

Ideen für gute Zusammenarbeit

Erfolgsmodelle

Ergebnisse aus kooperativer Zusammenarbeit: Unter diesem Motto stand der Wettbewerb 2006 der „Creativen Partner“. Anlässlich des Jahreskongresses dieser Verbundgruppe in Dresden (5./6. Mai) wurden die besten Kooperationen aus diesem Wettbewerb ausgezeichnet. Die Sieger und weitere Wettbewerbsbeiträge zeigen: Kooperationen sind ein Erfolgsmodell, vor allem dann, wenn sie mit Herz und Engagement betrieben werden.



Aus dem Kreis der Wettbewerbsteilnehmer (v.l.): Torsten Utz (Villa Langberg), Frank Sonnenburg (Sonnenkuhl Erlebniswelt), Josef Eham (Innenausbau Eham), Ralf Hoppen (Hoppen Innenausbau), Wilhelm Wißmann (Wißmann-Gruppe) und Konrad Nau (Artinea)

1. Platz: Sandkuhl und Kathmann, Ganderkesee Kooperation als Erlebniswelt

Kooperationen gibt es viele im Handwerk. Gemeinsame Schau-räume, in denen die Gewerke jeweils für sich ausstellen, sind selten. Tischlermeister Hans-Hermann Sandkuhl, der sich in Ganderkesee mit hochwertigem Innenausbau befasst, geht noch einen Schritt weiter und bietet den Kunden in seinen ausgebauten Ausstellungs-räumen auf 400 Quadratmetern eine Erlebniswelt in Form einer komplett und hochwertig eingerichteten „Wohnung“. Für diese Koope-

ration haben Kollegen aus weiteren neun Gewerken jeweils ihren Part zur Ausstellung beigetragen. Mit von der Partie ist auch Creative Partner-Mitglied Frank Sonnenburg, Prokurist von Kathmann Fenster und Türen ebenfalls aus Ganderkesee. „Wir zeigen eine Komplettlösung, die weit über den Musterraum eines einzelnen Betriebes hinausgeht“ sagen Sandkuhl und Sonnenburg. Die Zusammenarbeit „der kurzen Wege“ mit ins-gesamt 10 Betrieben aus der Regi-

on ermöglicht den Service aus „einer Hand“. Der Kunde hat nur noch einen Ansprechpartner für alle Gewerke. In der Erlebniswelt können sich Interessenten ein um-fassendes Bild von diesem Service machen. Die attraktive Ausstellung fungiert als Aushängeschild der Kooperati-on. Doch auch die beteiligten Ge-werke akquirieren größere Aufträ-ge. Wer einen Auftrag erhält, wickelt ihn auch gegenüber dem Kunden ab. Die einzelnen Partner

stellen dafür separate Rechnungen. Über die gemeinsame Ausstellung ergeben sich Synergieeffekte. Seit sich herumgesprachen hat, was es seit Juni 2004 in den Ausstellungs-räumen zu sehen und erleben gibt, steigen auch die Umsätze der be-teiligten Partnerfirmen. Zum Kon-zept der Ausstellung gehören auch regelmäßige Präsentationen von Künstlern aus der Region.

www.sandkuhl-gmbh.de
www.kathmann-bau.de



Bei Sandkuhl in Ganderkesee: Kooperation als Erlebniswelt auf 400 m²

Glückwünsche von Eckhard Koitz, Geschäftsführer der Creativen Partner, zum 1. Platz: Frank Sonnenburg von der Firma Kathmann (l.) engagiert sich aktiv an der Erlebniswelt von Tischlermeister Hans-Hermann Sandkuhl



2. Platz: Hoppen Innenausbau GmbH, Mönchengladbach

Hoppen san & Hiramatsu san Kooperation ...

... oder die erfolgreiche Deutsch-Japanische Kooperation der Teks GmbH und der Hoppen Innenausbau GmbH. Die Kooperation führt für japanische Kunden komplette Um- und Ausbauten aus einer Hand im Großraum Düsseldorf aus. Hier ist mit 12000 Japanern eine der größten fernöstlichen Gemeinden Europas beheimatet.

Was sich so einfach definiert, ist eine über lange Jahre gewachsene Kooperation, an deren Beginn ein kleiner Umbau für die Bank of Tokio in Düsseldorf stand. Mit der Empfehlung als zuverlässiger Partner und mit viel Einfühlungsvermögen gelang es den Hoppens, sich auf die ganz besonderen Mentalitäten und Umgangsformen japanischer Kunden einzustellen.

Aus der Zusammenarbeit mit der Teks GmbH, einer japanischen Bau-firma unter der Leitung von Takefumi Hiramatsu, wuchs schließlich eine feste und erfolgreiche Kooperation. Ralf Hoppen: „Wir überneh-



Aus der Zusammenarbeit mit der Teks GmbH, einer japanischen Bau-firma, wuchs eine erfolgreiche Kooperation: (v.l.) Herr Kishimoto, Ralf Hoppen und Takefumi Hiramatsu

men die Verantwortung für den baulichen und planerischen Part und die Teks GmbH mit seinen Mitarbeitern übernehmen die Koordination und Kommunikation mit dem japanischen Kunden.“

Hinter Hoppen und Teks steckt ein umfassendes Leistungsspektrum

mit allen Planungs- und Architek- ten- und Ausführungsleistungen, besonders, wenn es um Modernisierungs- und Renovierungsvorhaben geht.

