

Thema



„Um wettbewerbsfähig zu sein, braucht man frische Ideen. Gemeinsam findet man diese viel leichter.“

Claudia Marton,
Meisterstrasse NÖ-Mitte

Kooperieren statt konkurrieren

Firmenkooperationen sind keine neuen – aber auch im heutigen Wirtschaftsleben gute Ideen. Deshalb setzen zahlreiche niederösterreichische Unternehmen wieder verstärkt auf eine neue Form der Zusammenarbeit. Wie das funktionieren kann, zeigen zwei Beispiele:

„Wir Handwerker werden dazu erzo-gen, Egoisten zu sein, nur um einen Auftrag zu kriegen!“ – so wie das Ausschreibungswesen derzeit funktioniert kann diesem Stefan Schrenk, Inhaber eines großen Tischlereibetriebes in Vitis, absolut nichts Positives abgewinnen.

In der Absicht Kosten zu optimieren, sei ein System geschaffen worden, das einen unglaublichen

Druck erzeuge. Immer mehr Firmen und ihre Mitarbeiter gerieten dadurch unter die Räder: „Der Stärkere gewinnt, der Schwächere bleibt über.“ Ob das wirklich der Weisheit letzter Schluss sein könne, fragt Schrenk?

Schließlich klappte es am Bau umso besser, je besser sich die einzelnen Akteure kennen: „Die Ausschreibungssysteme bringen

es aber mit sich, dass Planer und Architekten im Vorfeld eines Baus nicht mit den Ausführenden sprechen, geschweige denn, sich mit ihnen abstimmen dürfen.“

Schrenk zieht den Vergleich zu einer Fußballmannschaft: „Stellen Sie sich vor, eine Mannschaft wird auf den Platz geschickt, wo sich die Spieler nicht kennen. So ein Team wird nicht gewinnen.“

Regionale Initiative blickt über Tellerrand

Auf der Suche nach einer Alternative entstand die Idee zu der Kooperation, die sich Waldviertler

Handwerker nennt und die über das gemeinsame Marketing einer regionalen Initiative hinausgeht. „Die Grundidee ist an sich nicht neu“, erinnert Schrenk an vergangene Zeiten. „Wenn früher in einer Ortschaft ein Haus gebaut wurde, haben sich alle zusammengesetzt und beraten, wer was macht. Dann erst ging es ans Werk. Jeder hat jeden gekannt, deswegen hat auch alles geklappt.“

Ähnlich sieht es Claudia Marton, vom Verein Meisterstraße NÖ Mitte: „Es braucht heutzutage frische Ideen. Daher arbeiten bei unserem Verein etwa 30 Handwerksbetriebe zusammen, die sich

INTERVIEW MIT...

... Wolfgang Eybl, Leiter der Betriebswirtschaft und Management (B&M) der Wirtschaftskammer NÖ

„Funktionierende Firmen-Kooperationen haben die Nase vorn!“



NÖWI: Welche Vorteile können Unternehmen aus Kooperationen ziehen?

Eybl: Eines vorweg: Ohne Kooperationen ist es in der heutigen Wirtschaftswelt nur sehr schwer möglich, zu bestehen. Äußerst selten kann ein Betrieb alles selbst erledigen und anbieten. Gleichzeitig haben organisierte und funktionierende Kooperationen den Vorteil, dass die Kunden alles aus einer Hand bekommen und damit attraktiver sind – ein klarer Wettbewerbsvorteil.

Welche Formen der Kooperation herrschen bei Klein- und Mittelbetrieben vor?
Zum einen gibt es die informellen Kooperationen, die ohne festes Vertragsregelwerk bestehen. Ein

Beispiel: Bei der Sanierung eines Badezimmers genügt nicht nur der Fliesenleger. Es braucht andere Gewerke, wie Installateur, Elektriker, etc. In der Regel kennen sich die Unternehmer und teilen sich die Folgearbeiten zu – natürlich nur solange sie sich nicht konkurrieren. Und dann gibt es organisierte Kooperationen zwischen Firmen, die auch vertraglich fixiert sind.

