



Fotos: Schreinerei Steiner

/ Familienbetrieb in dritter Generation: In der Schreinerei Steiner packen alle mit an. Um den Kunden ein breites Produktspektrum bieten zu können, hat sich Schreinermeister Konstantin Steiner (M.) für eine Topateam-Partnerschaft entschieden.

Schreinermeister Konstantin Steiner setzt auf Partnerschaft mit Topateam

In kurzer Zeit schon viel verändert

Ausstellung neu gestaltet, Produktspektrum erweitert, Website modernisiert – bei der Schreinerei Steiner hat sich in kurzer Zeit einiges getan. Grund für diese Veränderungen ist vor allem die Partnerschaft mit dem Schreiner- und Tischlernetzwerk Topateam, für die sich Schreinermeister Konstantin Steiner im Mai 2021 entschieden hat.

Schon in dritter Generation wird die Schreinerei Steiner heute geführt – ein alteingesessener Familienbetrieb also, der 1950 von Großvater Karl Steiner im baden-württembergischen Trochtelfingen gegründet wurde. „Für meinen Vater war der Weg quasi vorgegeben, im elterlichen Betrieb zu arbeiten. Diese Tradition führe ich fort und auch mein Sohn Tobias tritt in diese Fußstapfen“, sagt Konstantin Steiner, der die Geschäftsführung im Jahr

2000 von seinem Vater übernommen hat. Zusammen mit seiner Frau Manuela und Sohn Tobias arbeitet er intensiv am Erfolg des Unternehmens.

Zukauf muss unkompliziert sein

Das Thema Zukauf ist für die Schreinerei Steiner nicht neu. Seit einigen Jahren gehört die Schreinerei bereits einem Franchiseunternehmen für Spanndecken an. Auch im Bereich

Möbel und Küchen nutzte Firmeninhaber Konstantin Steiner für einen längeren Zeitraum einen lokalen Anbieter und kaufte entsprechende Produkte zu. Doch diese Möglichkeit brach schon vor längerer Zeit weg, und so versuchte Steiner, den Küchenzukauf über einen anderen Händler zu stemmen. „Das Problem dabei war, dass ich über diesen Händler nicht alles komplett zukaufen konnte“, erklärte Konstantin Steiner. Das schien ihm



! Ausgebaut wurde der Bereich Gesundheit und Wellness, z. B. mit Hydrosaft-Wärmekabinen.



! Der Küchenverkauf hat einen hohen Stellenwert bei der Schreinerei Steiner. Über Topateam haben die Steiners nun Zugriff auf zahlreiche Küchen- und Küchengerätehersteller.

Foto: Rempp Küchen

zu aufwendig. Folglich sah er sich nach einer anderen Lösung um.

Hier kam schließlich Topateam ins Spiel. „Das Netzwerk war mir bereits aus der Fachpresse ein Begriff. Als ich zusätzlich die Empfehlung eines befreundeten Schreiners erhielt, informierte ich mich genauer über das Unternehmen und dessen Leistungen.“ Nach ausführlichen Gesprächen mit dem Topateam-Außendienst fiel schließlich die Entscheidung für eine Kooperationspartnerschaft. „Uns ist es wichtig, unseren Kunden ein breiteres Spektrum an Leistungen anzubieten“, erklärt Konstantin Steiner. „Diese Möglichkeit haben wir nun dank Topateam.“

Auch das Drumherum sollte stimmen

Doch das ist nicht alles. „Um das Kooperationskonzept optimal nutzen zu können, muss ein Partner bereit sein, bestimmte Dinge anzugehen und gegebenenfalls vorhandene Strukturen zu verändern“, sagt Florian Jacobi. Der Regionalleiter ist für das Gebiet Südwest zuständig und unterstützt die Partnerbetriebe mit Rat und Tat. Im Blick hat Topateam dabei immer die Weiterentwicklung seiner Kooperationspartner. In den vergangenen 30 Jahren

hat das Netzwerk dafür beispielsweise viele Marketingtools für Web und Print entwickelt und unterstützt seine Partnerbetriebe mit Schulungen und Seminaren in Sachen Marketing und Kundengewinnung. Dazu steht sogar ein Kundenmagazin zur Verfügung, das aktuell auf „Wohnkultur meisterhaft“ umgetauft wurde. Gern nutzen die Partner auch die Möglichkeit, sich auf kollegialer Ebene bei Netzwerktreffen auszutauschen. Neben der Ausstellungsplanung und dem Küchenplanungsservice ist zudem die Sortimentsberatung ein wichtiger Baustein, denn beim Zentraleinkauf mit über 60 namhaften Herstellern mag die Auswahl manchem schwerfallen. Zudem gibt es Unterstützung bei der Mitarbeiter-Gewinnung. Doch welche der zahlreichen Möglichkeiten könnten für die Schreinerei Steiner nun zu Beginn passen? Florian Jacobi machte sich vor Ort ein Bild von der Lage und den Möglichkeiten und besprach gemeinsam mit den Steiners, welche Maßnahmen den Betrieb voranbringen würden.