Hoppen Innenausbau bietet dazu neben allen Möbel-, Innenausbau- und Bauelementeleistungen ein



Ganz auf japanische Kunden eingestellt: Ralf, Katrin und Peter Hoppen

komplettes Leistungsangebot aus einer Hand. Das Unternehmen ist Trockenbaubetrieb, Tischler- und Elektro-Meisterbetrieb. Auch alle anderen Bauleistungen werden persönlich betreut, koordiniert und überwacht.

Im Mittelpunkt aber steht das Dienen für japanische Kunden: Falls gewünscht, organisiert die Firma Hoppen sämtliche Behördengänge und berät japanische Kunden beim Immobilienkauf oder bei der Anmietung.

www.hoppen-innenausbau.de

3. Platz: Torsten Utz GmbH, Norderstedt

Hand- und Raumwerk Villa Langberg

Torsten Utz, der in Norderstedt einen Möbel- und Innenausbau-betrieb führt, ist Mitglied der „Villa Langberg“. Unter dieser Wohn-Dienstleistungsmarke haben sich zwölf namhafte Firmen aus dem Raum Hamburg zusammengetan, um ihre Spitzenleistungen zur Verbesserung von Lebens- und Arbeitsräumen aller Art anzubieten. Hierzu gehören neben den typischen Gewerken wie Tischler, Maler, Elektriker und Sanitärtechniker auch Kaminbauer, Treppenbauer,

Fenster- und Hausrüstspezialisten, Metallbauer, Raumausstatter, sowie Blumendekorateure und selbstständige Architekten.

Zielgruppen sind Bauherren, Architekten, Projektentwickler und Institutionen, die Interesse an einer ökonomisch vernünftigen und qualitativ niveauvollen Verbesserung ihrer Ideen haben. Torsten Utz: „Bei uns spüren die Kunden, dass wir mit Liebe und spielerischer Freude am Ball sind. Ganzheitlichkeit ist bei uns nicht nur ein Schlag-

wort.“ Villa Langberg offeriert den Kunden die Abwicklung kompletter Ausbau- und Einrichtungslösungen inklusive individueller Beratung und detaillierter Planung.

Dazu kann das Konsortium u. a. auf einen Pool geeigneter Architekten für das jeweilige Projekt zurückgreifen. Alle Leistungen werden zentral koordiniert: Konkrete Anfragen werden vom Beratungsteam an die betreffenden Firmen weitergeleitet, von diesen einzeln kalkuliert und dann wieder gebün-

delt und in einem Angebot dem Kunden präsentiert.

Interessant ist auch das Kommunikationskonzept nach innen und außen: Jeder Beteiligte, d.h. Handwerker, Dienstleister und Kunde, kann via Internet zu jedem Zeitpunkt Einblick in den jeweiligen Stand der Bauphasen bekommen. Diese Transparenz spart Zeit und Geld und schafft gleichzeitig Vertrauen.

www.villalangberg.de



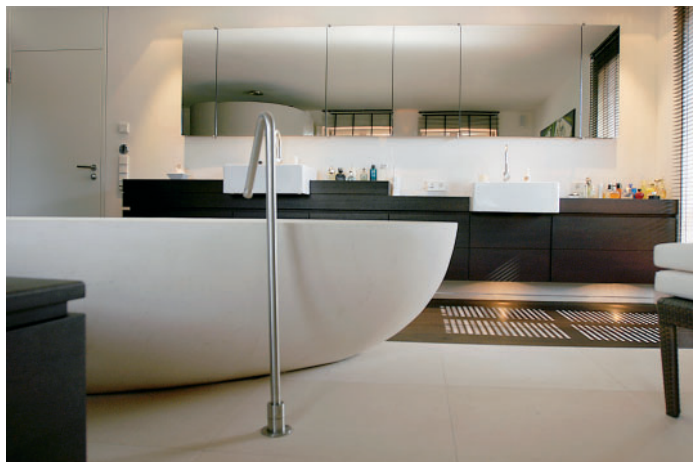
Unter der Marke „Villa Langberg“ haben sich zwölf namhafte Firmen aus dem Raum Hamburg zusammengetan



Alles aus einer Hand: Geboten werden hochwertige Ausbau- und Einrichtungslösungen inklusive individueller Beratung und detaillierter Planung

Josef Eham GmbH, Hausham „Full Service“ im Solo

„Wir präzisieren Ihren Traum vom Raum.“ Die Schreinerei Josef Eham GmbH bietet den „Fullservice“, dass heißt die komplette Bau-Aufsicht und Koordination aller beteiligten Handwerker und Partner. „Planung und Realisierung“ lautet die Betriebsphilosophie. Auf einer Produktionsfläche von 2000 m² arbeiten ca. 35 Mitarbeiter in der Fertigung. Zehn Meister in der Planungsabteilung sind Anlaufstelle und Infoquelle für Fragen und Wünsche der Kunden. Holz ist das Thema vor Ort aber es besteht auch der direkte Draht zu den Partnern für Strom, Heizung, Wasser, Bad und Sanitär, Kamine, Küchengerä-



Ein Projekt der Schreinerei Josef Eham kennen BM-Leser bereits aus BM 4/06

te und Lichtsysteme. Die Vorteile für den Kunden liegen auf der Hand: Zentrale Anlaufstelle, kurze Ablauf- und Kommunikationswege, schnelle Umsetzung, Durchgängigkeit, Umgehung der Schnittstellenproblematik von der Planung bis zur Ausführung.

