

Kunden wünschen Komplettlösungen

Kooperationen als Antwort

Mit rasantem Tempo geht die Entwicklung in der Glas- und Fensterbaubranche voran. Dieser Sachverhalt wirft die immer wiederkehrende Frage nach der Zukunft des Glas- und Fensterbauhandwerks auf. Jedermann dürfte klar sein, daß die veränderten gesellschaftlichen, technischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auch neue Anforderungen an die Betriebe und Unternehmen der Branche stellen. Klimaschutz und Energiesparverordnung lauten zwei Stichworte, unter denen das energiesparende Bauen in den Vordergrund zukünftiger investiver Maßnahmen rückt. Die Bauherren, ob private, gewerbliche oder öffentliche, werden mehr denn je gezwungen sein, sich verstärkt mit dieser Thematik auseinanderzusetzen. Dies verändert in absehbarer Zeit auch das Kaufverhalten der Kunden. Ein Prozeß, der bereits in vollem Gange ist. Mit unterschiedlich hohem Wissensstandard und den rapide wachsenden Möglichkeiten ausgerüstet, sich jederzeit Informationen über ökonomisches und ökologisches Bauen, über Niedrigenergiehäuser, Wärmeschutzgläser, Energiesparfenster, k-Wert- und Wirtschaftlichkeitsberechnungen usw. auf den einschlägigen Homepages im Internet zu holen, wird der Kunde in der Masse nicht mehr berechenbar sein. Verschiedene Zielgruppen mit unterschiedlichen Entscheidungskriterien entstehen. Dennoch läßt sich ein klarer Trend feststellen: Die Auftraggeber des Handwerks haben einen steigenden Bedarf an kompletten Problemlösungen.

Auch für das Glas- und Fensterbauhandwerk ergibt sich hieraus die Folgerung, daß es in den Augen der gut informierten Kunden erst dann seiner Problemlösungskompetenz gerecht wird, wenn zu der handwerklichen Leistung ein erweitertes Dienstleistungsangebot, wie es beispielsweise das Facility Management beinhaltet, hinzukommt. Doch leichter gesagt als getan. Was soll man tun, wenn die Kapazitäten fehlen? Darüber hinaus haben viele bauliche Problemlösungen einen gewerkeübergreifenden Charakter, so daß es häufig genug an Know-how fehlt. Um diesen Mangel zu kompensieren, müssen neue Wege eingeschlagen werden. Raus aus der Isolation, hin zu Kooperationen, lautet die aktuell verbreitete De-

vis. In Zeiten austauschbarer Produkte und kürzerer Produktlebenszyklen kommt dem Herausstellen besonderer Leistungsmerkmale eine steigende Bedeutung zu, wie z. B. dem Angebot von ganzheitlichen Lösungen. Darin sind sich nahezu alle der mit Handwerksfragen konfrontierten Experten einig.

Erst die freiwillige Zusammenarbeit von rechtlich selbständigen Unternehmen, die ihre wirtschaftliche Unabhängigkeit zugunsten koordinierter Handlungen aufgeben, läßt in Zukunft die angestrebten Unternehmensziele schneller und besser erreichen und neue erschließen.



Kooperationen im Handwerk lassen sich in den verschiedensten Bereichen realisieren. Vom Einkauf über den Service, die Produktion und dem Marketing bis hin zum Vertrieb. Ebenso denkbar sind der gemeinsame Einsatz verschiedener Kommunikationstechnologien für das Akquirieren von Aufträgen, die Spezialisierung auf bestimmte Zielgruppen unter einem ge-

meinsamen Dach oder die Betreuung als Generalunternehmen. Es gibt bereits diverse Kooperationsmodelle im Handwerk mit beispielhaftem Charakter. Interessierte Glas- und Fensterbaubetriebe können sich daran orientieren und Anregungen einholen. Wer genau hinschaut, wird feststellen, daß der Kreativität dabei kaum Grenzen gesetzt sind. Und vielleicht steht am Ende die Erkenntnis, daß es besser ist, in Kooperationen zu arbeiten, als in Schwäche zu sterben.

Ihr

Hilmar Düppel
Chefredakteur