

In der Region zu Hause

Hermle Fliesenfachgeschäft ■

Das Fliesenfachgeschäft Hermle aus dem schwäbischen Gosheim arbeitet seit 2000 im „Handwerker-Forum Heuberg“, einer Arbeitsgemeinschaft verschiedener Handwerksbetriebe aus der Region. Ein Beispiel, das zeigt, wie man erfolgreich an einer Kooperation partizipieren kann. **Michael Schmidt-Driedger**



Das Gosheimer Fliesenfachgeschäft Hermle ist in vielfacher Hinsicht ein für die heutige Zeit typischer Fliesenbetrieb: Einerseits handelt es sich um ein Kleinunternehmen, das früher einmal einen größeren Mitarbeiterstamm besaß, das mittlerweile bei größeren Projekten mit anderen Kollegen zusammenarbeitet und das das Gros seiner Aufträge in der unmittelbaren Umgebung akquiriert. Andererseits ist es aber auch eine Firma, die sich aktiv um die eigene Zukunftssicherung bemüht, indem sie Teil einer regionalen Handwerker-Kooperation ist.

Ein „echter“ Meisterbetrieb

Gegründet wurde das Fliesenfachgeschäft Hermle 1977 von Fliesenlegermeister Theo Hermle. In der Folge beschäftigte das Unternehmen durchschnittlich drei bis vier Gesellen und einen Auszubildenden, in der Spitze gab es bis zu sieben Angestellte. Da allerdings auch auf der schwäbischen Alb die Auswirkungen der HwO-Novellierung zu spüren sind, besteht der Betrieb mittlerweile „nur“ noch aus Theo Hermle und seinem Sohn Tom. Bei Bedarf – also größeren Aufträgen – holt man mitunter Fliesenlegermeister Gerd Hermle, den Bruder des Firmengründers,

hinzü oder arbeitet mit anderen Fliesenlegermeistern aus der Gegend zusammen, die Sohn Tom während seiner Ausbildung an der Meisterschule kennengelernt hat. „Insofern sind wir ein wirklicher Meisterbetrieb“, schmunzelt Tom Hermle, „denn wenn von uns ein Auftrag bearbeitet wird, kann der Kunde sicher sein, dass der Meister nicht nur die Baustelle kontrolliert, sondern auch selbst Hand anlegt.“

Tom Hermle begann seine berufliche Karriere im elterlichen Betrieb, wo er von 1993 bis 1995 seine Ausbildung zum Fliesen-, Platten- und Mosaiklegergesellen absolvierte. Er entschied sich bewusst für diesen Beruf, nachdem er während eines Schulpraktikums als technischer Zeichner schnell merkte, dass es für ihn zu langweilig würde, wenn er ausschließlich in einem Büro säße. Nach der Lehre arbeitete



- 1 Fliesenlegermeister Tom Hermle setzt auf Kundennähe und die Leistungsfähigkeit der Kooperation.
- 2 Im „Badkino“ beraten Tom Hermle und Angelika Baum die Kunden und präsentieren ihnen die Badplanungen.
- 3 Beispiel einer Badplanung ...
- 4 + 5 ... und ihrer Umsetzung.

er von 1995 bis 1999 als Geselle im Betrieb des Vaters, unterbrochen nur von seinem Grundwehrdienst. Anschließend besuchte er die Meisterschule in Konstanz, wo er in Vollzeit alle vier Teile absolvierte und schließlich 2000 mit 24 Jahren als einer der jüngsten den Meisterbrief erhielt.

Noch ist Theo Hermle Geschäftsinhaber, die Geschäftsübergabe ist aber schon in Planung und wurde als fließender Prozess eigentlich schon angestoßen, als Tom Hermle von der Meisterschule zurückkam. „Das Handwerker-Forum zum Beispiel war immer mein Ding“, schildert Tom Hermle, dass es bereits damals eine Aufteilung der Aufgabenfelder gab.

Firmen mit Tradition

Seinen Anfang nahm die Kooperation im Jahr 2000, und der 34-jährige Hermle war somit einer der Gründerväter des „Handwerker-Forum Heuberg“, eines Zusammenschlusses von Fachbetrieben der Region, dem aktuell zehn Firmen angehören. Besonderes Kennzeichen der Kooperation ist, dass es nahezu alle Firmen bereits seit mehreren Generationen gibt. So existiert beispielsweise die Firma Holzbau Weiß seit mehr als 125 Jahren und das Installationsunternehmen Paul Hermle wird mittlerweile in der dritten Generation von ein und derselben Familie geführt. Wobei an dieser Stelle erwähnt werden sollte, dass es keine direkten verwandtschaftlichen Beziehungen zum Flie-

senfachgeschäft gibt. „Bei uns in Gosheim heißt jeder Zweite Hermle“, erläutert der Fliesenlegermeister grinsend.

Die Gemeinde Gosheim liegt im Landkreis Tuttlingen am Fuße des Lembergs, der höchsten Erhebung der Schwäbischen Alb, und zählt knapp 4.000 Einwohner. Nahezu alle Aufträge des Fliesenfachbetriebs und der Kooperation werden hier in einem Umkreis von 20 Kilometern ausgeführt, in Ausnahmefällen geht es bis zum rund 80 Kilometer entfernten Bodensee.

Rund ein Drittel des Umsatzes erzielt der Fliesenfachbetrieb über das Forum. Mehr ist auch gar nicht gewollt, „damit man nach Außen auch noch als Einzelfirma in Erscheinung tritt“, erläutert Hermle.