Worauf sollen die Firmen vor Abschluss eines Vertrags achten.

Im Vorfeld müssen auf den ersten Blick einfache Dinge abgeklärt werden: Welche Persönlichkeiten stecken hinter den Unternehmern? Sind alle Partner wirtschaftlich tragfähig? Wer übernimmt den Kundenkontakt? Wer übernimmt Planung und Organisation? Wer kann was liefern und wann erledigen? Haben alle Partner tatsächlich die Ressourcen

zur Verfügung? Und ganz wichtig: Was passiert, wenn ein Partner plötzlich aussteigt?

Was raten Sie Unternehmen, die sich nicht sicher sind, ob sie kooperieren sollen?

Traut euch zu kooperieren und redet mit den Firmen in eurer Region! Denn eine funktionierende Partnerschaft ist für alle Partner von Vorteil. Und der Fantasie sind hier keine Grenzen gesetzt: Denken wir daran, wie oft Kapazitäten von Spezialmaschinen und technischem Gerät brach liegen. Auch hier können Ressourcen zwischen Unternehmen noch besser genutzt werden!

Kooperation beschränkt sich eben nicht nur auf Gewerbe und Handwerk.

Mit Sicherheit nicht! Ein gutes Beispiel ist auch ein gemeinsames Ortsmarketing in den Gemeinden. Auch hier wird

versucht, Ressourcen zu bündeln und damit einen attraktiven Standort zu schaffen. Auch diesen Bereich unterstützen wir seitens der Wirtschaftskammer. Aber auch hier gilt: Die Vertreter müssen immer hinter dem Projekt und der Zusammenarbeit stehen, sonst funktioniert es nicht! Aber wie gesagt, wenn es für alle Beteiligten passt, profitieren alle davon, denn: Kooperationen haben die Nase vorn!

Wie wird die Gründung von Kooperationen unterstützt?
Wir bieten eine 40-stündige geförderte Beratung (45 Euro pro Stunde) an. Am besten ist es aber, sich einfach bei uns zu melden, um die weitere Vorgehensweise individuell zu besprechen!

Kontakt:
T 02742 851 16810
E uns.bwm@wknoe.at
wko.at/noe/bum

Fotos: zVg



„Jeder Einzelne profitiert von der hochwertigen Arbeit der anderen Mitgliedsbetriebe.“

Angelika Raidl,
Meisterstraße NÖ-Mitte



„Eine Fußball-Mannschaft, wo sich die Spieler nicht kennen, wird sicher auch nicht gewinnen.“

Stefan Schrenk,
Waldviertler Handwerk

gegenseitig auch bei Auftragsvergabe und Abwicklung unterstützen. Aus Einzelkämpfern werden so schlagkräftige Kooperations-Teams – zum Vorteil für die Unternehmer, aber auch für die Kunden, die damit alles aus einer Hand erhalten.“

Gleichzeitig lässt die Meisterstraße auch das „alte Handwerk“ aufleben. „Sogenannte Produkte von der Stange gibt es bei uns nicht, unsere Mitglieder arbeiten individuell und die Arbeiten haben Charakter“, erklärt Angelika Raidl, Mitglied bei der Meisterstraße. So bekommt der Kunde Arbeiten aus Meisterhand, muss aber nicht auf die Vorteile von Kooperationen verzichten. Denn wenn es gewünscht wird, übernimmt ein Betrieb die gesamte Planung und Ausführungskoordination. Ob das nicht manchmal zu Reibereien zwischen einzelnen Mitgliedern führt?

Voraussetzung: Flexibel und verlässlich sein

„Da alle Mitgliedsbetriebe von der Kooperation profitieren, kommt das nicht vor“, vermeint Raidl und außerdem habe man von Anfang an darauf geachtet, dass die einzelnen Betriebe zueinander passen. Das Wichtigste bei Kooperationen sei es ohnehin, flexibel und verlässlich sein zu können, raten sowohl Claudia Marton als auch Angelika Raidl (Mehr Tipps siehe Interview links).

