



René Dörnenburg betreut als externer Berater Handwerkskooperationen

Die Agentur Dörnenburg hat sich auf die Beratung kleiner und mittelständischer Unternehmen spezialisiert. Die RZ sprach mit Inhaber René Dörnenburg.

RZ: Woran erkennt ein Raumausstatter einen guten Berater?

René Dörnenburg: Einen ersten Eindruck verschaffe ich mir anhand seines Internetauftritts. Außerdem frage ich nach Referenzen und kontaktiere Firmen, die er beraten hat. Ich berate zum Beispiel die Handwerkerzirkel in Düsseldorf und Dortmund.

RZ: Warum sollte ein Handwerksbetrieb eine Kooperation eingehen? Was sind die Vorteile?

René Dörnenburg: Wenn ich als einzelner Handwerksbetrieb mein Leis-

tungsspektrum verbreitern möchte. Außerdem gelten Kooperationen beim Kunden als kreativ. Oft wirken Handwerksbetriebe auf den ersten Blick verstaubt – und der Kunde kann sich nicht vorstellen, dass sie die neuesten Techniken beherrschen. Außerdem kann ich so Werbebudgets bündeln, was gerade in wirtschaftlich angespannten Zeiten ein großer Vorteil ist. Außerdem: Brauche ich beim Kunden unerwartet Unterstützung, werden mir meine Kooperationspartner auch kurzfristig zur Seite stehen.

RZ: Worauf ist zu achten, wenn es zu einer Kooperation kommt?

René Dörnenburg: Gehen Sie keine langfristige Verpflichtung ein – der Ausstieg muss kurzfristig möglich sein. Die Partner müssen von der Philosophie her zu Ihrem Unternehmen passen. Vereinbaren Sie eine Probezeit – man sieht erst im Laufe der Zusam-

menarbeit, ob die Betriebe harmonieren.

RZ: Welche Rechtsform ist für eine Kooperation sinnvoll?

René Dörnenburg: Die Frage kann man nicht pauschal beantworten, das ist abhängig von der Zielsetzung. Wünscht man sich einen loseren Zusammenschluss, könnte ein Verein die richtige Lösung sein. Will man sich fest an seine Partner binden und gewerksübergreifende Rechnungen schreiben, bietet sich eine GmbH an.

RZ: Was ist Ihrer Ansicht nach wichtig, um eine Kooperation am Laufen zu halten?

René Dörnenburg: Regelmäßige Treffen, zum Beispiel einmal im Monat, bei denen auch eine feste Tagesordnung abgearbeitet wird, bevor der Abend mit persönlichen Gesprächen schließt.

RZ: Vielen Dank für das Gespräch. Kontakt: www.marketing-coach.de

Externe Hilfestellung