Ausstellung und Website neu gestaltet

Konstantin Steiner war von Anfang an offen für schnelle Veränderungen. Bereits während

der ersten Treffen plante er gemeinsam mit dem Topateam-Außendienstmitarbeiter die Umgestaltung der vorhandenen Ausstellung in der Altstadt von Trochtelfingen und eröffnete diese schon sechs Monate nach Eintritt ins Netzwerk. Klein, aber fein heißt die Devise in dem historischen Gebäude mit der stilvollen Fassade in der Schlossgasse 5. „Zwar waren und sind unsere räumlichen Möglichkeiten begrenzt, doch mit Topateam haben wir unsere Ausstellung komplett aufgewertet und mit hochwertigen Möbeln ausgestattet – ganz nach dem Motto „Schöner Wohnen“, freut sich Konstantin Steiner. „Für Kunden lohnt es sich nun viel mehr, unsere Ausstellung zu besuchen, in der wir vorher nur Spanndecken gezeigt haben.“ Zeitgleich mit der Ausstellung ging auch die neue Website der Schreinerei Steiner online. War sie vorher eher statisch und auch optisch in die Jahre gekommen, besticht sie jetzt mit einer großen Auswahl an attraktiven Bildern aus den verschiedenen Angebotsbereichen Küchen, Möbel, Spanndecken und Bettssysteme. Auch Bodenverlege-Arbeiten und Bestattungen gehören traditionell zum umfassenden Angebot. „Topateam hat uns mit der Erstel-



/ Klein, aber fein: Die Ausstellung der Schreinerei Steiner in der Trochtelfinger Altstadt wurde neu gestaltet.



/ Auf begrenztem Raum wurde mit Unterstützung von Topateam eine Einbauküche integriert sowie ...



/ ... ein Badezimmer angedeutet, das wie alle anderen Räume mit einer Spanndecke ausgestattet wurde.

lung der Homepage sehr unterstützt, unsere Außendarstellung erheblich zu verbessern!“

Produktspektrum passgenau ergänzen

Auch darüber, welche Handelswaren mit den eigenen Produkten harmonieren und welche neuen Produktgruppen gut ins Sortiment passen könnten, klärt Florian Jacobi neue Partner auf. Die Steiners entschieden sich dafür, den Bereich Gesundheit und Wellness auszubauen – mit natürlichen Bettsystemen und Hydrosoft-Wärmekabinen. Nach einer entsprechenden Hersteller- und Produkt-Schulung kümmert sich nun Manuela Steiner um den Verkauf und die Beratung der Bettsysteme. „Ich bin froh, dass meine Frau diesen Part übernommen hat, denn mit der Schlafberatung sind oft zeitintensive Gespräche in der Ausstellung verbunden, die mein Tagesplan nicht zulassen würde“, sagt Konstantin Steiner.

Am 6. November haben die Steiners zusätzlich eine neue Ausstellung mit Gesundheitsoase eröffnet, in der sie Produkte zum gesunden Schlaf und Hydrosoft-Wärmekabinen zeigen. „Für uns ist das Thema Gesundheit sehr wichtig und wir möchten es an unsere Kunden weitergeben.“

Küchen besser verkaufen

Auch der Küchenverkauf hat einen hohen Stellenwert bei der Schreinerei Steiner. Über Topateam haben die Steiners nun Zugriff auf zahlreiche Küchen- und Küchengerätehersteller. Oft nutzen sie mittlerweile die Küchenkorpusse der Lieferanten und veredeln diese mit eigenen Fronten oder Arbeitsplatten. Zudem können sie ihre Küchen mit dem Küchenplanungsservice des Netzwerks planen lassen. Eine Küchenplanerin und ein Küchenplaner übernehmen die von Partnern erstellten Skizzen und Maße in ein professionelles Planungssystem. So können die Partnerbetriebe die Küche anschaulich beim Kunden präsentieren.

Von der Qualität der über Topateam geordneten Handelsware ist Konstantin Steiner begeistert: „Wir wollen Qualität – ich könnte die Produkte nicht verkaufen, wenn ich nicht vollkommen von ihnen überzeugt wäre.“ (ra/Quelle: Topateam) ■

Schreinerei Konstantin Steiner
72818 Trochtelfingen
www.schreinerei-steiner.info
www.topateam.com



/ Selbst der Durchgang ist mit Spanndecke, Garderobe und Abstellmöglichkeiten ausgestattet.



/ Um die Beratung für gesunde Bettsysteme kümmert sich Manuela Steiner.