Dass es eine Herausforderung für Unternehmen ist, dieses gemeinsame Arbeiten zu beherrschen, ist auch für Stefan Schrenk klar: „Baustellenlogistik“ heißt der neue Stil, den die aus über 50 Betrieben – alle Gewerke vom Baumeister bis zum Innenausbau – bestehende Waldviertler Handwerker-Truppe erst erlernen musste. „Es beginnt beim Abklären von Schnittstellen beim Leistungsumfang der einzelnen Angebote. Oft geht es nur darum banale Dinge abzuklären, etwa wer Zeit hat, Silikonfugen zu machen.“

Gemeinsam wird der Zeit- und Arbeitsplan erstellt. Auf der Baustelle selbst lagert dann nur das gerade benötigte Material, kein Werkzeug darf im Wege sein,

der Verpackungsmist wird sofort abtransportiert.

Perfekte Kooperationen sparen auch viel Zeit

Da die Mitarbeiter aller Firmen aufeinander eingespielt seien, funktioniere alles reibungsloser und dazu stressfreier als bei einer „normalen“ Baustelle. „Diese perfekte Koordination spart Zeit und bringt dem Kunden Qualität“, erklärt Stefan Schrenk. Beim Konsumenten sei die Sehnsucht festzustellen, Aufträge in dieser Art abwickeln zu lassen. Schrenk gibt offen zu, dass das Angebot der Waldviertler Handwerker teuer sei als bei einer herkömmlichen Ausschreibung: „Aber es ist ehr-

lich teuer. Bei uns weiß der Kunde von Anfang an ganz genau, was das Ganze wirklich kosten wird.“ Und das bei viel kürzerer Bauzeit.

Projekte, die üblicherweise mehrere Wochen benötigen würden, könnten die Waldviertler Handwerker weit schneller fertigstellen und das genau zu dem von der Kooperative geplanten Fertigstellungstermin. „Ein in Deutschland durchgeführtes großes Projekt hat exakt die veranschlagte Zeitspanne gedauert“, sagt Stefan Schrenk und lacht: „Wir haben die Rückflüge schon im Voraus gebucht. Das traue ich mir nur bei dieser Art des Arbeitens.“

www.waldviertlerhandwerker.at
www.meistertv.at



Gemeinsam wird ein Abschluss einer erfolgreichen Baustelle bei den Waldviertler Handwerkern gefeiert. Rund 50 Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe mit rund 1.000 Handwerkern gehören zu dieser Kooperation.

Fotos: @schewig.zVg

SERVICES DER WIRTSCHAFTSKAMMER NÖ

BIETERNetzwerk BIENE

- ▶ eine kostenlose Plattform für die Mitglieder der Sparte Gewerbe & Handwerk, auf der öffentliche Bauausschreibungen gesammelt und nach Kriterien überprüft werden
- ▶ die Plattform bietet kostenlose ARGE und Subunternehmer Vertragsvorlagen zur erfolgreichen Zusammenarbeit mit unter-

schiedlichen Vertragspartnern

- ▶ Qualitäts-Checks analysieren die Vertragsbedingungen öffentlicher Ausschreibungen und stellt die wesentlichen Ergebnisse in einem Kurzgutachten dar
- ▶ Individualchecks werden für unterschiedliche bauwirtschaftliche Fragestellungen angeboten
- ▶ ein Firmen A-Z ermöglicht rasche und zielgerichtete Firmensuche www.bieternetz.at

NAFES – NÖ Arbeitsgemeinschaft zur Förderung des Einkaufs in Orts- und Stadtzentren

- ▶ NAFES unterstützt Aktivitäten, die dazu geeignet sind, nachhaltig die Attraktivität städtisch geprägter Ortskerne zu erhöhen, neue Kundenkreise zu gewinnen und Stammkunden zu halten.
- ▶ Gemeinsam von Land NÖ und

WKNÖ werden dafür 6 Millionen Euros zur Verfügung gestellt.

Beispiele für geeignete Fördermaßnahmen sind:

- ▶ Verbesserung der Infrastruktur
 - ▶ verstärkte Kooperation der Betriebe
 - ▶ Verbesserung des Branchenmix
 - ▶ Werbemaßnahmen
- www.nafes.at