

# Neue Netzwerke mit Mehrwert

**Cluster.** Betriebe, die sich in Clusternetzwerken organisieren, kooperieren mit Kollegen, Forschern und Wirtschaftsorganisationen. Das bringt auch für innovative Handwerker Vorteile, wie eine neue Studie beweist.

Autor Reinhold Mulatz Mitarbeit Jessica Morof Fotograf Christian Mader

**Schreinermeister Frank Westermann** arbeitet in seinem Cluster mit Architekten und Planern zusammen.



**F**rank Westermann ist ein leidenschaftlicher Netzwerker. Der Schreinermeister führt in der dritten Generation die Karl Westermann GmbH & Co. KG in Denkendorf bei Stuttgart, ein Vorzeigeunternehmen für den anspruchsvollen Innenausbau. Zu seinen Kunden zählen Museen, Kanzleien und Ärztehäuser sowie Büro- und Verwaltungsgebäude.

In seinem Cluster mit Namen „ena“ (siehe Seite 25), einem Netzwerk mit Architekten, Fachplanern, Herstellern und Dienstleistern, tauscht sich Westermann regelmäßig aus und knüpft Kontakte, die zu Aufträgen führen können, aber nicht müssen. „Langfristig Vertrauen mit Partnern aufbauen ist viel wichtiger als das schnelle Geschäft“, erklärt der Handwerker sein Engagement in einem Cluster. Wenn es am Ende zu einem Auftrag kommt – umso besser.

► Clusterinitiativen

## Vorteile für Betriebe

**Eine Studie des baden-württembergischen Handwerks zeigt, welche Vorteile Handwerksbetriebe haben, die in einem Cluster sind.**

**Clustermanagement.** Cluster mit eigenem Management bietet Unterstützung und Dienstleistungen für Mitgliedsbetriebe an wie: Kontaktvermittlung, Informationen und Beratungen.

**Vernetzung.** Durch die systematische Vernetzung mehrerer Clusterinitiativen haben Betriebe einen erleichterten Zugang zu zusätzlichen Ressourcen.

**Entscheidungsträger.** Oft ist in Clustern auch die regionale Verwaltung mit eingebunden. Handwerksbetriebe werden daher von Behörden auch als Spezialisten besser wahrgenommen

**Kundenakquise.** Cluster bringen mehr Transparenz ins regionale Wirtschaftsgefüge. Daraus ergibt sich für die Mitglieder Zugang zu neuen Kundengruppen und Märkten, auch außerhalb der Region und auch außerhalb des Handwerks.

**Kooperationen.** Im Cluster bilden sich Partnerschaften, in denen Herausforderungen und Probleme besser gelöst werden können. Dies hilft, sich auf die eigenen Stärken zu konzentrieren.

**Fachkräfte.** Durch die Vielzahl potenzieller Arbeitgeber wird eine Clusterregion für regionale und überregionale Fachkräfte attraktiv. Davon profitiert auch das regionale Handwerk.

**Vermarktung.** Für Handwerksbetriebe sind Messeauftritte oder Unternehmerreisen ins Ausland allein oft nicht zu realisieren. Im Cluster werden solche Vermarktungschancen möglich.

► Rat

## Keine Berührungsangst

Was heute Cluster heißt, ist für Handwerker eigentlich nichts Neues, denn die haben sich schon immer gegenseitig unterstützt. Also sollten Handwerker keine Berührungsängste vor Clustern haben und mitmachen. Denn es lohnt sich, vorausgesetzt, man ist offen für neue Ideen. Fragen Sie bei Ihrer Kammer oder Fachverband nach, wo in Ihrer Region ein passendes Cluster ist.

Damit hat Westermann den Nutzen von Clustern ziemlich genau getroffen. Betriebe, die sich in solchen Netzwerken organisieren, kooperieren nicht nur untereinander, sondern auch mit Forschungs- und Bildungseinrichtungen sowie Wirtschaftsorganisationen. Ziel sind neue Produkte und Dienstleistungen, neue Märkte und natürlich neue Aufträge.

