

Neue Impulse für die Partnergemeinschaft

Nach etwas über einem Jahr der Zugehörigkeit zum „Der Kreis“-Systemverbund haben sich nach eigener Aussage auch für die TopaTeam-Partner Wertzuwächse in vielerlei Hinsichten ergeben.



Zum TopaTeam-Leistungsportfolio zählt ein Netz von Lieferantenpartnern für praktisch alle Wohnbereiche und insbesondere für Schlafsysteme.

Included in the TopaTeam service portfolio is a network of supply partners for practically all living spaces, and in particular for sleeping systems.

duktseminare bei den Herstellern. Zum TopaTeam-Leistungsportfolio zählt auch das Erarbeiten von komplett neuen Marktauftritten der angeschlossenen Tischler- und Schreinerbetriebe mit Logo, Geschäftsausstattung und/oder Homepage. Seit 2019 haben TopaTeam-Partner Dank der Kooperation mit Creative Partner zusätzlich Zugriff auf Materialien und Werkstoffbedarf. So entstehen weitere Einkaufsvorteile.

leo

Seit der Integration in den „Der Kreis“-Systemverbund im Januar 2018 hat die TopaTeam GmbH unter ihrem Geschäftsführer Walter Greil viele Maßnahmen realisiert, um „die Wertigkeit der Gemeinschaft weiter zu steigern sowie deren Wettbewerbsfähigkeit zu stärken“. So wurden zwischenzeitlich Anregungen aus einer Partnerumfrage im Jahre 2018 umgesetzt, die nach Aussage des Unternehmens im Allgemeinen eine große Zufriedenheit bei den Partnerbetrieben zum Ausdruck brachte. Gleichmaßen sei der Wunsch nach mehr Zusammenhalt zum Ausdruck gekommen, der nun mit einem Drei-Säulen-Konzept realisiert wird.

Regionaltagungen

In jedem Betreuungsgebiet werden zweimal jährlich eintägige Treffen zentral organisiert, um hohen



In jedem Betreuungsgebiet finden zweimal jährlich eintägige Regionaltagungen statt. *For each area that TopaTeam is active in, there are one-day regional conferences that take place twice a year.*

Nutzen für die Betriebe zu gewährleisten. Hierbei sollen Informationen aus der TopaTeam-Zentrale zu aktuellen Themen fließen sowie auch den gelisteten Herstellern und Dienstleistern die Möglichkeit der Präsentation geboten werden. Zudem sollen auch persönliche Begegnungen und der Austausch untereinander möglich sein. Das Treffen findet jeweils in den Räumlichkeiten bei einem Partner vor Ort statt und bietet so Gelegenheit, die Betriebe anderer Kollegen besser kennenzulernen.

Workshops

Ähnlich gelagerte Betriebe sind häufig im Betriebsalltag mit gleichen oder ähnlichen Fragen und Problemen konfrontiert. Hier setzt das Konzept der Workshops als zweite Säule an. Also, Betriebe zusammenzuführen, die mit identischen Themen befasst sind, um gemeinsam aus der Praxis heraus für die Praxis Aufgabenstellungen zu analysieren und auch Lösungsansätze zu entwickeln.

Erfa-Gruppen

Hier geht es darum, dass sich gleichgeartete Betriebe in einer festen, geschlossenen Gruppe zusammenfinden und in zweimal im Jahr stattfindenden Erfa-Treffen über Jahre hinweg in konstruktivem, vertrauensvollem Austausch stehen, um sich gegenseitig zu unter-



TopaTeam-Geschäftsführer

Walter Greil.

TopaTeam Managing Director

Walter Greil. *Photos: TopaTeam*

stützen. So werde es möglich, auch über Betriebsinternas zu sprechen, die sonst meist tabu seien. Auch dem Wunsch nach mehr Fortbildungen soll mit neuen und zusätzlichen Seminarangeboten entsprochen werden. Hierfür konnten ergänzend zu den hausinternen Coaches noch Referenten und Trainer aus den unterschiedlichsten Bereichen gewonnen werden. Die Seminarangebote umfassen Themen wie Betriebswirtschaft, Persönlichkeitsentwicklung und Kommunikation, Preisverhandlungen, (Online-)Marketing, Mitarbeiterführung, Feng-Shui und Ausstellungsplanung sowie noch zahlreiche Pro-

New boosts for the partner community

After around a year, the membership of the "Der Kreis" network has also resulted in an increase in value in many ways for the TopaTeam partners, according to statements made by them. Now a three-column concept has been developed, consisting of regional conferences, workshops and groups where people can meet up to share their experiences. The desire for more training courses should also be met with new and additional seminar offers. Also included in the service portfolio is the establishment of completely new market presences. Thanks to the cooperation with creative partners, TopaTeam Partners have additional access to materials and workshop supplies.