

Von Kollegen für Kollegen

10. September 2020

# Meister gründet Kooperationsplattform für Handwerker

Dieser Handwerker weiß: Im Handwerksalltag kann eine kleine Kooperation die Arbeit manchmal deutlich vereinfachen. Dafür hat er Tymwork gegründet.

Von [Denny Gille](#)

## Auf einen Blick:

- Zu viele Aufträge oder zu wenig – oder einfach nicht die passende Maschine parat. Im Handwerksalltag gibt es viele Situationen, in denen eine kleine Kooperation die Arbeit erleichtern könnte.
- Das hat auch der Installateur- und Heizungsbauermeister Yildirim Güzel in 20 Jahren als Handwerksunternehmer erlebt. Darum hat er die Plattform Tymwork für Kooperationen unter Handwerkern ins Leben gerufen.
- Auf Tymwork helfen sich Handwerksbetriebe mit Maschinen und Aufträgen aus. Auch an die Absicherung gegen mögliche Risiken bei der Kooperation haben die Gründer gedacht.

Auch im Handwerk läuft nicht immer alles nach Plan. Mal fehlen Mitarbeiter, mal Aufträge, mal Maschinen. Der Installateur- und Heizungsbauermeister Yildirim Güzel weiß das aus eigener Erfahrung. Seit 20 Jahren führt der Unternehmer einen SHK-Betrieb im bayerischen Erlangen. In dieser Zeit gab es manche Situation, in der eine kleine Kooperation mit anderen Betrieben ihm die Arbeit erleichtert hätte.

## Das kann die Kooperationsplattform Tymwork

Weil Yildirim Güzel im Netz keine passende Plattform fand, die ihm solche Kooperationen bieten konnte, hat er sich entschieden selbst eine aufzubauen. Er hat sich mit einem befreundeten Software-Entwickler zusammengetan und innerhalb von zwei Jahren die Kooperationsplattform [Tymwork](#) entwickelt.

Die soll Handwerkern in verschiedenen Situationen helfen. „Wir wollen zum Beispiel die Spitzenleistungen abfangen“, sagt Yildirim Güzel. „Wenn

ich gerade zu viele Aufträge habe, will ich die [Kunden](#) trotzdem nicht wegschicken. Denn diese Kontakte brauche ich vielleicht, wenn mal schlechtere Zeiten anbrechen.“

Auf Tymwork können Betriebe in solchen Fällen den Auftrag zum Beispiel an ein anderes Unternehmen vermitteln oder Partner suchen, um den zusätzlichen Auftrag selbst durchzuführen. Ein weiteres Beispiel: Ein Unternehmen nimmt einen Auftrag an, für den es eine bestimmte Maschine braucht. „Spezialmaschinen kaufen Sie nicht für einen einzigen Auftrag“, sagt Handwerksmeister Güzel. „Über Tymwork können Sie die Maschine aber einfach von einem anderen Betrieb mieten“. Dabei sei es egal, ob es sich um ein mobiles Elektrogerät, eine stationäre Maschine oder gar um einen Kran handelt.

## **Besonderheit: absichern gegen Risiken**

Auf einen Punkt hat Yildirim Güzel bei der Entwicklung der Plattform besonderen Wert gelegt: Die Absicherung der Kooperationen. „Wir stellen auf Tymwork kostenlose [Werkverträge](#) zum Download bereit, die wir in Zusammenarbeit mit der IHK Frankfurt zur Verfügung stellen“, sagt Güzel.

„Außerdem haben wir zur Absicherung der Kooperationen eine Partnerschaft mit der VHV-Versicherung geschlossen.“ Unternehmen könnten ihre Daten bei Tymwork einpflegen und sie von Tymwork an die Versicherung weiterleiten lassen. „So können Betriebe ihre Kooperationen mit wenigen Klicks gegen Risiken absichern“, erklärt Güzel.

Auch an die gebotene Diskretion wurde bei der Entwicklung der Plattform gedacht: Über eine Chatfunktion können sich die potenziellen Kooperationspartner zunächst unverbindlich und anonym kennenlernen und dann entscheiden, ob sie kooperieren wollen.

## **Inserate ohne Abomodell**

Interessierte Handwerker gehen auf Tymwork kein Abo ein. Bezahlt werde allein für jedes eingestellte Inserat. Die ersten 5.000 Inserate auf der Plattform sind laut Güzel kostenlos. Danach koste jedes 44 Euro und bleibe acht Wochen online. „Die beiden Vertragspartner können dann frei verhandeln, zu welchen Konditionen sie kooperieren wollen“, erklärt Güzel.

Wie wertvoll seine Plattform in kritischen Unternehmenssituationen werden kann, hat Handwerksunternehmer Yildirim Güzel selbst schon erlebt: „Wir haben mal den Auftrag gehabt ein großes Anwesen zu renovieren“, erinnert sich der SHK-Meister. Für diesen umfangreichen Auftrag habe er seinen Betrieb extra von vier auf sechs Mitarbeiter aufgestockt und noch einen zusätzlichen Firmenwagen gekauft. Doch dann habe ein anderes Unternehmen bei Abbrucharbeiten auf der Baustelle

versehentlich tragende Wände abgerissen. Die Arbeiten verzögerten sich um drei Monate. „Damals wäre ich froh gewesen, wenn ich meine Leute mit einem einfachen Inserat anderswo hätte unterbringen können“, berichtet der Unternehmer.