

INNOVATIONS-CHECK

KAMMER HILFT FIRMEN BEI DER UMSETZUNG WEGWEISENDER IDEEN

Hamburgs Handwerker erfinden sich neu



Ole Angerer (links) und Holger Schönfeld bei der Montage eines Multimediabmöbels in ihrer Tischlerei Holz hoch zwei. Sie haben sich von der Innovationsagentur beraten lassen. FOTO: HERNANDEZ

Holzmöbel für Multimediageräte, Ernährungsberatung vom Optiker – in der Krise ist Flexibilität gefragt.

Steffen Preißler
Hamburg

Die neue Multimediastechnik eröffnet für ein altes Gewerbe ganz neue Möglichkeiten. So haben die beiden Holztechniker Holger Schönfeld und Ole Angerer mit ihrer Tischlerei „Holz hoch zwei“ in Farmsen eine Marktlücke entdeckt. Was nützt ein großer und schicker LCD-Fernseher, wenn er

nicht richtig präsentiert werden kann. „Ein Schwerpunkt unserer Arbeit ist das Zusammenspiel von moderner Technik und Möbeln“, sagt Schönfeld. Lange Kabel verbergen, Computer, Spielkonsolen und Lautsprecher integrieren und für die nötige Belüftung sorgen sind dabei die Herausforderungen. „90 Prozent unserer Aufträge entfallen auf das Privatkundengeschäft“, sagt Angerer. Trotz vieler Ideen, wie sie die klassi-

sche Möbeltischlerei im Ikea-Zeitalter auffrischen können, haben sich Schönfeld und Angerer externe Hilfe geholt. Die Innovationsagentur der Handwerkskammer Hamburg bietet einen Innovations-Check an, mit dem sich die Betriebe besser am Markt behaupten können.

„Die gut aufgestellten Betriebe melden sich zuerst“, sagt Falk Hold von der Innovationsagentur. „Firmen, die Hilfe besonders benötigen, kommen leider nicht von sich aus auf uns zu.“ Das Projekt wird vom Europäischen Sozialfonds gefördert und ist zunächst bis Ende 2010 befristet. „Wir rechnen damit, dass bis dahin rund 500 Firmen unseren Service in Anspruch genommen haben“, sagt Hold. Bisher sind es 250.

Die Krise trifft im Handwerk jetzt vor allem die Industriezulieferer. „In vielen anderen Bereichen wird sie erst 2010 ankommen“, sagt Hold. Es sei deshalb wichtig, dass sich die Betriebe rechtzeitig darauf vorbereiten.

Ole Angerer und Holger Schönfeld möchten durch den Innovations-Check vor allem Zeit in ihrem Betrieb gewinnen, um neben der Erfüllung der Kundenaufträge neue Dinge entwickeln zu können. „Wir wollen nicht nur auf Kundenaufträge warten“, sagt Schönfeld, die zu 90 Prozent über Weiterempfehlungen kommen.

Der kostenlose Innovations-Check ist ein feststehender Fragenkatalog, der die Geschäftsentwicklung durchleuchtet. „Danach schließen sich dann für die Betriebe individuelle Angebote an, in die nicht nur die Chefs, sondern auch die Mitarbeiter einbezogen werden können. Die größten Defizite sieht die Innovationsagentur in der Kundengewinnung und der Betriebsorganisation.“

„Es ist eben schwierig, das eigene Unternehmen selbst zu beurteilen“, sagt Dieter Eschmann, Inhaber von Hans Meyer Elektrotechnik. Als Ergebnis des Innovationschecks kam heraus, dass er sich durch Zukauf ein weiteres Geschäftsfeld erschließen sollte. So will er Anfang nächsten Jahres ein kleines Unternehmen übernehmen, um Antriebstechnik rund ums Haus anbieten zu können. Das reicht vom Torantrieb über den Rollladeneinbau bis zu elektrisch ausfahrbaren Markisen. „Sich das Know-how selbst anzueignen, wäre zu schwierig“, sagt Eschmann. Erst mal will er sehen, wie sich das Geschäft entwickelt. Auch Sicherheitstechnik rund ums Haus könnte er sich als weiteres Geschäftsfeld vorstellen. Denn für einfache Installationsarbeiten drängen immer mehr preiswerte Firmen auf den Markt. Viele Bauherren greifen zu Material aus

dem Baumarkt und installieren selbst. „Solange nichts passiert, kontrolliert das niemand“, sagt Eschmann. Im täglichen Existenzkampf fehlt dann häufig die Zeit, strategisch zu denken. „Die Innovationsagentur nimmt einem da viel ab“, sagt Eschmann.

„So ein einstündiger Check nach einem feststehenden Fragenkatalog zur Geschäftsentwicklung bringt häufig überraschende Ergebnisse“, sagt Hold. „Da wir persönlich abfragen, ist dann auch eine individuelle Auswertung möglich.“ Viele Betriebsinhaber tauchen bei der Befragung richtig auf, dann werden auch die Schwächen schnell sichtbar. „Aufgrund des Checks können wir individuell weitere Angebote, die teilweise auch finanziell gefördert werden oder ganz kostenlos sind, erstellen“, sagt Hold. Besonders beliebt ist bei den Firmenchefs ein persönliches Training. „Viele sind auf sich allein gestellt, können Aufgaben nicht delegieren und haben kein Zeitmanagement“, sagt Hold.

Augenoptikermeister Harry Silbermann kämpft gegen die Fialisierung des Optikergeschäfts. „Sehtests kann man jetzt schon online machen, da muss man sich absetzen“, sagt der Inhaber von OFS-Optic & Fashion Silbermann im Alstertal-Einkaufszentrum. Die Innovationsagentur hat er zu Hilfe gerufen, weil er seinem Geschäft einen neuen Schliff geben möchte. „Keiner kümmert sich um das gesunde Auge“, hat er festgestellt. Dabei kann man mit gezielter Ernährung eine gute Vorsorge leisten, um Erkrankungen vorzubeugen. „Mit einem Heilpraktiker plane ich zu diesem Thema Informationsveranstaltungen. Das soll auch Kunden anlocken, die noch keine Brille oder Kontaktlinsen tragen.“

BETRIEBS-CHECK IN 60 MINUTEN

Die Innovationsagentur der Handwerkskammer versteht sich als Dienstleister für die Handwerksbetriebe zur Verbesserung ihrer Wettbewerbssituation. Zum Auftakt gibt es einen kostenlosen einstündigen Check im Betrieb, bei dem verschiedene Bereiche von Ideenfindung über Finanzierung bis Vermarktung abgefragt werden. Im Ergebnis dieses Checks werden maßgeschneiderte Qualifizierungsangebote, die auch die Mitarbeiter einbeziehen. Interessenten wenden sich an die Handwerkskammer. Das Projekt läuft noch bis Ende 2010. (stp)