

Kräfte bündeln im Handel

Frank Garrelts im Netz-Zentrum über die Vorteile von Gemeinschaftsprojekten

Von unserer Mitarbeiterin
Angelika Meurer-Schaffenberg

LILIENTHAL-LANDKREIS. „Die Uni in Münster hat es bewiesen: Unternehmen, die sich in einer Kooperative organisieren, gehen nicht so schnell pleite“, beteuerte Frank Garrelts, Gründer und Geschäftsführer von Provoto GmbH & Co. KG. Der Unternehmer aus Lilienthal hat sich auf Netzwerke

spezialisiert – Netzwerke zwischen Unternehmen, die durch ihre Bündelung von Ressourcen die Arbeit erleichtern.

Im Netz-Zentrum Heilshorn stellte der Lilienthaler auf Einladung von OHZ Power Unternehmern aus kleinen und mittelständischen Betrieben sein lang gepflegtes und ausgebautes Konzept für Kooperationen vor. „Früher hießen die Zusammenschlüsse Einkaufsgenossenschaft. Es reicht schon

lang nicht mehr, einfach nur zusammen einzukaufen“, sagte Garrelts. Fragen wie Rücknahmekriterien, Lieferbedingungen, Bonusvereinbarungen oder Zahlungsmodalitäten seien nur ein Vorteil der Kooperativen. „In der Regel freut sich auch der Lieferant, dass er nicht mit jedem Unternehmer einzeln verhandeln muss“, ließ der Manager wissen.

Über koordinierte Finanzdienstleistungen ließe sich ebenfalls viel erreichen. Garrelts nannte unter anderem Schlagworte wie Zahlungszielverlängerung, Ersatzkaufkonzepte, Zentralregulierung des Finanzflusses zur Verbesserung der Bonität. Auch die Aus- und Weiterbildung lasse sich gesammelt viel besser organisieren, genauso wie Lagerhaltung und Logistik. „Scheuen Sie sich nicht vor Versandgeschäften. Wenn Sie einen Kunden etwa über einen Internetversand verlieren, können Sie ihn als Servicekunden gewinnen, indem Sie mit der Versandfirma kooperieren und die Service wie Reparaturleistungen für solche Geräte übernehmen“, gab der Referent zu bedenken. Die Alternative sei, den Kunden ganz zu verlieren. Ebenfalls lasse sich Öffentlichkeitsarbeit und Qualitätssicherung viel einfacher gemeinsam betreiben.

Vor- und Nachteile geschildert

Garrelts erklärte unterschiedliche Möglichkeiten der Kooperation: „Bei der horizontalen Kooperation schließen sich Unternehmer auf Augenhöhe zusammen, etwa zur Erstellung einer Broschüre oder für den Einkauf. Bei der vertikalen kauft ein Kleinerer über die große Zentrale ein.“ Bei einer weiteren Form des Gemeinschaftsprojektes, dem Franchising, gebe man sich unter das Dach einer Firma und lege sich fünf bis zehn Jahre auf deren Konzept fest. Das könne eine effektive Sache sein, meinte Garrelts. „Allerdings ist dann nicht viel Spiel für die Individualität der eigenen Firma“, schilderte er die Nachteile.

„Ich bin der Meinung, Kooperation lohnt sich für jeden – und seien Sie versichert, es gibt sie bereits für alle Branchen“, schloss Garrelts seinen Vortrag.

Frank Garrelts spezialisierte sich schon in den 80er Jahren auf Gemeinschaftsprojekte und ist unter anderem für die SYNAXON AG, eine Dachorganisation mit 2500 Fachbetrieben, tätig. Seine verschiedenen Konzepte zu Kooperationen hat er in einem Buch niedergeschrieben. Der Titel: Märkte im Umbruch – Kooperation als Chance im Handel.



Frank Garrelts erklärte im Netz-Zentrum, welche Vorteile Kooperationen für kleine Unternehmen haben können.
AMS-FOTO: ANGELIKA MEURER-SCHAFFENBERG