

Topateam soll von Synergien mit Der Kreis profitieren

Win-win-Situation für alle Parteien

Am 24. November wurden die Verträge unterzeichnet und das Dienstleistungsunternehmen Topateam wurde Teil der Einkaufsgesellschaft Der Kreis. Die Geschäftsführung hat am 1. Januar offiziell Walter Greil begrüßt, der zuvor zum Beispiel auch schon die Franchise-Schiene Varia von Der Kreis verantwortet hatte. Die „möbelfertigung“ sprach mit dem gebürtigen Österreicher über Pläne und Ziele sowie die Folgen der Übernahme.

möbelfertigung: Herr Greil, wie haben Sie sich in die Aufgabe als Geschäftsführer von Topateam eingefunden?

Walter Greil: Dank meiner mehrjährigen Erfahrung bei Der Kreis in ähnlichen Positionen sowie auch als gelernter Tischlermeister ist mir der Einstieg bei Topateam recht leicht gefallen. Im Moment steht mir der ehemalige Vorstand Michael Ritz ja auch noch unterstützend zur Seite und ich lerne aktuell natürlich sowohl die Mitarbeiter als auch die Partner erst mal näher kennen. Ich kann jedoch schon sagen, dass die Arbeit bei Topateam sehr interessant und spannend ist und mir viel Freude bereitet.

möbelfertigung: Welche Herausforderungen sehen Sie auf sich und das Unternehmen zukommen? Haben Sie konkrete Ziele?

Walter Greil: Die Verbandssituation am Markt ist generell immer schon etwas angespannt. Mitarbeiter mit großem Wissen und Partnerfirmen mit entsprechenden Umsätzen werden gerne abgeworben. Daher ist es mir besonders wichtig, die Topateam-Gemeinschaft weiter zu stärken und auf Vertrauen zu bauen. Mein Ziel ist es, dass Topateam weiterhin erfolgreich ist und bleibt und kontinuierlich weiterwächst – insbesondere auch zum Wohle der angeschlossenen Partner.

möbelfertigung: Was bedeutet es für Topateam, nun zu Der Kreis zu gehören?

Walter Greil: Topateam bleibt als eigenständiges Unternehmen in der Verbundgruppe bestehen. Es gibt einige Synergien bei Herstellern beziehungsweise Lieferanten sowie auch den Konditionen. Davon kann und wird Topateam insgesamt profitieren.

möbelfertigung: Hat die Übernahme Auswirkungen auf die angeschlossenen Tischler und Schreiner?

Walter Greil: In erster Linie sind es unsere Partner, die durch die Übernahme gewinnen. So haben sich beispielsweise einige Konditionen seitens der Hersteller verbessert. Zudem können die Topateam-Partner die langjährige Erfahrung von Der Kreis beispielsweise bei den Seminaren speziell für Handwerker nutzen.

möbelfertigung: Topateam war zuletzt damit beschäftigt, sein Netzwerk in Österreich auszubauen. Wird diese Strategie weiterverfolgt?

Walter Greil: Österreich ist ein interessanter Markt. Das System Topateam passt hervorragend zu den Tischlern hier und ist die ideale Ergänzung, um zusätzliche Erträge mit Handelswaren zu ge-

nerieren. Wir freuen uns auf die Aufgaben in Österreich und nehmen die spezifischen Herausforderungen dieses Marktes gerne an.

„Heute erwartet man von Tischlern und Schreibern mehr als das Handwerkliche.“

möbelfertigung: Gibt es weitere Zielmärkte?

Walter Greil: Primär wollen wir den deutschen Markt noch weiter ausbauen sowie festigen und Topateam auch in Österreich als den optimalen Partner für die Tischler etablieren.

möbelfertigung: Eine überraschende Nachricht im letzten Jahr war, dass Topateam vom Franchise-System abrückt. Ist dies schon unter dem Einfluss der kommenden Übernahme erfolgt? Wenn ja, warum?

