

# Dein Vorteil ist mein Vorteil, dein Kunde auch meiner

## Bei kleinen und mittleren Unternehmen wird vor Kooperation noch etwas zurückgeschaut

**Ohne Kooperation würden die meisten Wirtschaftszweige nicht laufen. Meist kommen sie durch verschiedene Spezialisierungen zustande und gehen nach dem Prinzip vor sich: Jeder macht seins.**

Das hat ohne Zweifel Vorteile, weil jedes Unternehmen auf seinem Gebiet die Spezialisierung immer weiter vorantreibt. Das hat aber auch Nachteile, weil vielfach nicht beachtet wird, wie Fachbereiche sich insgesamt entwickeln. Am besten kann die Großindustrie damit umgehen.

### Dach auf den Stuhl

Automobilhersteller entwickeln eigentlich alles selbst – vor allem die Motoren – oder beauftragen Spezialisten, so empfindliche, hochwertige Teile wie Reifen selbst zur Serienreife zu bringen. Diese Spezialisten geben dann schon deshalb ihr Bestes, weil von den Leistungen abhängt, ob sie bei den Herstellern als Lieferanten gelistet bleiben.

So komplex wie Autofabriken können Handwerker das nicht machen. Deshalb geraten sie schnell in völlige Abhängigkeit von Generalunternehmen, die große Aufträge annehmen und von den Gewinnen nur so viel weitergeben, was unbedingt sein muss, um die Handwerker bei der Stange zu hal-

ten. Ein relativ gutes Mittel dagegen – Arbeitsgemeinschaften – scheitert oft an der Kleinheit der beteiligten Unternehmen oder daran, dass die Bauherren nur einen Ansprechpartner haben wollen. Und wenn es doch einmal gelingt, eine Lösung für alle Beteiligten zu finden, ist es oft eine einmalige wie die Bestuhlung der Leipziger Oper, bei der sieben Raumausstatter-Betriebe gemeinsam arbeiten. Sie bekamen den europaweit ausgeschriebenen Auftrag, weil sie sich zu einer Leistungsgemeinschaft zusammenschlossen, die einen von ihnen leitete. Sie waren zwar nicht die billigsten Anbieter, garantierten aber die höchste Qualität und bekamen dadurch den Zuschlag. So etwas funktioniert meist nur einmal für einen einzigen Auftrag.

Der Leipziger Zimmermeister Henri Mai (38) und der Dachdeckermeister Stefan Heß (34) haben eine Form für sich gefunden, in der so etwas auf Dauer funktioniert und von anderen nachgeahmt werden könnte – so sie denn so zusammenpassen wie die beiden.

Jeder hat seinen Betrieb und führt seine Aufträge aus. Aber oft müssen eben Dachdecker ihre Arbeit auf



„Sächsisches Handwerk Zukunft aus Meisterhand“ heißt es symbolisch auf dem Werbebanner über dem Kopf von Stefan Heß, der hier mit seinem Zimmererkollegen Henri Mai vor der Tribüne der Galopprennbahn im Scheibenholt posiert. Die Firmen der beiden arbeiten bei der Erneuerung Hand in Hand.  
Foto: Biskupek

Dachstühlen leisten, die Zimmerer errichten. Und der Zimmerer Leistung ist erst komplett, wenn die Dächer darüber gedeckt sind. Das heißt: Viele Bauherren brauchen die Leistungen beider Gewerke.

Beide jungen Meister haben bei ihren Vätern von der Pike auf gelernt. Mai gründete vor zwei Jahren seine eigene Firma. Heß setzte den vor 30 Jahren von seinem Vater gegründeten Betrieb fort, den er vor fünf Jahren übernahm. Beide Firmen bilden Lehrlinge aus, sor-

berühmten Karl-Heine-Villa erzählen sie gern oder von der Villa „Kinowelt“, an der sie ebenso arbeiteten wie am russischen Generalkonsulat. „Deutschlandweit nehmen wir Aufträge, wenn wir sie bekommen – derzeit beispielsweise Dachgeschosse in Berlin“, erzählt Mai, „aber eigentlich arbeitet Handwerk lieber regional. Allein die Spiritkosen machen alles andere unrentabel.“

Heß fügt hinzu: „Am liebsten werben wir gar nicht, sondern verlassen uns auf Mundpropaganda. Bauherren, die unsere Qualität erlebt haben, empfehlen uns gern weiter. Da wissen die

Kunden auch, was es bringt, wenn sie möglichst nur einen Ansprechpartner haben wollen.“ Das heißt, praktisch treten die beiden wie ein Generalunternehmer auf – mal der eine, mal der andere. Die sonst üblichen Aufschläge entfallen dadurch.

Wodurch funktioniert eine solche horizontale Kooperation wie in diesem Fall, die andere Betriebe zum gegenseitigen Vorteil ebenfalls eingehen könnten? Niemand muss seine Selbstständigkeit aufgeben. Jeder bleibt seinem Geschäft treu. Aber

wo Hand-in-Hand-Arbeit für beide nützlich ist und auch den Dritten – den Bauherren – Vorteile bringt, wäre es töricht, diese Vorteile nicht zu nutzen. Dabei gibt es eine Menge Möglichkeiten, solche Zusammenarbeiten auch juristisch abzusichern. Aber Mai und Heß weisen: Es geht auch anders. Beide lachen auf entsprechende Fragen und meinen, man vertraue eben einander. Freilich sei das in jahrelanger gemeinsamer Tätigkeit gewachsen, könne nirgendwo einfach so gefordert werden.

### Carport-Schiene

Wie das im Alltag aussehen kann, zeigt Mai sofort auf seinem Bildschirm: Dort sind die verschiedensten Carports, wie Unterstellplätze für Autos heutzutage heißen, abgebildet. Es gibt zahlreiche Varianten und ebenso viele Eindeckungen. Der Kunde wählt das Bauwerk, das er bevorzugt, und ein Mausclick zeigt dem Unternehmer, wieviel Aufwand er dafür betreiben muss, was es also kostet. Dabei sind die Kosten für den Dachdecker einbezogen. Die beiden Unternehmer können damit eine so genannte Carport-Schiene aufbauen, die viel Interesse finden dürfte. Und die Kooperation auf einem weiteren Gebiet fortsetzt.

**Th. Biskupek**