.

Schon Ihre Hauswände weisen darauf hin, dass es hier um Rohre, Leitungen, Pumpen und Steuergeräte geht ...

Ja, man könnte sagen, wir sind im Kern ein Heizungs- und Sanitärbetrieb. Ich sage aber lieber, wir sind ein Dienstleister im Bereich Gebäudetechnik. Wir bieten unseren Kunden weit mehr als reine Rohrleger- und Heizungsbauertätigkeiten. Dazu gehören die Kleininstandhaltung in Mieterwohnungen und die Wartung der Anlagentechnik genauso wie die Sanierung von Gebäudetechnik. Wir setzen ganze Wohn- und Gewerbeflächen instand, realisieren also eine gewerksübergreifende Leerstandbeseitigung. Das alles bündelt unser Firmenslogan in der einfachen Aussage: „Aus einer Hand in besten Händen.“ Wir sind Full-Service-Dienstleister im Handwerk.

Welche Handwerksberufe arbeiten unter Ihrem Dach?

Hier arbeiten rund 40 Monteure, die vorwiegend Anlagenmechaniker (SHK – Sanitär, Heizung, Klimatechnik) sind, dazu Elektriker und BMSR-Techniker. Seit Jahren bilden wir aus, gegenwärtig lernen bei uns acht Azubis.

Full-Service braucht doch mehr Gewerke.

Ja. Hier im Haus sitzen Tischler, Fliesenleger, Maler und Trockenbauer. Das sind eigenständige Firmen, mit denen wir seit Jahren verlässlich und vertrauensvoll zusammenarbeiten. Das ist schon beinahe familiär. In jedem Fall garantiert es dem Kunden ein Paket aus einer Hand. Auch große Pakete.

Was war denn das größte Paket?

Die komplette Sanierung des Heizungssystems eines Doppelhochhauses mit 18 und 21 Etagen in einem Zeitraum von insgesamt vier Monaten – und das in bewohntem Zustand. Das verlangte von uns ein hohes Maß an Organisation und Verlässlichkeit. Noch in diesem Jahr realisieren wir ein Projekt in der gleichen Größenordnung.

Aus welchen Bereichen kommen Ihre Kunden?

Wir konzentrieren uns auf gewerbliche Auftraggeber. Zu unseren Kunden zählen staatliche Wohnungsbauunternehmen, private

Immobilienesellschaften, Versicherungen, Messdienstunternehmen, Facility-Management- sowie Contracting-Unternehmen.

Die Krone gt hat 65 Mitarbeiter, davon arbeiten 40 vor Ort beim Kunden – das klingt nach einem großen Verwaltungsapparat.

Finden Sie? Wir realisieren im Jahr ungefähr 13.000 Einzelaufträge. Das bedeutet 13.000 Angebote, Terminvereinbarungen und Rechnungen. Dazu Materialbestellungen, Lagerwirtschaft. Dieses Volumen und unser Anspruch, so effektiv wie möglich beste Qualität zu liefern, haben dazu geführt, dass wir in den vergangenen Jahren verstärkt an der Optimierung der Abläufe gearbeitet und nicht nur in die eigentliche Technik, sondern auch in die IT investiert haben. So gehören beispielsweise mobile Endgeräte ab Ende des Jahres ganz selbstverständlich zur Ausstattung unserer Monteure.

Investitionen, für die Sie Unterstützung brauchten?

Ja, wir sind seit vielen Jahren – schon lange vor meiner Zeit – Kunde der Berliner Volksbank, mit der wir partnerschaftlich zusammenarbeiten.

Fanden Sie bei der Berliner Volksbank immer offene Ohren für Ihre innovativen Ideen?

Ja. Ein Unternehmen besteht doch nicht nur aus Zahlen wie Umsatz oder Gewinn. Es besteht doch vielmehr aus Menschen, die diese Zahlen beeinflussen. Zu einer guten Geschäftsbeziehung gehören vor allem Vertrauen und Respekt. Das kennzeichnet unsere Beziehung, die eine sehr offene ist, denn mein Ansprechpartner hat Einblick in unsere Zahlen, kennt die Entwicklung und noch mehr: Er ist auch ein Partner, der hilft, finanzielle Risiken – ohne die eine Weiterentwicklung schwer möglich ist – zu minimieren.

Stichwort Weiterentwicklung – wohin entwickelt sich Ihr Unternehmen?

Das sind zwei Ebenen. Zum einen bietet der Markt in Berlin dem Handwerk enorme Wachstumschancen. Hier kann man so





Im Kern ein klassisches
Handwerksunternehmen,
im Detail der Partner für
innovative Lösungen
nach aktuellen Standards.



Foto: Sabeth Stickforth

Philip Krone

viel bewegen und es gibt noch immer ungemähte Wiesen, auf denen Unternehmen Fußspuren hinterlassen können. Zu diesem quantitativen Wachstum kommt als zweite Ebene das qualitative: Lösungen mit technischem Know-how und intelligenten Ideen. Meist inspirieren die Anforderungen und Wünsche unserer Kunden unsere Leistungen. Wenn wir allerdings an Grenzen stoßen und scheinbar unlösbare Probleme auftauchen, werden wir eben erfinderisch! Den Grundsatz „geht nicht gibt's nicht“ hatte schon mein Großvater und die Aussage ist nach wie vor aktuell. Dieses Finden von Lösungen zeichnet das Handwerk aus. Einer der Wachstumsmotoren ist auch unsere Dienstleistungsauffassung, an der wir jeden Tag gemeinsam arbeiten. Wir gewährleisten unseren Kunden einen 360-Grad-Betreuungsansatz, rundum Leistung und Service. Das ist sehr konkret, denn jeder einzelne Kundendienst-Monteur ist eine Visitenkarte des ganzen Unternehmens.

Das schafft man aber nur mit einer motivierten Mannschaft.

Selbstverständlich. Ein gutes Betriebsklima ist wichtig. Ich glaube, wir können von uns sagen, dass wir immer ein offenes Ohr für die Sorgen und Nöte unserer Mitarbeiter haben und bisher immer einen Weg fanden, die Wünsche der Mitarbeiter und die Belange des Unternehmens in Einklang zu bringen. In schwierigen

Situationen muss aber jeder im Team die Anspannung spüren. Ich erwarte von meinen Mitarbeitern, dass sie nicht Teil des Problems, sondern Teil der Lösung sind. Kurz gesagt: Ich nehme mein Team mit, involviere es in die Problemlösung und wir setzen gemeinsam die Lösung um. Das motiviert, weil jeder dann Teil des Erfolgs ist.

Ihr Unternehmen engagiert sich für das Projekt „Boxen statt Gewalt“. Warum gerade das?

Zum einen hat es mir imponiert, etwas gegen Gewalt zu tun und Energien in sportliche Aktivität umzuwandeln. Zum anderen halte ich ein konkretes Projekt im Territorium – noch dazu in einem sozial nicht einfachen – für viel sinnvoller als beispielsweise anonyme Spendenaktionen. Zugleich machen wir uns damit als Firma bekannt und haben im Projekt einen jungen Mann getroffen, der seine Ausbildung bei uns absolviert hat.

von Brigitte Menge

Krone gebäudemanagement und technologie gmbh
Cottbusser Platz 34, 12627 Berlin
Telefon: 030 / 992 93 50
www.kronegt.de