Trotzdem ist das Handwerker-Forum eine Sache, die durchaus von allen Beteiligten ernst genommen wird: Im Januar 2010 wurde eigens ein Verein gegründet. Für laufende Kosten wie Werbung oder Versicherungen für Veranstaltungen wird ein monatlicher Vereinsbeitrag fällig, größere Beträge werden nach einem definierten Schlüssel, der sich an der Geschäftsgröße orientiert, auf alle Firmen umgelegt.

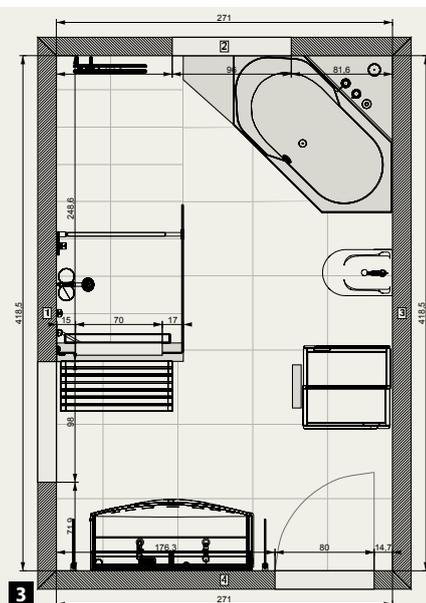
Kinder-Olympiade und andere Werbemaßnahmen

Früher hat die Kooperation auch eine eigene, jährliche Leistungsschau veranstaltet. Doch nach drei Ausstellungen war allen Beteiligten klar, dass diese Marketingmaß-

nahme zwar erfolgreich, aber auch recht zeit- und kostenintensiv ist, weshalb man dieses Engagement einstellte. Stattdessen beteiligen sich alle Kooperationsmitglieder an Veranstaltungen zu bestimmten Anlässen, die ein einzelnes Mitgliedsunternehmen ausrichtet, wie beispielsweise die Energietage des Installateurs oder die Jubiläumsfeier zum 125-jährigen Bestehen des Holzbauunternehmens.

Außerdem veranstaltet das Handwerker-Forum Heuberg einmal pro Jahr in den Ferien eine „Kinder-Olympiade“: Einen Nachmittag lang können Kinder hier sägen, schrauben, Bagger fahren und sich anschließend einen der Betriebe aus der Nähe anschauen. Neben der Berichterstattung in der regionalen Presse erhoffen sich die Initiatoren, den Kindern das Handwerk ein wenig näherbringen zu können. Als eine weitere Marketingmaßnahme veröffentlicht die Kooperation unter dem Namen „Heimvorteil“ zweimal pro Jahr eine Kundeninformationsschrift. Die 6.000 Exemplare werden größtenteils den regionalen Mitteilungsblättern beigelegt, der Rest in ortsansässigen Geschäften und Arztpraxen ausgelegt.

Eine weitere Besonderheit des Zusammenschlusses ist das Servicetelefon: Dabei handelt es sich um einen neutralen Ansprechpartner, der von der Kooperation bezahlt wird. Er nimmt die Kundenanfragen entgegen und leitet sie an die entsprechenden Firmen weiter. Die Firma



mit dem größten Arbeitsanteil plant und koordiniert dann das Projekt. „Dieses Unternehmen muss sich – so die Absprache innerhalb des Handwerker-Forums – innerhalb von drei Tagen beim Kunden melden, um vor Ort die Wünsche und Vorstellungen im Detail zu besprechen“, erklärt Tom Hermle.

Das Fliesenfachgeschäft Hermle ist – abgesehen von zwei bis drei Neubauten im Jahr – ausschließlich im Sanierungssektor tätig und führt hier bevorzugt hochwertige Arbeiten mit Großformaten aus. An Ausschreibungen beteiligt man sich kaum, „einfache“ Aufträge wie beispielsweise Kellerböden oder Garagen sind zudem selten geworden. „Diesen Bereich decken vor allem die Ich-AGler ab“, verdeutlicht Hermle.

Wenn Hermle für die Kooperation tätig wird, dann sind es meist Badsanierungen, die anfallen. Typischerweise läuft die Zusammenarbeit in enger Abstimmung der beteiligten Firmen ab: In der Regel erfolgt die Materialauswahl der Kunden in den Räumen des Installationsbetriebs Paul Hermle. Hier befindet sich auch das so genannte „Badkino“, wo der Kunde sich auf einer Leinwand die von Mitarbeiterin Angelika Baum erstellte Badplanung in Ruhe anschauen kann. Vor Ort sind es dann vor allen Dingen zwei Aspekte, die den Erfolg sicherstellen: Zum einen wird bei den Absprachen größter Wert auf Termintreue gelegt, zum anderen arbeitet Hermle auf der Baustelle nahezu staubfrei. Neben einer obligatorischen Staubtür und einem Luftreiniger als „Staubfresser“ lässt sich das Fachunternehmen einiges einfallen, um den Kunden die Angst vor Staub und Dreck zu nehmen: „Wenn es sein muss, laufen die komplette Anlieferung und das Abräumen der Baustelle über das Badfenster“, berichtet Tom Hermle. „Es kam schon vor, dass sich der Auftraggeber über das fertige Bad gewundert hat, weil wir doch gar nicht seine Wohnung betreten hatten.“ ■

www.fliesenundplatten.de

Schlagwort für das Online-Archiv

Handwerkerkooperation