

Auszeichnung beim Wettbewerb „Beste Kooperation 2002“ für Isolar:

Lohn für die Vor- und Weiterdenker GmbH

Ein schöner Erfolg für die Gruppe und zugleich für die gesamte Glasbranche: Beim Wettbewerb „Die beste Kooperation 2002“ wurde die Isolar-Glas-Beratung GmbH in den Olymp der Besten erhoben. Der 3. Platz bedeutet nicht nur einen großen Imagegewinn, sondern ist darüber hinaus auch Lohn für ein bewährtes und wegweisendes Markt-Modell.

In Zeiten schlapper Wirtschaftsdaten sind Ideen und Initiativen gefragt. Kooperationen lautet beispielsweise ein Stichwort, das – zugegebenermaßen – nicht ganz neu, aber in letzter Zeit verstärkt in den Blickpunkt von Managern und Wirtschaftsstrategen gerückt ist (die GLASWELT hat in der Vergangenheit bereits mehrmals über diese Thematik berichtet). Denn häufiger als früher erobern schlagkräftige Mittelstandsallianzen mit vereinten Kräften und Ideen neue Märkte und bieten dabei ganz nebenbei den Großkonzernen die Stirn. Vor diesem Hintergrund wurde nun erstmalig der vom Bundesministerium für Bildung und Forschung unterstützte Wettbewerb „Die beste Kooperation 2002 – Produzieren mit Erfolg“ ausgetragen. Die Wettbewerbs-Initiatoren, das sind namentlich das Fraunhofer-Institut für Systemtechnik und Innovationsforschung („ISI“) in Karlsruhe, das Institut für Fabrikanlagen und Logistik der Universität Hannover und die Zeitschrift „WirtschaftsWoche“, prämiieren mit dem Preis insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen, die in vorbildlicher Weise zeigen, daß eine Zusammenarbeit gewinnbringend für alle Beteiligten sein kann.

Wer kooperiert, der gewinnt

Am 18. Oktober 2002 fand nun in Hamburg die Prämierung der Sieger statt. Besonders erfreulich: zu den Siegern gehört mit der Isolar-Gruppe auch eine traditionsreiche Kooperation und feste Größe aus der Glasbranche.



Auszeichnung für ein erfolgreiches Modell: Hans-Joachim Arnold, Axel Schulz, Carl Pinnekamp und Dr. Klaus Huntebrinker von der Isolar-Gruppe Bild: Düppel

Schon vor mehr als drei Jahrzehnten – als noch die wenigsten Unternehmen an Kooperationen dachten – haben die Gründungsväter visionär gedacht und erkannt, daß sich gemeinsam mehr bewegen läßt. Der Lorbeer für das wegweisende Konzept wurde jetzt überreicht. „Die Prämierung als 3. Sieger ist für uns ein schöner Erfolg und ein großer Ansporn“, verspricht Hans-Joachim Arnold, Inhaber und Lizenzgeber der „Isolar“-Marken, bei der Übergabe der Urkunde durch Jury-Mitglied Prof. Dr. Tom Sommerlatte (Arthur D. Little, Wiesbaden). Nicht zu unterschätzen ist dabei der Imagegewinn für die gesamte Glasbranche. „Der Wettbewerb ist für unsere gebeutelte Branche eine Chance, einmal aus dem ‚Ghetto‘ herauszukommen“, kommentiert Dr. Klaus Huntebrinker von der Isolar-Glas-Beratung in Kirchberg dieses Ereignis.

Stolz ist man bei Isolar vor allem auf zwei Dinge, die auch ausdrücklich als Gründe für die Prämierung angesprochen wurden. Einerseits arbeiten dort bereits seit mehr als 30 Jahren verschiedene mittelständische, Kon-

zern-unabhängige Hersteller von Isolierglas-Produkten erfolgreich zusammen. Die derzeit über 20 Mitgliedsbetriebe bilden die größte Vereinigung dieser Art in Europa. Andererseits ist es der Gemeinschaft gelungen, mit dem von den Mitgliedern selbst entwickelten „Kerngruppenkonzept“ frischen Wind in die Gruppe zu bringen – angesichts der seit längerem anhaltenden negativen Stimmung in der Branche eine durchaus bemerkenswerte Leistung, wie auch die Jury fand.

