

Alles ist möglich: Von lockerer Zusammenarbeit bis hin zur eigenständigen GmbH

Die Kooperation mit einem oder mehreren Betrieben bietet nicht nur die Möglichkeit, im Wettbewerb zu bestehen, sondern auch seine wirtschaftliche Position auszubauen. Dies erfuhren die Zuhörer, die sich Mitte April zu dem Vortrag „Stark – Stärker – Kooperation“ der Zukunftsinitiative Handwerk NRW (zih) im EGC in Lüdenscheid eingefunden hatten.

Klare Absprachen sind wichtig

Fünf Referenten – drei Berater und zwei Praktiker – stellten vor, welche Möglichkeiten der Kooperation es gibt. Christine Kluge, Marketingberaterin bei der Handwerkskammer Südwestfalen, beleuchtete zunächst verschiedene Möglichkeiten der Zusammenarbeit: horizontale Kooperationen aus einem oder mehreren Gewerken mit gleicher Kundengruppe, vertikale Kooperationen mit Lieferanten und Händlern. Auch verwies sie auf unterschiedliche Intensitäten, vom Informationsaustausch über die gemeinsame Abwicklung eines Großauftrages bis hin zur Gemeinschaftsgründung. Als Vorteile nannte die Marketingberaterin die Gewinnung von Neukunden, eine bessere Kapazitätsauslastung, die Erweiterung des Dienstleistungsangebots, aber auch Kostenreduktion bei gemeinsamer Beschaffung und stellte dies mit Beispielen aus dem Handwerk dar. Als Tipp gab sie mit: „Treffen Sie klare Absprachen, wer was einbringt und wie die Vergütung erfolgt. Und das am besten schriftlich. So kann es jeder im Zweifelsfall nachlesen.“

Norbert Stenkamp vom Fachverband Sanitär-Heizung-Klima, der als Demografieberater in NRW unterwegs ist, warb vor dem Hintergrund des drohenden Fachkräftemangels darum, mehr Ausbildung zu ermöglichen. Auch hierfür eignen sich Kooperationen. Zum anderen sei die Erhaltung der Gesundheit der Mitarbeiter ein weiteres wichtiges Unternehmensziel, hier sei die Zusammenarbeit mit Krankenkassen und Fitness-Studios hilfreich.

Außenwirtschaftsberater Christoph Korte vom Tischler-Fachverband NRW stellte dar, wie man innerhalb einer Kooperation auch einen Auslandsmarkt für sich erschließen kann. Auf einer Messe hatte eine deutsche Tischlerei einen niederländischen Ladenbauer kennen gelernt. Eine Zusammenarbeit begann, die sich als äußerst erfolgreich erwiesen hat. Mittlerweile ist die Tischlerei von 20 auf 50 Mitarbeiter angewachsen, etliche Mitarbeiter haben Niederländisch gelernt, um sich besser verständigen zu können.

Man muss sich aufeinander verlassen können

Besonders interessant – wie bei allen bisherigen Z-Impuls-Veranstaltungen – waren die beiden Praxisbetriebe, die ihre Kooperation vorstellten. Fliesenlegermeister Michael Bär aus Siegen präsentierte die Kooperation „Bavita – Bauen für's Leben“. Ihr

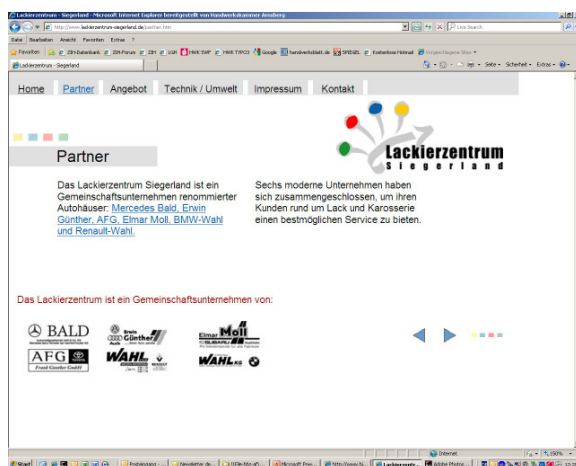


gehören sechs Handwerksbetriebe aus dem Raum Siegen an, welche die Bereiche Sanitär, Elektro, Innenausbau, Fliesen und Schreinerei abdecken. „Jeder ist rechtlich selbstständig, jeder schreibt sein eigenes Angebot und seine eigene Rechnung“, erläuterte Bär. Der Vorteil für den Kunden sei, dass er es mit nur einem Vertreter der Kooperation zu tun habe, der sämtliche Bauarbeiten koordiniere. Der Fliesenlegermeister, der zusammen mit Karl-Friedrich Bublitz von der Erwin Rübsamen GmbH die Kooperation 1998 ins Leben gerufen hatte, nannte eine wichtige Voraussetzung: „Man muss sich aufeinander verlassen können.“ Was klein begann, hat heute eine andere Dimension bekommen: Rund 80 Prozent seiner Aufträge kommen über die Kooperation.



Eine Kooperation als eigenständige GmbH

Gar kein lockerer Zusammenschluss wie „Bavita“ ist das Lackierzentrum Siegerland – eine Kooperation der höchsten Intensität, nämlich eine eigene GmbH. Elmar Moll, Inhaber des gleichnamigen kleinen Autohauses in Wilnsdorf, berichtete wie es zu der Gründung vor sieben Jahren kam: „Wir haben uns zusammengefunden, um eine rationellere Bearbeitung möglich zu machen. Für ein einzelnes Autohaus sind die Investitionen in Maschinen und Einrichtungen für die Lackier- und Karosseriearbeiten schwer zu stemmen.“ Bei der Gründung waren es vier Betriebe, mit Mercedes Bald und BMW Wahl zwei größere, Elmar Moll und Erwin Günther als kleinere Partner. So entstand 2003 ein neues Lackierzentrum in Siegen, 3,2 Millionen Euro investierten die vier Partner. „Bereits 2005 hatten wir ausgeglichene Zahlen. Heute sind 40 Mitarbeiter im Lackierzentrum beschäftigt, sechs Autohäuser mit elf Marken liefern die Aufträge.



Zu den vier Gründern gesellten sich später noch Renault Wahl und Toyota AFG. Ein externer Geschäftsführer koordiniert die Aufträge der sechs Autohäuser, „denn das Lackierzentrum ist nichts anderes als eine aus den Autohäusern verlagerte Werkstatt“, stellte Moll dar. Alle drei Monate kommen die sechs Gesellschafter zusammen, um sich über die wirtschaftliche Lage informieren zu lassen und notwendige Investitionen oder auch mal Schwierigkeiten zu besprechen. Elmar Molls Tipp an die

Zuhörer: „Bei notwendigen Modernisierungen in Autohäusern sollte man prüfen, ob man nicht besser kooperiert.“

Arnsberg, 20. April 2010