Neben besseren Marktchancen durch ein breites und komplettes Angebot kann Josef Eham auch nach innen auf Vorteile verweisen. Beispielsweise nennt er hier eine hohe Mitarbeitermotivation und -bindung durch anspruchsvolle Projekte.

www.eham.de

N. Karier, Luxemburg und Wißmann Gruppe, Schermbeck Internationale Zusammenarbeit

Die Menuiserie N. Karier, Luxemburg, und die Wißmann Gruppe, Schermbeck, sind beide im anspruchsvollen Innenausbau aktiv. Sie kooperieren bereits seit 21 Jahren besonders bei der Abwicklung größerer Projekte.

Sinn dieser Kooperation ist die umfassende Erschließung des luxemburgischen Marktes durch Kapazitätsausweitung und durch das Setzen von Qualitätsmaßstäben. Den beiden Unternehmen ist es durch ihre Zusammenarbeit gelungen nach innen zusammen zu wachsen und nach außen als Einheit zu erscheinen. Nur dadurch ist es möglich, auch große Bauvorhaben komplett, termintreu und kom-

petent abzuwickeln. Als Vorteile der grenzüberschreitenden Zusammenarbeit werden vor allem die Internationalisierung der Unternehmen, die Steigerung des Bekanntheitsgrads und die Kapazitätsausweitung genannt. Aufträge werden sinnvoll aufgeteilt.

Der vertrauensvolle Erfahrungsaustausch in Bezug auf die Weiterentwicklung der Technik, neue Einkaufsmöglichkeiten, Preisvergleiche von Materialien und Maschinen werden weiter als wesentliche Vorteile genannt. Karier beschäftigt insgesamt 96 und die Wißmann-Gruppe 53 Mitarbeiter.

www.wissmann-online.de



Ein Beispiel aus der gemeinsamen Bearbeitung von Großprojekten: Die neue Philharmonie in Luxemburg

Creative Partner Verbund Mitgliedsbetriebe im Aufwind

„Creative Partner“ ist ein Verbund großer Innenausbauer, Ladenbauer und Fensterhersteller, der vor 13 Jahren von Eckhard Koitz und 3 norddeutschen Kollegen gegründet wurde. Heute gehören 220 Handwerksunternehmen aus ganz Deutschland diesem Zusammenschluss an. Über 75 Prozent der einzelnen Mitgliedsbetriebe machen jeweils einen Umsatz von über 1 Mio. Euro. Zu den Creative Partnern gehören i.d.R. Unternehmen ab 10 Mitarbeiter, die Hälfte der Betriebe beschäftigen 11 bis 25 Mitarbeiter. Die Zusammenarbeit inner-

halb der Verbundgruppe findet im Wesentlichen in folgenden Bereichen statt:

- Vertraulicher Informationsaustausch unter Kollegen, die zueinander nicht im Wettbewerb stehen
- Die Unternehmen nutzen die Einkaufsvorteile bei ca. 90 Lieferanten und Dienstleistern
- Kooperation im Marketing u. a. mit hochwertigen Verkaufsprospekten.

Einmal jährlich treffen sich die Mitglieder, um sich über Neuigkeiten des Marktes zu informieren und auszutauschen. In diesem Jahr fand

der Jahreskongress in Dresden statt (5./6.Mai). Neben interessanten Vorträgen und Diskussionen stand auch wieder die Prämierung der besten Ideen aus dem Creative Partner Wettbewerb auf dem Programm. Die Vielfalt der Bewerbungen hatte gezeigt, dass erfolgreiche Kooperation kein Patentrezept ist, sondern auf ganz unterschiedliche Weise zum Erfolg führt. Geschäftsführer Eckhard Koitz konnte über eine gute Entwicklung der Verbundgruppe berichten. In den ersten vier Monaten dieses Jahres wurde eine Steigerung im koope-

rativen Einkauf von 34 Prozent gegenüber dem Vorjahr erzielt.

In Dresden stand auch die Neuwahl des Verwaltungsrates auf dem Programm. Wiedergewählt wurden die Herren Torsten Utz (Torsten Utz GmbH, Norderstedt) und Frank Sonnenburg (B. Kathmann Bauunternehmung GmbH & Co. KG, Ganderkesee) sowie neu die Herren Leo Löffler (Löwe Fenster Löffler GmbH, Kleinwallstadt) und Markus Köster (Köster Möbelwerkstätten GmbH & Co. KG, Altenberge).

www.creative-partner.de