



Gemeinsam sind sie stärker

Handwerksunternehmen aus der Region organisieren sich in Netzwerken

Der Umsatz kann um bis zu 25 Prozent steigen.

Sie firmieren als GmbH oder als lockerer Verbund.

Kompetenzzentrum in Papenburg: Alle unter einem Dach.

VON HAUKE PETERSEN

OSNABRÜCK/PAPENBURG. Netzwerk ist eines der Modewörter des angebrochenen Jahrtausends. Mal werden sie engmaschig geknüpft, mal bleibt es bei losen Enden. Auch das Handwerk verschließt sich diesem Trend nicht – mit handfesten Vorteilen für Mitglieder und Kunden.

Bei der Suche nach Handwerker-Netzwerken wird schnell deutlich: Das einzig wahre Erfolgsmodell gibt es nicht in der Region Osnabrück-Emsland. Die einen arbeiten eher locker zusammen, andere haben eine gemeinsame Gesellschaft gegründet. In Papenburg teilen sich einige Firmen sogar ein Dach über dem Kopf.

Handwerker-Netzwerke im engeren Sinne bieten das Alles-aus-einer-Hand-Prinzip. Dem Auftraggeber etwa eines größeren Umbaus wird die oftmals zeitraubende Suche nach dem jeweils besten und zeitlich passenden Angebot erspart. Wie? Das zu erklären geht am besten am praktischen Beispiel: In Osnabrück und Umgebung konkurrieren zwei Zusammenschlüsse um Aufträge; das Meistererteam und das Handwerkererteam. Beide vereinigen Unternehmen mehrerer Gewerke – vom Dachdecker über den Fensterbauer bis zum Zimmerer. Beide haben viele Gemeinsamkeiten, die vor allem im Verhältnis zu den Kunden zu erkennen sind. Und beide sind annähernd zehn Jahre alt.

Den Anstoß für das Meistererteam gab Jürgen Vogelsang. Der Georgsmarienhütter Malermeister hatte bei einer Fortbildung von ähnlichen Konstrukten gehört. Kurze Zeit später habe er „durch Zufall“ einen Elektriker auf einer Baustelle getroffen und ihm von der Idee erzählt. „Dann haben wir uns abends in einer Kneipe unterhalten und unter uns aufgeteilt, wer welche Kollegen anspricht.“ Die Suche sei gar nicht so einfach gewesen, betont Vogelsang, denn man habe einen „gewissen Standard“ angestrebt.

Ihren Anteil an der Gründung des Meistererteams hat laut Vogelsang auch die Stadtverwaltung in Georgsmarienhütte. Die Wirtschaftsförderung habe Tipps gegeben und das erste Treffen der Unternehmer moderiert. Inzwischen treffen sich die zwölf Geschäftsinhaber alle zwei Wochen. Größere Engagements und Termine werden dann abgesprochen. Zwischendurch läuft aber auch einiges über den Eins-zu-eins-Kontakt.

Ganz ähnlich organisiert ist das Handwerkererteam. Hier arbeiten neun Gewerke zusammen, sie treffen sich alle vier Wochen. Wie beim Meistererteam gibt es eine In-



Das Meistererteam
Die Handwerkerkooperation

6 Richtige im Handwerk!

Seit zehn Jahren eine eingetragte Truppe: das Handwerkererteam aus Osnabrück mit (von links oben nach rechts unten) Thomas Trosen, Enrico Herdt, Thomas Meyer, Frank Dorkau, Thomas Osterhus, Carsten Klausung und Raimund Üffing. Foto: Gert Weidrop

ternetsche, eine zentrale Telefonnummer, und jedes Mitglied hat die Visitenkarten aller anderen am Mann. Der Unterschied ist ein rein rechtlicher: Das Handwerkererteam funktioniert als loser Zusammenschluss, das Meistererteam hat sich auf die gemeinsame Basis der GmbH gestellt. Trotz der notwendigen Strukturen wie einer Geschäftsführung betont Vogelsang die Gleichrangigkeit unter den Mitgliedern. In wichtigen Fragen haben alle Stimmrecht.

Eines gibt auch Vogelsang zu: Engagiert jemand ein Netzwerk, kann er sich nicht sicher sein, dass

er auch den günstigsten Preis zahlt. „Wir können ein bisschen teurer sein, aber das sind wir auch wert.“ Zudem werde durch die Kooperation die Arbeit eines Architekten eingespart. Die Bauleitung übernehme einer aus dem Team. Raimund Üffing, Mitglied des Handwerkererteams, nennt einen weiteren Vorteil der engen Zusammenarbeit: „Wir könnten termingerecht arbeiten. Alles ist viel einfacher zu koordinieren.“

Der Bekanntheitsgrad der Teams ist sicher noch ausbaufähig. Aber: „Im Laufe der Jahre haben es immer mehr Leute verstan-

„Bei Bedarf tauschen die Firmen sogar Mitarbeiter.“

den“, sagt Carsten Klausung (Sanitär- und Sanitärtechnik), einer der Pioniere im Handwerkererteam.

