

# Kooperationen im Trend

*Branchenübergreifende Kooperationen liegen derzeit, speziell im Gewerbe, voll im Trend. In Wien bahnt sich derzeit eine neue Form der Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Handwerkern an, mit Beteiligung eines Installateurs*

*TEXT: DR. KARL AUER*

Meine Mitarbeiter und ich finden sie oft, die lockere Zusammenarbeit zwischen verschiedenen Gewerken zumeist rund um den Innenausbau von Gebäuden: Gas- und Wasserinstallateure, Tischler, Glaser, Schlosser, Maler, Gebäudereiniger usw. Aus dem laufenden Geschäft heraus haben sich solche regionale Kooperationen entwickelt, bei denen sich die beteiligten Unternehmer gegenseitig "vermitteln" und so die Abwicklung manche Projekte für die Kunden einfacher machen (one stop shop).



Karl Auer

Unsere Erfahrungen mit diesen Gruppierungen zeigt, dass man bald auf einen „Knackpunkt“ stößt: Wie tritt man mit noch mehr Erfolg gemeinsam am Markt auf, wie vermarktet man seine Leistungen und letztlich, wie kommt man zu neuen Kunden. Alle diese Themenstellungen sind Teil dessen, was man heute unter dem Begriff Marketing einordnet. Auch kann es im laufenden Geschäft zu rechtlichen Fragestellungen kommen. Unser Unternehmensberatungsbüro (Auer Consulting Team) hat gemeinsam mit dem „Institut Imago“ (Arch. Zoubek) eine speziell für das Thema der Kooperationen von Handwerksbetrieben maßgeschneiderte Aktionsreihe entwickelt, die halbtägige input-Veranstaltungen und individuelle Beratungsgespräche im Betrieb verbindet. Derartige Marketingbegleitaktionen haben sich in verschiedenen Branchen bestens bewährt und es entstanden gut funktionierende Kooperationen unter den teilnehmenden Unternehmern. Das Spezielle an der Konzeption dieser Veranstaltungsreihe ist die Kombination aus der Vermittlung von Basiswissen an die Gruppe in den input-Veranstaltungen und die nachfolgende individuelle Umsetzung im Betrieb der Teilnehmer.

Vorrangige Ziele sind dabei zunächst das heute für jeden Unternehmer unverzichtbare Rüstzeug des Marketings zu vermitteln und darauf aufbauend bestehende Kooperationen zu optimieren oder aber auch die Bildung neuer Kooperationen zu fördern.

Konkret wird ein Paket von vier Modulen angeboten: die ersten drei Module befassen sich mit den für Klein- und Mittelbetrieben wesentlichen Themen des Marketings wie zum Beispiel die Positionierung des Unternehmens am Markt (Wie will ich von meinen Kunden gesehen werden, bzw. wie sehen mich meine



Alfred Zoubek

Kunden?), das Sammeln von Informationen über den Markt und – ganz wichtig – wie man den Markt bearbeiten soll (Werbung, Gewinnung von neuen Kunden, Bindung bestehender Kunden). Im letzten Teil des dritten Moduls wird bereits auf das vierte Modul übergeleitet,

das sich dann mit dem Thema betrieblicher Kooperationen – auch an Hand von Fallstudien – ausführlich auseinandersetzt. Vor dem ersten Modul und nach jedem der ersten drei input-Veranstaltungen wird jeder Betrieb von einem Unternehmensberater besucht. Damit ergibt sich für den Unternehmer die Möglichkeit auch solche Themen anzusprechen, über die er in der Gruppe nicht sprechen wollte.

Kommerzialrat Korkisch als Wiener Installateur – und Elektrobetrieb hat mit seiner Gruppe „Im Westen die Besten“ bestehend aus rund zehn Unternehmern verschiedener Branchen – alle im Westen Wiens – unser Angebot bereits angenommen. Durch Unterstützung des WIFI der Wirtschaftskammer Wien (Kommerzialrat Pellet, Mag. Frank) können die Kosten für den Einzelbetrieb auf unter 1.000 Euro gehalten werden (für vier Betriebsgespräche und vier input – Veranstaltungen). Korkisch erwartet sich davon eine massive Verstärkung der bestehenden Kooperation die nicht bei den Unternehmern enden soll sondern auch von Monteuren und Büroangestellten gelebt werden soll.

Die Veranstaltungsreihe für „Im Westen die Besten“, startete bereits im Jänner.

Weitere Aktionen für an der Kooperation interessierte Unternehmer werden für das Frühjahr vorbereitet. Auch in Niederösterreich finden sie Interesse:

Der NÖ-LIM der Installateure Ing. Herbert Urbanich meint: „Diese branchenübergreifenden Kooperationen gibt es und sie sind dann erfolgreich, wenn sie in einem umgrenzten Gebiet – auch regional – arbeiten. Die WK ist sehr an deren Förderung und Unterstützung interessiert um das Gewerbe zu stärken.“

**kontakt**

**Auer Unternehmensberatung**  
 Auer Unternehmensberatung GesmbH (Auer Consulting Team)  
 T: 01-892 28 81  
 E: office@auer-beratung.at