



André Kirchhoff in seiner Ausstellung: Die meisten Möbel wurden mit Produkten gebaut, die der Betrieb über Lieferanten des Verbunds bezieht.

# Über ein starkes Netzwerk zu neuen Geschäften

André Kirchhoff hat den Schritt vom Fenster- zum Möbelbauer gewagt. Seine Mitgliedschaft im Netzwerk Topateam machte ihm das leicht.

DENNY GILLE

**S**tarkes Logo, tolle Fotos, vielseitige Ausstellung, moderne Website, über 1.000 Facebook-Fans: Egal von welcher Seite man der Schreinerei Kirchhoff begegnet, sie glänzt immer mit einem professionellen Auftritt. Und das bei einer Größe von nur sieben Mitarbeitern inklusive Chef, Auszubildender und Büroassistentin. Schreinermeister André Kirchhoff ist mit dem Unternehmen aufgewachsen und leitet es seit zehn Jahren in sechster Generation. Er hat den Kurs der Schreinerei vom Fensterbau gezielt auf Möbel gelenkt und das Leistungsangebot ausgebaut. „Wir sind eine typische kleine Schreinerei, die gerne mit Möbeln arbeitet, aber auch noch einen großen Bereich Fenster und Bauelemente hat“, sagt der Unternehmer. Zur wichtigsten Ausstattung des

„Ich zerbreche mir nicht den Kopf darüber, was ein Kunde ausgeben möchte“

**André Kirchhoff,**  
Chef der Schreinerei Kirchhoff, über eine Lehre aus den Seminaren

Betriebs zählen Maschinen wie Hobel, Fräse, Breitbandschleifer und Kreissäge. Was die Schreiner nicht selbst herstellen, decken sie mit Handelsware ab.

## Perfekter Lieferantenkreis

Inzwischen mache der Möbelbereich rund 60 Prozent des Umsatzes der Hessen aus – Tendenz steigend. Das Fundament für diese Transformation hat André Kirchhoff gelegt, noch bevor er den elterlichen Betrieb übernahm. „Zum Glück ließ mir mein Vater immer viel freie Hand“, erinnert sich der Meister. So las André Kirchhoff 2005 in der genau einen Artikel über einen Kollegen, der dem Netzwerk Topateam beigetreten war, um dort seine Möbelteile zu bestellen. „Ich hatte damals großes Interesse, unseren Lieferantenkreis auszubauen, und das Netz-



Umfassende Gestaltungsberatung ist Kirchhoff wichtig.



Gute Geschäfte mit Schlafberatung: der Verkauf des Relax-Bettsystems sei sehr erfolgreich.

werk hatte die passenden Zulieferer“, sagt Kirchhoff. Zwei Wochen später wurde die Schreinerei Mitglied.

Der Verbund habe es dem Unternehmen ermöglicht, eine Bandbreite an Schreinerleistungen abzudecken, die für einen Betrieb seiner Größe als Einzelkämpfer nicht erreichbar gewesen wäre. Das zeigt sich etwa in dem 80 Quadratmeter großen Showroom der Hessen. „Wir haben die Ausstellung seit 2,5 Jahren. Bei Kundenberatung und Verkauf ist sie eine große Hilfe“, sagt Kirchhoff. Der Unternehmer hat sie wie eine Wohnung gestaltet: voll möbliert mit Flur, Küche, Essbereich, Schlafzimmer und mehr. „Die meisten Möbel in der Ausstellung wurden mit Halbfertigprodukten gebaut, die wir über Lieferanten von Topateam beziehen“, erklärt der Meister.

### Gute Geschäfte mit der Handelsware

Von der Handelsware des Verbundpartners ist dort zum Beispiel das Bettsystem Relax zu sehen. Der Verkauf dieses Systems hat sich für Kirchhoff als Erfolgskonzept erwiesen: „Wir haben bei dem Netzwerk ein Seminar abgeschlossen und machen seitdem auch Schlafberatung.“ Das System sei sehr gefragt, trotz Preisen, die mehrere Tausend Euro betragen können.

Beim Verkauf der hochpreisigen Produkte helfe dem Unternehmer eine Erkenntnis, die er in den ersten Topateam-Seminaren gelernt habe: „Ich zerbreche mir nicht mehr den Kopf darüber, was ein Kunde ausgeben möchte“, sagt Kirchhoff, „man unterschätzt die Zahlungsbereitschaft von Kunden leicht und bremst sich dann unnötig selbst aus.“ Die Teilnahme an den Seminaren haben nach Aussage

60

**PROZENT** ihres Umsatzes machen die Schreiner inzwischen mit Möbeln.

von Kirchhoff maßgeblichen Anteil daran, was die heutige Schreinerei Kirchhoff ist: „Ausstellung, Verkauf, Beratungsgespräche, Marketing, Social Media: Was ich heute in meinem Unternehmen umsetze, hat mit meiner Schreinermeisterschule nichts mehr zu tun“, stellt der Unternehmer fest. Ein gutes Beispiel für die Dienste, die André Kirchhoff nur im Netzwerk wirtschaftlich abbilden kann, ist der Küchenplanungsservice: „Ich gebe der Küchenplanerin die wichtigsten Eckdaten und Kundenwünsche vor und bekomme eine komplette 3D-Planung inklusive Preis“, berichtet der Schreinermeister, der auch viele weitere kleine Services des Verbunds nutzt.

Um Teil des Netzwerks zu werden, musste sich Kirchhoff einmalig einkaufen. Für einen aus seiner Sicht überschaubaren Monatsbeitrag erhalte er Zugriff auf die Einkaufsgemeinschaft und werde über aktuelle Angebote und Seminare informiert. „Eingetreten bin ich für den Kontakt zu den Lieferanten, geblieben bin ich wegen der Fortbildungen und Kontakte, die man dort schließt“, resümiert er. Bei teureren Verträgen gebe es noch bessere Händlerkonditionen und eine Rückvergütung. Für seine Betriebsgröße lohne sich das laut Kirchhoff aber weniger.

Künftig will der Unternehmer noch mehr Komplettberatung anbieten. Dafür ist André Kirchhoff auf der Suche nach einem Innenarchitekten oder einer -architektin für Planung und Beratung. „Wir versuchen schon jetzt einen Raum komplett zu verkaufen und machen zum Beispiel auch Farb- und Materialberatung, wo es sich anbietet“, sagt der Schreinermeister, „diesen umfassenden Service wollen wir weiter ausbauen.“ ■



## Technik

# Gemeinsam erfolgreich

Per Verbund zu neuen Geschäftsfeldern? André Kirchhoff hat den Schritt gewagt. Wie sind seine Erfahrungen?

Foto: Schreinerei Kirchhoff

### Übers Netzwerk zu neuen Geschäften

Vom Fenster- zum Möbelbauer: Ein Schreinermeister hat es geschafft – mit einem starken Netzwerk im Rücken. | 28

### Fokus Küche und Bad

Innovative Beleuchtung, moderne Verbindungstechnik und Materialien – mit diesen Neuheiten punkten Sie beim Kunden. | 30

### Nachhaltig erfolgreich

Nachhaltigkeit – für viele Betriebe ist das mehr als ein Schlagwort. Das wissen auch viele Hersteller – und haben reagiert. | 36