



Fotos: TopaTeam GmbH

Ein großes Team in der Zentrale Wolnzach nimmt den Tischlereien und Schreinereien viel Arbeit ab und unterstützt bei der Beratung

# Von allem mehr!

Mit einer Hausmarke, persönlicher Beratung und Marketing-Paketen bietet das TopaTeam-Netzwerk ein Rundum-Paket für Tischlerei- und Schreinereibetriebe.

**ZEIT UND GELD SPAREN** und trotzdem neue Kunden gewinnen – wer wollte das nicht? TopaTeam-Geschäftsführer Walter Greil zeigt im Gespräch mit dds-Chefredakteur Christian Gahle die Vorteile und Möglichkeiten des Arbeitens in Netzwerken auf.

**TopaTeam ist vielen noch als Franchisegeber bekannt. Inzwischen sind Sie ein Netzwerk mit 271 Partnerbetrieben. Was ist neu?**

TopaTeam hat jetzt ein modernes und zeitgemäßes Kooperationsmodell. Im Gegensatz zum Franchise sind unsere Partner viel freier, auch im Marketing. Es gibt keine Einstiegs- und keine Franchisegebühren.

Unsere Betriebe zahlen lediglich 150 Euro im Monat – und erhalten damit bereits zweimal im Jahr 250 teilverindividualisierte Ausgaben der Zeitschrift »Wohnkultur meisterhaft« für ihre Kunden. Bei der Neukundenansprache profitieren Partner von unserem Lead-Generierungssystem. Gemeinsam bieten wir noch mehr Fortbildung, vom IHK-Betriebsmanagementseminar bis zu Schulungen für Gründer. Zwar gibt es keine schriftlich fixierten Gebiete mehr, aber wir berücksichtigen die Interessen bestehender Partnerbetriebe. Noch haben wir »weiße Flecken« auf der TopaTeam-Landkarte. Mit dem Anschluss an die Einkaufsgemeinschaft »Der Kreis« haben wir das



Küchen kaufen TopaTeam-Partner oft zentral ein – das reduziert Risiken und bindet keine eigenen Produktionskapazitäten



Hier moderiert der Chef: TopaTeam-Geschäftsführer Walter Greil bei einem der beliebten Erfa-Treffen zum Erfahrungsaustausch

Zukaufangebot nochmals erweitert. Auch klassische Zulieferprodukte sind jetzt dabei: Plattenwerkstoffe, Beschläge, Oberflächen! Die Eingliederung in den Systemverbund führte zu mehr Sicherheit und günstigeren Einkaufskonditionen. Inzwischen werden höhere Bonussätze ausgezahlt – was die Liquidität der Unternehmen stärkt.

**Die Partnerbetriebe bestellen Waren also über eine digitale Plattform gemeinsam?**

Richtig! So kann ein kleinerer Handwerksbetrieb eine Produktvielfalt anbieten, die vom Schlafsystem inklusive Matratze über Küchen mit exklusiven Einbaugeräten bis zum Wellness-Bad mit Sauna reicht. Und das alles von namhaften Herstellern in hoher Qualität! Wir haben 25 000 Artikel mit Bildern und den jeweils individuellen Einkaufspreisen im Shop. Dieser wird täglich gepflegt und dient unseren Partnern auch als Verkaufshilfe. Jährlich steigen die gemeinsamen Bestellungen um rund 20 Prozent. Auch kleinere Teile, wie Spülen, Armaturen, oder einzelne Einbaugeräte werden inzwischen über uns bestellt. Im Verbund mit den Herstellern sind sogar große Projekte möglich: Selbst Treppen inklusive Montage bieten wir den Partnern. Die Anlieferung direkt auf die Baustelle ist selbstverständlich und wir unterstützen im Objektgeschäft.

**Welche Rolle spielt Ihre Hausmarke »Ligne«?**

Bei unserer Hausmarke gibt es Qualität auf Handwerksniveau – aber keinen direkten Preisvergleich. Wir bewerben »Ligne« direkt beim privaten Kunden als Marke der Tischler über die Website [ligne24.com](http://ligne24.com) sowie über die Social-Media-Kanäle. Oft kauft der

Schreiner über uns dann den Korpus zu und veredelt die Küche, beispielsweise mit individuellen Altholz-Fronten und hochwertigen Arbeitsplatten. Zwei fest angestellte Küchenberater unterstützen die Partnerbetriebe, erstellen Planung und Angebot. Wir nutzen dazu eine Cloudsoftware, sodass alle Beteiligten an den Entwürfen direkt weiterarbeiten können.

**Muss ein Partnerbetrieb überhaupt noch eine eigene Werkstatt unterhalten?**

Wir nehmen nur Tischlerei-/Schreinereibetriebe auf! »Handwerk und Handel« war schon immer unser Motto. Eine eigene Werkstatt ist wichtig für die Flexibilität und Individualität – und auch für die Wahrnehmung beim Kunden. Gemeinsam mit unseren Zulieferern möchten wir Handwerk, Innovation und Service noch tiefer miteinander verbinden und das Image der Branche stärken.

Der klassische TopaTeam-Partner ist ein Betrieb, der sein Portfolio erweitern möchte. Wir bieten die Möglichkeit zum Wachstum – ohne direkt die Produktion erweitern und Fachkräfte einstellen zu müssen. Erste Unternehmer nutzen die Partnerschaft als Schritt in die Selbstständigkeit und erschließen sich über Beratung und Montage einen Kundestamm. Gleichzeitig bauen sie die eigene Werkstatt auf oder nutzen zunächst Stationärrmaschinen vom Kollegen. Schlafen und Nachhaltigkeit sind Themen, auf die sich oft die Unternehmerfrauen spezialisieren. Gründer schulen wir gesondert, etwa zur Preiskalkulation oder zum Cross-Selling, um den Umsatz zu steigern.

.....  
CHRISTIAN GAHLE, DDS-CHEFREDAKTEUR



»Das Netzwerk trägt auch in wirtschaftlich unsicheren Zeiten.«

TopaTeam-  
Geschäftsführer  
Walter Greil  
Fotos: TopaTeam GmbH

**STECKBRIEF**

**Zulieferernetzwerk**  
TopaTeam GmbH  
85283 Wolnzach  
[www.topateam.com](http://www.topateam.com)

MIT TÜREN ENERGIE SPAREN

**HUGA ENERGIESPARTÜREN**



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Homepage [www.huga.de](http://www.huga.de)