Wie viele zusätzliche Aufträge ziehen die Unternehmen durch die Vernetzung an Land? Vogelsang schätzt 25 Prozent, er ist damit einer der großen Gewinner. „Einen Maler braucht man immer, wir sind also oft dabei.“

Vogelsang ist auch aus einem weiteren Grund ein Sonderfall: Er war jahrelang Mitglied im weltweiten Netzwerk BNI. Hier sind Unternehmer aller erdenklicher Branchen vertreten, mit dem einzigen Zweck der „Gewinnung neu-

er Kunden und zusätzlichen Umsatzes“, so steht es auf der Homepage. Das BNI-Universum ist in Regionalgruppen unterteilt, genannt „Chapter“. Mit Rockergruppen, die diese Bezeichnung ebenfalls führen, habe man nichts zu tun, versichert Frank Reuschhaus vom Chapter „Remarque“, das sich jeden Dienstag um 7 Uhr morgens zum gemeinsamen Frühstück trifft. Die BNI-Gruppe sei rein marktwirtschaftlich orientiert, was nicht heiße, dass sich unter den Mitgliedern nicht schon Freundschaften gebildet hätten.

Das Handwerk spielt bei BNI nur eine Rolle unter vielen, allein deshalb ist auch der Nutzen ein anderer: Seine Mitgliedschaft habe zwar auch Umsatz gebracht, sagt Jürgen Vogelsang. Profitiert habe er aber auch durch Fortbildungen und Workshops, wonach er etwa seine internen Planungsprozesse umgestellt habe.

In eine ähnliche Richtung geht das Angebot der Unternehmerfrauen im Handwerk. Dieses deutschlandweite Netzwerk richtet sich in erster Linie an Frauen, die im Betrieb ihres Mannes das Büro leiten. Allein in Niedersachsen gibt es 36 regionale Arbeitskreise, einer davon im emsländischen Aschendorf-Hümmling. Hier sitzt Maria Albers im Vorstand. Ihr Mann Clemens leitet ein Lackierzentrum in Papenburg.

Wissen, Kommunikation, Kompetenz – diese drei Schlagworte fallen Maria Albers ein, wenn sie die monatlichen Arbeitskreis-Treffen beschreiben soll. Neben Ausflügen geht es vor allem um die Weiterbildung. Da referiert der IT-Experte über den E-Brief und die Sicherheit von Passwörtern, oder der Mitarbeiter der Krankenkasse informiert zur betrieblichen Gesundheitsförderung. Dass durch die persönlichen Kontakte auch die Firmen näher zusammenrücken, sei zwar nicht Hauptzweck, resultiert laut Maria Albers aber manchmal in Aufträgen.

Ein Netzwerk unter einem Dach bildet das Umweltkompetenzzentrum in Papenburg: Elektrotechniker, Fotovoltaikspezialisten, Sanitärfachleute und andere teilen sich ein Gebäude. Der Zusammenschluss ist ökologisch orientiert, will mit Solaranlagen und energetischer Sanierung aber vor allem Geld verdienen.

Geschäftsführer des Zentrums, das als GmbH & Co. KG firmiert, ist Andreas Hümmling. Er hat die Idee aus Japan importiert. In Deutschland sei sie noch „ziemlich einmalig“. Mitarbeiter aller beteiligten Firmen sind laut Hümmling Gesellschafter des Zentrums, insgesamt gibt es 31 Gesellschafter, darunter auch Gesellen. In ihren operativen Entscheidungen handeln die Unternehmer unabhängig, selbst bei größeren Anschaffungen. Vorteil des Konzepts sei, dass im Zentrum ganze Häuser geplant werden und im Bedarfsfall sogar Mitarbeiter unter den Firmen getauscht werden könnten.

Die Bilanz der ersten Jahre? „Wirtschaftlich läuft es ganz gut“, sagt Hümmling, auch wenn sich die gekürzten Zuschüsse für Fotovoltaik negativ bemerkbar machen. Wer aber sein Haus vom Umweltkompetenzzentrum errichten lassen will, der muss sich früh entscheiden. „Wir sind bis Mitte nächsten Jahres ausgebuht.“