## Anfänge im Mittelalter

Eigentlich sind Cluster im Handwerk ein alter Hut, es fing schon mit den Gilden im Mittelalter an. „Viele dieser teilweise jahrhundertealten Konzentrationen haben bis heute Bestand und tragen wesentlich zur Entwicklung von Regionen bei“, hat Klaus Müller, Geschäftsführer des Instituts für Mittelstand und Handwerk an der Uni Göttingen (ifm) in einer Studie herausgefunden. Zum Beispiel die Büchsenmacher in Südthüringen, die Chirurgiemechaniker im Raum Tuttlingen, die Maschinenbauer im Großraum Stuttgart oder die Korbmacher in Oberfranken.

Wie viel Cluster mit Handwerksbeteiligung es gibt, weiß keiner, so Müller, weil es oft keine organisierten Zusammenschlüsse sind. Fest steht nur, dass noch viel zu wenig Handwerker die Vorteile eines Clusters für sich nutzen. So hat aktuell das baden-württembergische Handwerk zusammen mit dem Landeswirtschaftsministerium eine Studie in Auftrag gegeben und Handwerksbetriebe sowie Clusterinitiativen befragt. Dabei kam heraus, dass das Handwerk von dem Clustermanagement noch zu wenig oder gar nicht berücksichtigt wird, dass aber auch umgekehrt den Handwerksorganisationen die Bedeutung und das Potenzial von Clustern noch viel zu wenig bekannt ist.

Damit sich das ändert, gibt die Studie Empfehlungen, wie bestehende Cluster sich stärker für Handwerker öffnen können und wie auf der anderen Seite Handwerksbetriebe von den Vorteilen eines Clusters überzeugt werden können (siehe auch Kasten auf dieser Seite). Denn die Initiatoren der Studie sind sich einig: „Auch Handwerker müssen clustern.“

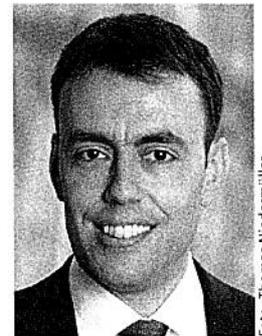


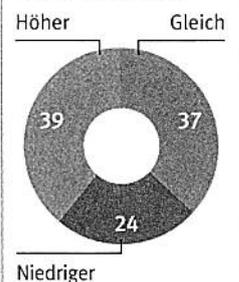
Foto: Thomas Niedermüller

„Eine Teilnahme in Clustern kann für kleine Unternehmen Innovationsprozesse beschleunigen.“

Nils Schmid, Wirtschaftsminister in Baden-Württemberg.

