

Tymwork: Kooperationsplattform fürs Handwerk

Yildirim Güzel ist Handwerks-Meister und Inhaber eines Handwerksbetriebs. Mit Tymwork.de hat er jetzt eine Kooperationsplattform für alle Handwerksunternehmen ins Web gebracht. Die Si-Redaktion sprach mit ihm über Hintergründe, seinen Erfahrungswerten und Chancen für das Handwerk.



Die Kooperationsplattform tymwork.de. - © Tymwork UG

[Weitere Bilder](#)

Si: Herr Güzel, Sie führen selbst einen SHK-Handwerksbetrieb, warum haben Sie jetzt zusätzlich mit dem Startup Tymwork noch eine Kooperationsplattform gegründet?

Yildirim Güzel: Ja, ich führe schon seit 1994 einen Handwerksbetrieb für Sanitär und Heizungsbau. Vor Jahren begann ich damit, die täglichen Herausforderungen im Handwerksunternehmen zu notieren. Ich dachte, es müsste eine Internetplattform geben, auf der man seriös Unterstützung für zu viel oder zu wenig Arbeit bekommt. Im Bekanntenkreis haben wir bereits ähnlich wie auf der Plattform jetzt mit Kollegen zusammengearbeitet. So haben wir versucht, auch etwas größere Projekt gemeinschaftlich zu stemmen. Hinzu kommt, dass es im Markt mittlerweile viele Hersteller mit verschiedenen Systemen gibt, so dass es auch gerade im Bereich Werkzeuge durchaus Sinn macht, sich gegenseitig auszuhelfen. Bei diversen Rechercharbeiten nach einer solchen Plattform bin ich im Netz nicht fündig geworden. Nach über 25 Jahren Selbstständigkeit im Handwerk dachte ich mir, dann nehmen wir das eben selbst in die Hand. Bei meiner Recherche ist mir aufgefallen, das Meiste, was im Netz für Handwerker zu finden ist, wurde immer von Softwareunternehmen

bereitgestellt. Bei der Programmierung unserer Plattform waren verschiedene Handwerksmeister (Fliesenleger, Maurer und SHK- sowie Elektro-Meister) beteiligt, um optimale Bedingungen und eine praktikable Menüführung zu erreichen. Also vom Handwerk fürs Handwerk!

Unser aktueller Handwerksbetrieb ist der Ideengeber. Zugleich nutzten wir die bereits bestehenden Kontakte zu anderen Handwerksunternehmen, um die Plattform von Kollegen aus der Praxis testen zu lassen.

Si: *Wie funktioniert das Finden von Kooperationspartnern über Tymwork?*

Güzel: Bei Tymwork gibt es vier Szenarien:

1. Ich habe zu viel Arbeit und brauche Hilfe.
2. Ich habe gerade wenig zu tun und brauche einen Auftrag.
3. Ich brauche ein spezielles Werkzeug.
4. Ich verleihe meine Werkzeuge.

Die Funktion von Tymwork ist bewusst denkbar einfach gehalten. Also stellen wir uns vor, man hat zu viel Arbeit und möchte daher ein Inserat erstellen: Natürlich muss man sich erst registrieren. Dann prüfen wir die Daten, um sicher zu stellen, dass die Registrierten immer Gewerbetreibende sind. Anschließend geben Sie ein Inserat auf. Am besten mit Bildern. Idealerweise wird das Inserat schon mal an die bisherigen Kooperationspartner gesendet, denn eventuell hat bereits einer von denen Interesse. Und dann können auch schon alle anderen das Inserat sehen.

Einige die in der Vergangenheit ähnliche Inserate schon gesucht haben und eine Suchfunktion hinterlegt haben, bekommen eine Mail mit der Info. Nun können andere User mit Ihnen über eine Messagebox-Funktion in Kontakt treten. Wir wollen über die Messagebox noch eine Anonymität aufrechterhalten, ähnlich wie man das von anderen Kleinanzeigen-Plattformen kennt. Wenn die User möchten, können Sie sich gegenseitig outen. Man kann sagen, dass eine Kooperation über den Bedarf stattfindet.

