

Sicherheitsnetz für Ingenieure

Wie eine junge Nürnberger Genossenschaft ihren freiberuflich tätigen Mitgliedern die Zukunftsängste nimmt



Am Eingang des Nürnberger Büros: Das Logo der Genossenschaft.

Deutschland gilt als Land der Dichter und Denker, aber auch als Wiege des Maschinenbaus und der Ingenieurskunst. Wenn vor 25 Jahren ein Ingenieur bei einem dänischen Unternehmen anheuerte, bekam die Firma von ihrer Bank unbegrenzt Kredite – ganz nach dem Motto: „Der deutsche Maschinenbauer wird es richten.“

Heute sind diese rosigen Zeiten vorbei: Nach dem Studium können die Nachwuchskräfte nicht mehr aus mehreren Stellenangeboten namhafter Firmen auswählen. Die großen Konzerne entlassen ihre Ingenieure oder beschäftigen sie nur noch auf freiberuflicher Basis, um die Kosten zu senken. In Nürnberg hat sich daher die EnGeno eG Engineering Genossenschaft gegründet, die das genossenschaftliche Motto „Hilfe zur Selbsthilfe“ für einen ganzen Berufszweig vorlebt.

Die Idee kam über Nacht

Ein freiberuflicher Ingenieur hat etwa ein bis zwei feste Kunden, für die er arbeitet. Während eines Projekts hat er weder die Zeit noch die finanziellen Ressourcen, Werbung für sich zu machen und neue Aufträge an Land zu ziehen. Hinzu kommt, dass das Geld nicht für eine Haftpflicht- oder Ausfallversicherung reicht. Von Investitionen in Maschinen oder Werkzeuge ganz zu schweigen.

Durch Wirtschaftskrise und Sparvorgaben muss die Einkaufschefin eines namhaften Münchner Dax-Konzerns die

Anzahl der Lieferanten, darunter auch viele Freiberufler, drastisch reduzieren. Der Einkaufsleiter eines kanadischen Flugzeug- und Schienenfahrzeugbauers beklagt sich über die hohen Kosten für die „Frei-

en“. Nach diesen Erfahrungen hatte Peter Dinstühler, heute Vorstandsvorsitzender der EnGeno, in der Nacht eine Idee: Warum nicht eine Genossenschaft gründen?

Im Juli 2009 war es soweit: 13 Mitglieder schlossen sich zur EnGeno zusammen. Die Motive rekapituliert Dinstühler wie folgt: „Wir wollten die Initiative ergreifen und Ingenieuren eine Plattform und ein Sicherungsnetz bieten, damit sie ihre Selbstständigkeit bewahren können.“ Die Genossenschaft bietet ein Netzwerk, akquiriert neue Projekte und sichert ihre Mitglieder zum Beispiel mit einer Betriebshaftpflicht oder einem Fonds gegen Zahlungsausfälle ab. Die positive Resonanz auf die Gründung gibt dem Vorstandsvorsitzenden recht. „Die Personal- und Einkaufsleiter, mit denen ich über die Idee gesprochen habe, waren begeistert“, so Dinstühler. „Die EnGeno ist eine neue Idee, die in die heutige Zeit gehört und den Markt weiterbringt.“

Weitere Mitglieder gesucht

Mittlerweile hat das Nürnberger Unternehmen mehr als 40 Mitglieder, im Laufe des Jahres will Dinstühler die 200er-Schwelle knacken. Gesucht werden Ingenieure, Techniker, Informatiker oder Physiker, aber auch technische Betriebswirte. Die Nachfrage nach den Dienstleistungen ist auf jeden Fall vorhanden: Der Auftragseingang im vergangenen Januar lag über den Erwartungen.

Dass die Genossenschaft so erfolgreich loslegte, ist auch der 35-jährigen Erfahrung von Peter Dinstühler zu verdanken. Er ist gleichzeitig Vorstandsvorsitzender der is Industrial Services AG, einem international tätigen Engineering-Dienstleister. Die EnGeno-Mitglieder können die Büros und den Maschinenpool des Unternehmens mitbenutzen, ein enormer Vorteil für die Freiberufler. Da die Aktiengesellschaft über Präsenzen in Deutschland, Österreich, der Schweiz und mehreren anderen Ländern verfügt, ist die Nürnberger Genossenschaft trotz zarten Alters über die Grenzen der Bundesrepublik hinaus aktiv.

So läuft ein Projekt ab

Egal ob in Wien, Salzburg, Prag, Zürich, Mannheim oder Nürnberg: die EnGeno stellt ihren Kunden eine technische Dienstleistung zur Verfügung. Bei einer Anfrage selektiert die Genossenschaft aus ihrem Mitgliederpool mögliche Kandidaten für das Projekt und prüft ihre Verfügbarkeit sowie ihr Interesse. „Wir haben erfahrenes Personal, das Know-how in allen Spezialbereichen mitbringt“, erklärt Dinstühler. Der Kunde kann sich selbst die gewünschten Ingenieure, Maschinenbauer oder Gebäudetechniker aussuchen. Nachdem der Vertrag mit dem Kunden unterzeichnet ist, schließt die Genossenschaft kongruente Verträge mit den beteiligten Mitgliedern. Einen bestimmten Anteil des Projektumsatzes behält die Genossenschaft als Verwaltungskosten ein. Einen weiteren Teil legt sie in einen Solidaritätsfonds, der die Mitglieder gegen Zahlungsausfälle absichert. Diese seien bei der Zielgruppe der EnGeno allerdings selten, so der Vorstand: Das Dienstleistungsangebot richte sich an große Mittelständler und Großunternehmen.

Vor allem bei den Konzernen ist Dinstühlers Vernetzung von Vorteil: „Wir wenden uns mit unseren Werbemaßnahmen direkt an Personal- und Einkaufsleiter“, erläutert der EnGeno-Vorstandsvorsitzende. „Und in zwei bis drei Jahren ist unsere Genossenschaft ein Thema für das Manager Magazin“, meint er schmunzelnd. cs