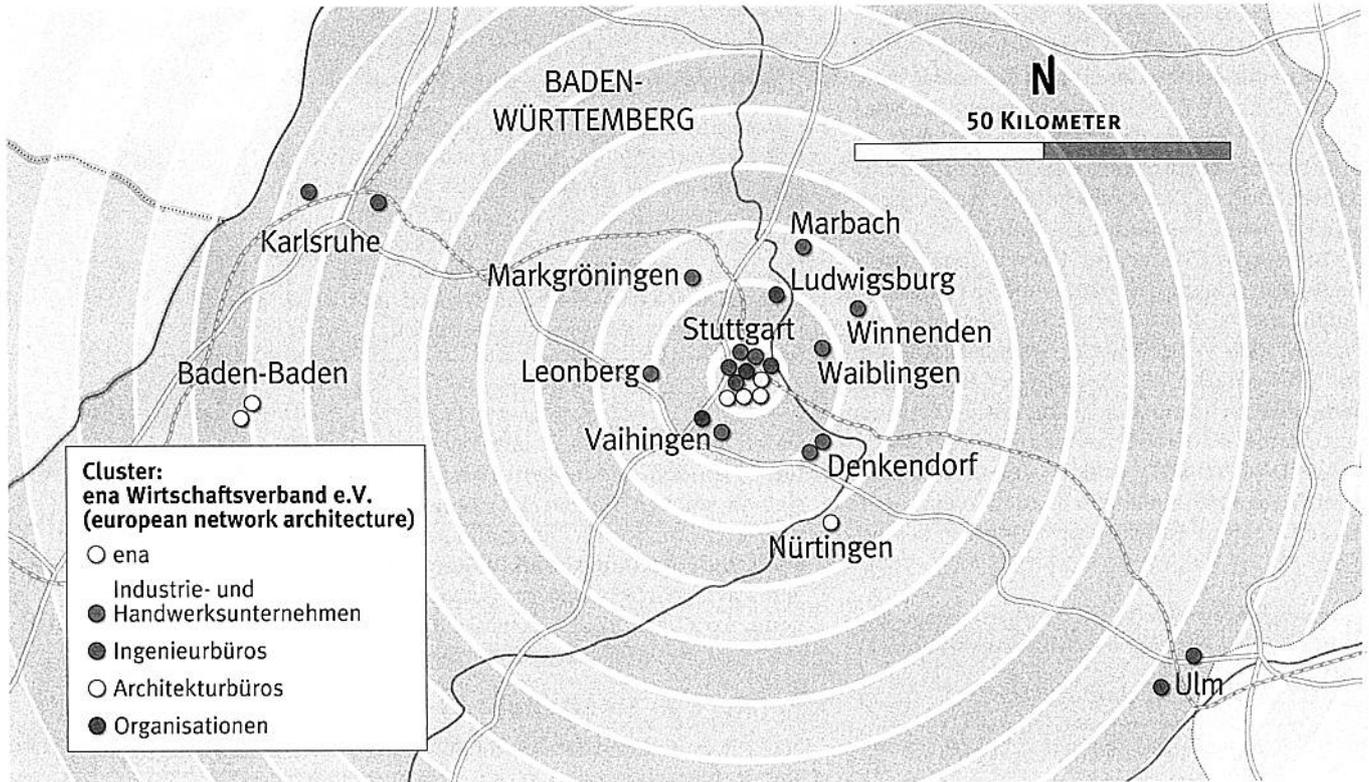
### Clustern lohnt sich

Haben Betriebe einen finanziellen Vorteil im Vergleich zur Cluster-Investition?