Die Idee zur Teilnahme an dem Wettbewerb reifte im Juni bei der „Großen Isolar-Tagung“. Hier stellte Carl Pinnekamp (Teutemacher Glas, Isolar-Betrieb Warendorf) den Gruppenmitgliedern den Wettbewerb vor. „Wir sind doch gut! Da machen wir mit!“, so die einhellige Meinung. Es folgten die Bearbeitung des anspruchsvollen Fragebogens und dessen Auswertung durch die ausrichtenden Institute. Hierbei ergaben sich eine Fülle von Hinweisen zu den Themen „Was machen wir schon gut?“ und „Was können wir noch besser machen?“.

Als zweite Stufe der Bewertung suchten die Mitarbeiter der ausrichtenden Institute die Kooperationen,

die es in die engere Wahl geschafft hatten. Nun wurde es schon langsam spannender. Es folgte schließlich die Entscheidung der Jury.

Hans-Joachim Arnold ließ es sich bei der Preisverleihung dann auch nicht nehmen, die Elemente des sogenannten „Kerngruppenkonzeptes“ vorzustellen. Dies sind:

- Die Isolar-Glas-Beratung ist das zentrale Dienstleistungsunternehmen der Gruppe. Sie nimmt eine Vielzahl zentraler Aufgaben wahr und sorgt für die Umsetzung der Ergebnisse aus den Arbeitskreisen.
- In den Arbeitskreisen werden die Inhalte der Gruppenarbeit diskutiert und verabschiedet. Die richtige Größe und die Besetzung mit Unternehmern sorgt für Effizienz und Akzeptanz.
- Die „Erfa-Gruppen“ sorgen für den Erfahrungsaustausch zwischen den Mitgliedsbetrieben von Isolar auf allen Ebenen.
- In Interessengruppen schließen sich einzelne Mitgliedsbetriebe zur Bearbeitung spezieller Projekte zusammen. Die Interessengruppen sind jederzeit für alle Isolar-Mitglieder offen.

Innerhalb der Isolar-Gruppe ist man davon überzeugt, gemeinsam für die Zukunft gerüstet zu sein. Die erfolgreiche Teilnahme an dem Wettbewerb kann als Bestätigung gewertet werden, daß die Gruppe auf einem richtigen Weg ist.

Verbünden wird zur Überlebensfrage

Wie sehr eine Kooperation klein- und mittelständische Betriebe stärken kann, zeigt eine Studie des Fraunhofer ISI. Demnach erwirtschaften produzierende Betriebe, die in einem Netzwerk zusammenarbeiten, mit 87 000 Euro je Beschäftigtem eine deutlich höhere Wertschöpfung als Einzelkämpfer. Selbst Betriebe mit nur einem Verbündeten schneiden mit 83 000 Euro noch klar besser ab. Es liegt vor allem daran, daß Einzelunternehmen immer weniger in der Lage sind, die Kosten für die Erschließung neuer Märkte sowie für Produktpassungen und -weiterentwicklungen in den Griff zu bekommen. Wenn selbst hart konkurrierende Groß-Konzerne bei Entwicklungen und Erforschungen gemeinsame Wege gehen, ist der Mittelstand erst recht gefordert. Im Zeitalter der Globalisierung gilt es Allianzen zu schmieden, in denen jeder Partnerbetrieb das einbringt, was er am besten beherrscht. Peter Wiendahl, Leiter des IFA formulierte es anlässlich der Hamburger Preisveranstaltung so: „Sich zu verbünden wird zur Überlebensfrage.“

Die Prämierungen der „Metall-Kooperation Nord“ als 1. Sieger und die Auszeichnung der „Hand-in-Hand-Werker“ aus Düsseldorf sowie mithin drei von fünf Prämierungen für Kooperationen vom Bau machen es überdeutlich: Der Mittelstand am Bau wehrt sich! Und durchaus erfolgreich, wie die Isolar-Gruppe schon seit Jahrzehnten beweist.

Hilmar Düppel