Si: *Gerade wenn es um das Geschäft geht, stellt sich die Frage nach der Absicherung, wenn etwas schief geht oder nicht eingehalten wird. Warum bietet Tymwork hierbei besondere Sicherheit?*

Güzel: Genau das war auch unsere erste Frage: Wie ist es möglich, fremden Unternehmen Sicherheiten zu bieten? Hier kommt unser Partner ins Spiel – die VHV Versicherung. Fast ein ganzes Jahr haben wir Gespräche mit verschiedenen Spezialisten von der VHV geführt, bis wir am Ende Lösungen für fast alle Geschäftsabläufe darstellen konnten. Das bedeutet, wenn zwei Unternehmer

gemeinsam einen Vertrag unterzeichnen wollen, können Sie zum Vertrag über die VHV entsprechende Absicherungen generieren. Auch ganz klar, dieses Geschäft wird nicht über unsere Plattform abgeschlossen!

***Si:** Ihre Plattform soll Handwerksbetrieben wie Ihrem eine neue Möglichkeit geben, Partner zu finden. Dabei steht Tymwork ja gerade am Anfang. Sie bieten Interessenten unkomplizierten Zugang, zahlreiche Hilfen und kostenfreies Ausprobieren. Was umfasst das alles?*

Güzel: Stimmt, der erste Schritt ist das kostenfreie Registrieren. Nach der Registrierung hat man die Möglichkeit, Inserate aufzugeben bzw. mit aufgegebenen Inseraten in Kontakt zu treten. Wir haben für den registrierten User im Hintergrund noch eine Vielzahl an kostenfreien Funktionen vorbereitet – z. B. Musterverträge wie Werkvertrag, Subunternehmervertrag usw. Damit die Seite auch schnell für jeden Handwerksbetrieb interessant wird, haben wir uns dazu entschlossen, dass die ersten 5.000 Inserate frei sind. Auf unserer Plattform entstehen also erst Kosten ab 5.000 Inseraten – dann kostet ein Inserat je 44 Euro für die Dauer von acht Wochen. Wir möchten so erreichen, dass jeder, der mitmachen möchte, vorweg kein Risiko trägt. Außerdem ist keine Mitgliedschaft, Abo oder sonst etwas erforderlich. Und ganz wichtig bei B2B: Wir sind unter uns!

***Si:** Wie wichtig sind Kooperationen und Partnerschaften mit anderen Betrieben – bitte geben Sie aus Ihrer Erfahrung und auch mit Blick auf die Zukunft eine Einschätzung?*

Güzel: Wir haben aktuell eine sehr gute Ausgangsposition im Handwerk. Die Corona-Talsole ist hoffentlich durchschritten. Die Krise hat dem Handwerk aus meiner Sicht lediglich einen Kratzer verpasst. Fachkräftemangel und Mangel an Auszubildenden, all diese Themen werden unsere Handlungen aber weiterhin einschränken. Aus meiner Erfahrung kann ich Ihnen sagen, dass es bereits sehr viele Partnerschaften und Kooperationen unter Firmen gibt. Nur leider greifen hier die Zahnräder zeitlich nicht wie gewünscht ineinander. Hier ist jeder verpflichtet, neue Wege zu suchen. Zukünftig werden es Firmen mit einem guten und großen Netzwerk einfach leichter haben, sich flexibel auf den Bedarf einzustellen. Alles ganz professionell just in time!

***Si:** Zum Schluss: Was würden Sie sich wünschen? Wie sollen Unternehmen mit Tymwork umgehen?*

Güzel: Wenn für einen kurzen Moment das Träumen erlaubt ist? Ideal wäre, wenn Unternehmer Tymwork zum täglichen Werkzeug machen. Ich komme rein ins Büro, rufe meine Mails ab, checke kurz diverse Infos. Gehe zu Tymwork.de schaue, ob mich jemand kontaktiert hat oder stöbere selbst in den Inseraten und

schreibe den einen oder anderen in der MessageBox an. Tymwork soll als tägliches Werkzeug das Leben für das Handwerker effizienter machen. Damit das klappt, wünsche ich mir, dass sich möglichst viele Handwerksbetriebe beteiligen und es einfach mal testen.

Und wie gesagt, das Ganze ohne Risiko und versteckte Kosten.

www.tymwork.de