in Prozent;  
Quelle: Cluster-Monitor Deutschland, Mai/Juni 2013

**55 Cluster-Manager** wurden befragt, die Mehrheit sieht für Clusterbetriebe einen finanziellen Mehrwert.

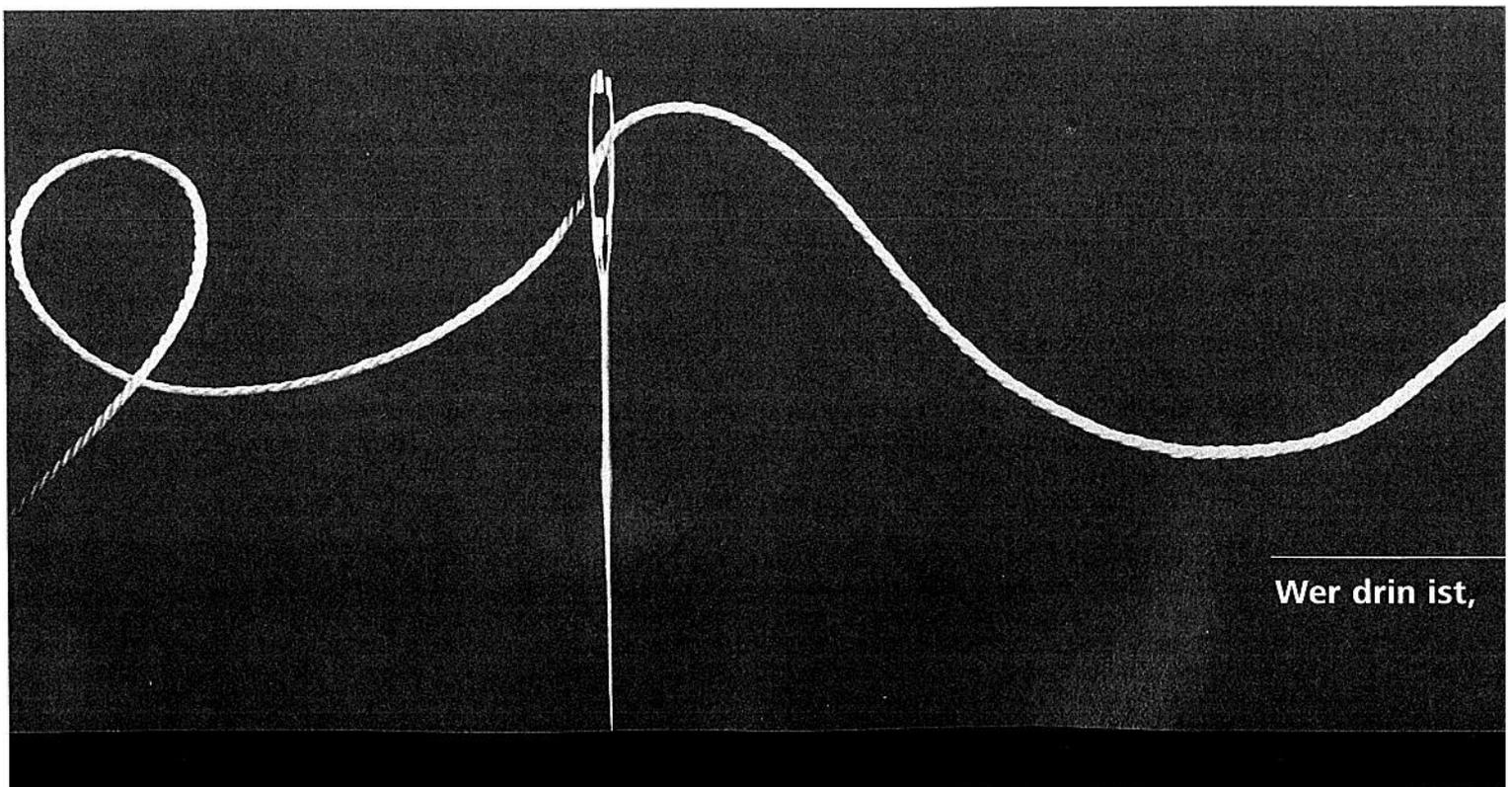


**Das Zentrum des Clusters ena** liegt im Großraum Stuttgart, es gibt aber auch weitere Mitglieder in Bayern, im Saarland oder in Niedersachsen (nicht auf der Karte abgebildet).

Vom Sinn eines Clusters überzeugen muss man Dirk Marcel Boxem nicht. Der Qualitätsbeauftragte der Rudolf Medical GmbH & Co.KG in Fridingen bei Tuttlingen ist Mitglied im Cluster „Medical Mountains“, in dem sich Medizintechnikbetriebe zusammengefunden haben. Boxem kämpft mithilfe seiner Clusterkollegen gegen die EU, konkret gegen eine neue Medizinprodukteverordnung, die, wenn sie so wie geplant

umgesetzt wird, das Aus für viele handwerkliche Chirurgiemechanikerbetriebe bringen wird, ist Boxem sicher. Der Hintergrund: Nach dem Skandal um gefährliche Brustimplantate will die EU den Patientenschutz strenger regeln. Klinische Studien könnten dann auch für Geräte nötig sein, wie sie Chirurgiemechaniker fertigen. „Eine Schere für Operationen kostet bei uns im Verkauf zehn Euro, eine klinische

Infochart: Peter Diehl



Wer drin ist,

## ► Handwerker im Cluster „ena“

### Langfristig Erfolg planen

In einem Cluster arbeiten Betriebe aus einer Region und ähnlichen Branchen zusammen. Bei ena dreht sich alles um Architektur und Bau.