Walter Greil: Nein, das hat mit der Übernahme nichts zu tun, eher umgekehrt. Es ist inzwischen quasi salonfähig geworden, dass Handwerksbetriebe auch Handelswaren einsetzen und nicht mehr wirklich alles selber in der eigenen Werkstatt herstellen. Das wird so auch offen gegenüber den Endkunden kommuniziert, weil diese davon profitieren. Durch sein nunmehr breiteres Angebots- und Leistungsspektrum kann sich der

>Nach der Übernahme Topateams durch den Systemverbund Der Kreis hat Walter Greil die Geschäftsführung übernommen.



Handwerksbetrieb selbst als Marke in seiner Region etablieren und so von den Marktbegleitern abheben. Zumal er zunehmend auch Planungs-, Service- sowie Koordinationsleistungen in den Vordergrund stellen kann. Topateam ist nun in der Lage, als frei zugängliche Partnergruppe sowohl in einem größeren Rahmen und auch fortschrittlicher zu agieren. Zudem bestand jetzt die Möglichkeit zur Übernahme durch Der Kreis. So haben alle etwas davon: Topateam mit neuen Konzepten sowie Leistungsmerkmalen und insbesondere auch unsere Partner durch die Bereicherung in vielen Bereichen.

möbelfertigung: Was verspricht sich Der Kreis von der Übernahme?

Walter Greil: Für Der Kreis ist diese Übernahme eine sinnvolle und zukunftsweisende Ergänzung des

bisherigen Gesamtportfolios. Und sie passt hervorragend zur strategischen Gesamtausrichtung. Gerade bei den Themen Schreinereien und Küchen gab es bisher bereits thematische Berührungspunkte. So entstehen nicht nur Synergiepotenziale für das tägliche Geschäft, sondern auch noch vielfältigere sowie neue Gestaltungsmöglichkeiten.

möbelfertigung: Wie tritt Topateam auf der kommenden Messe „Holz-Handwerk“ in Nürnberg auf?

Walter Greil: Natürlich werden wir uns in gewohnter und bewährter Manier als der kompetente und professionelle Partner für das Schreiner- und Tischlerhandwerk präsentieren. Wir zeigen, wie man mit Topateam richtig durchstarten kann. Am Messestand erfahren die Besucher alles über die Leistungen von Topateam – von der

Küchenplanung über den Einkauf bis hin zu effektiven Vermarktungsmaßnahmen. Hierbei richten wir den Fokus insbesondere auch auf Existenzgründer. Und wir halten einen besonderen Bonus für Neupartner parat: Bei Vertragsabschluss direkt auf der Messe erlassen wir den üblichen Monatsbetrag von 150 Euro für ein Vierteljahr.

möbelfertigung: Topateam bietet den Partnern viele Leistungen, die vor einigen Jahren noch nicht unbedingt „notwendig“ waren. Da Sie selber Schreinermeister sind – eine spezielle Frage: Wie sehen Sie die aktuellen Veränderungen in Ihrem Handwerk?

Walter Greil: Heute erwartet man von einem Tischler und Schreiner nicht mehr nur das rein Handwerkliche. Die Kunden legen immer öfter Wert auf Komplettlösungen aus einer Hand. Daher macht es Sinn,

„Mir ist wichtig, die Topateam-Gemeinschaft weiter zu stärken und auf Vertrauen zu bauen.“

dass noch weitergehende Leistungen wie Elektrik für die Lichtgestaltung oder Wasseranschlüsse für den Küchen- und Badbereich mit angeboten werden. Oder gegebenenfalls bei Umbauten die Koordination mit anderen beteiligten Gewerken. Auch das Thema CAD ist mittlerweile unabdingbar, denn der Kunde wünscht sich Visualisierungen, um eine bessere Vorstellung von seinen neuen Möbeln und Einrichtungslösungen zu haben. Gleichzeitig ist natürlich die Präsentation des eigenen Handwerks, also die Selbstdarstellung mit überzeugenden Marketing- und Werbemaßnahmen, besonders wichtig, gerade auch in den neuen Medien. Nur so wird man von der Kundenzielgruppe besser beziehungsweise positiv wahrgenommen.

„Es gibt Synergien bei Lieferanten und Konditionen. Davon kann und wird Topateam profitieren.“

„Für Der Kreis ist die Übernahme eine sinnvolle Ergänzung des Gesamtportfolios.“