

Erfolgsrezepte des Handwerks

SERIE Zum Schluss der Reihe verrät die WZ, warum sich Krefelder Betriebe auf dem Markt behaupten.

Von Wolfhard Petzold

Zum Auftakt der Serie hatte die WZ mit Kreishandwerksmeister Otwin Dewes und Hauptgeschäftsführer Stephan Finger von der Niederrheinischen Kreishandwerkerschaft die Situation des Handwerks beleuchtet. Anschließend wurden sieben Handwerksbetriebe porträtiert. Je nach Branche beurteilen die Inhaber die aktuelle konjunkturelle Situation differenziert. Generell beklagt wird, dass bei steigenden Kosten die Preise stagnieren und der Markt keine Anpassung zulässt. Die Zahlungsmoral der Kunden sei weitgehend in Ordnung. Einig sind sich die Unternehmer, dass sich in den letzten Jahrzehnten ein technischer Wandel vollzogen hat. Auch die Berufsbilder hätten sich völlig verändert und seien anspruchsvoller geworden.

SERIE HANDWERK IM WANDEL

Überleben könnten nur solche Betriebe, die sich dieser Herausforderung ständig stellen und sich den sich ändernden Kundenwünschen anpassen. Hier die Erfolgsgeheimnisse der Unternehmer:

Erfolgsgeheimnis Nr. 1: Zuverlässigkeit

Bodenständig, familiär und zuverlässig sind auch heute noch Attribute, mit denen Handwerksbetriebe ihre Stammkundschaft überzeugen und an sich binden. Ebenso wenig spektakulär ist, auf Benimmregeln gegenüber den Kunden zu achten und die Baustelle wieder gesäubert zu verlassen. Außerdem wird großer Wert auf Kundendienst und Service gelegt. Das reicht von telefonischer



Handwerker bei der Arbeit: Schweißer bei der Firma Wahlefeld. Archiv-Foto: LS

Erreichbarkeit bis zum Notdienst.

Erfolgsgeheimnis Nr. 2: Qualität und Garantie

An qualitativ hochwertiger Arbeit geht kein Weg vorbei – so das einhellige Urteil aller Unternehmer. Dazu gehört die traditionelle Handwerkskunst ebenso wie das permanente Erlernen und fachgerechte Anwenden moderner Techniken. Qualität und Garantieleistungen werden als Hauptargumente gegen Schwarzarbeit ins Feld geführt, die unbestreitbar vorhanden, aber nicht geschäftsbedrohend sei.

Erfolgsgeheimnis Nr. 3: Spezialisierung

Fast alle Betriebe bieten nicht das komplette Programm an, sondern konzentrieren sich auf Spezialgebiete. Motto: Lieber nur anbieten, was man besonders gut kann und wodurch man sich vom Wettbewerb abhebt.

Klempnerarbeiten, Wärmedämmungen und Fassadenverkleidungen. Malerarbeiten für private Haushalte dominieren das Geschäft der Stefan von der Hocht Malerwerkstatt, gefolgt von industriellen Anstrichen, dem Verlegen von Fußböden und dem Aufbringen von Fahrbahnmarkierungen, einer Spezialität. Das Autohaus Lassek kompensiert das darbenende Neuwagengeschäft mit Hilfe von Service in Form von Kfz-Reparaturen und Wartung.

Erfolgsgeheimnis Nr. 4: Risiko meiden

Eine zufriedene Stammkundschaft ist wichtiger als ein schnelles Wachstum. Folgerichtig lassen alle bauhandwerklich tätigen Betriebe die Finger von risikobehafteten Neubaufträgen als Subunternehmer. Begründung: Die Preise in diesem Segment seien „völlig kaputt“, die Erlöse reichten nicht aus, um qualifizierte Mitarbeiter zu entlohnen und die Zahlungsmoral lasse zu wünschen übrig.

Der Lohn für den Erfolg: Stabile Auftragslage und Arbeitsplätze

Die Minimierung des Risikos sowie qualitäts- und kundenorientiertes Arbeiten zahlen sich für die Unternehmer in Form einer stabilen Auftragslage aus, die ein kontinuierliches Wirtschaften bei langfristiger Planung zulässt. Stabil sind daher auch die Arbeitsplätze, Entlassungen die Ausnahme. Davon können die Beschäftigten vieler Industriebetriebe nur träumen. Gelobt werden die Tarifverträge, die dank flexibler Zeitkonten eine kontinuierliche Personalplanung ermöglichen. In fast allen Familienbetrieben arbeiten einige Mitarbeiter schon seit Jahrzehnten. Diese sollte man allerdings – so die Geschäftsinhaber unisono – nicht bis zum Rentenalter auf das Dach oder das Gerüst schicken.

Die Folgen der Serie „Handwerk im Wandel“ finden Sie im Internet unter:

www.wz-krefeld.de