Den Wirtschaftsverband european network architecture (ena) gründeten sechs Architekten im Raum Stuttgart. Das Ziel: den Austausch suchen, Fachwissen teilen und erweitern. Seitdem ist das Cluster gewachsen – insbesondere um Dienstleister und Handwerksbetriebe.

Heute zählen sechs Architekturbüros, neun Ingenieurbüros und 16 Industrie- und Handwerksunternehmen – unter anderem Schreiner, Türenhersteller und Bauunternehmen – dazu. Zudem arbeitet ena mit Organisationen wie Handwerk International und dem Fraunhofer Institut zusammen. Die Mitglieder treffen sich viermal im Jahr. Der Sitz des Clusters ist in Baden-Baden.

Eine Besonderheit: ena führt ein professionelles Clustermanagement. Zwei Mitarbeiterinnen kümmern sich um Organisation und Administration.

Studie für das Gerät aber 300 000 Euro, das ist nicht zu finanzieren“, erklärt Boxem. Deshalb wollen er und andere Betriebe im Cluster gemeinsam mit Verbänden und Politikern gegen die EU-Pläne Lobbyarbeit betreiben.

Gemeinsam für die Interessen ihrer Kunden kämpfen die Mitglieder des Vereins ServiceWelten. Das Handwerks- und Dienstleistungsnetzwerk ist aus einem Cluster-Pilot-Projekt der

Handwerkskammer Münster entstanden. Das Hauptaugenmerk ist, dem Endkunden allumfassenden Service rund um haushaltsnahe Dienstleistungen zu bieten: Reparaturen, Umbau, Pflege, Reinigung oder Rechtsbeistand.

### Alles aus einer Hand

Handwerker und Dienstleister organisieren sich in regionalen Netzwerken. Wird der Klempner zu einem Wasserschaden gerufen, kann er gleich Reinigungsdienst, Malerbetrieb und gegebenenfalls Rechtsbeistand vermitteln. Dabei geht es vorrangig darum, den Kunden Arbeit abzunehmen. Gerade vor dem Hintergrund der alternden Gesellschaft, die Unterstützung benötigt, um zu Hause leben zu können.

„Ich fühle mich einfach wohl, wenn ich meinen Kunden den umfassenden Service anbieten kann“, erklärt Markus Massmann. Der Malermeister aus Lüdinghausen war von Anfang an beim Clusterprojekt dabei und ist jetzt Vorsitzender des Vereins ServiceWelten. Das Netzwerk bietet aber auch ihm als Betriebsinhaber Vorteile: regelmäßigen Austausch mit und Unterstützung durch andere Unternehmer.

Gründe dafür, dass sich bisher nur wenige Handwerker für die Teilnahme an Clustern entschieden haben, könnten Informations- und insbesondere Zeitmangel der Betriebe sein. Denn der Austausch mit anderen Teilnehmern kann auch Aufwand bedeuten. Gleichzeitig sind die Notwendigkeit und der Nutzen nicht auf den ersten Blick ersichtlich. Massmann ist da allerdings schon weiter: „Ich glaube fest daran, dass wir mehr erreichen können, wenn wir unsere Kräfte bündeln.“ ■

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

### Online

Themenseite  
Cluster



Übersicht mit  
handwerksrelevanten  
Clustern auf:  
[handwerk-magazin.de/  
cluster](http://handwerk-magazin.de/cluster)



Hier finden  
Sie Cluster  
für Hand-  
werker.

ist fein raus.

NÜRNBERG MESSE



Der Weltmarkt ist für alle da. Fragt sich nur, wie man am besten reinkommt. Mit maßgeschneiderten Messekonzepten sorgen wir dafür, dass Sie im globalen Business nicht den Faden verlieren. Und unser individuelles Servicekonzept hilft Ihnen vor allem dann weiter, wenn es mal wieder richtig eng wird. Schließlich zählt für uns nur eines: dass Ihre Geschäfte wie am Schnürchen laufen.

Wir beraten Sie gerne: 09 11. 8 60 60

[www.nuernbergmesse.de](http://www.nuernbergmesse.de)