



Fotos: Tischlerei Hillger & Söhne GmbH

*Jan und Torsten Hillger (m. und r.) standen anfangs einer Mitgliedschaft in einem Verband skeptisch gegenüber. Topateam-Mitarbeiter Florian Jacobi (l.) hat die beiden Tischlermeister überzeugt.*

Warum die Tischlerei Hillger & Söhne GmbH Topateam-Partner geworden ist

## „Genau das, was wir brauchen“

*Die Tischlerei Hillger & Söhne GmbH ist seit diesem Jahr Partner des Schreiner- und Tischlernetzwerks Topateam. Mit der Handelsware wollen sie ihre Roherträge deutlich verbessern und ihren Kunden ein Komplettangebot zur Verfügung stellen.*

„Wenn wir in der Vergangenheit bei einem Kunden eine schöne Küche eingebaut haben und ich dann sehen musste, wie Tisch und Stühle im Möbelhaus gekauft wurden, habe ich mich oft geärgert“, sagt Jan Hillger. „Das könnten wir doch auch und viel besser bieten, habe ich gedacht.“

Jan Hillger führt gemeinsam mit seinem Bruder Torsten die Tischlerei Hillger & Söhne GmbH mit Sitz in Salzatal, Sachsen-Anhalt. Die Tischlerei war 1977 als Ein-Mann-Betrieb von Harald Hillger gegründet worden und entwickelte sich dann als Bau- und Möbeltischlerei stetig weiter. „Mit der Wende hat sich für

uns vieles geändert“, erzählt Jan Hillger, der zu dieser Zeit gerade seine Tischlerlehre machte. „Endlich gab es mehr Material, eine größere Nachfrage und viel mehr Möglichkeiten für uns.“ Im Jahr 2000 verabschiedete sich der Betrieb schließlich von der Bautischlerei und spezialisierte sich auf Privatkunden. Mit Erfolg. Die Tischlerei wuchs stetig und beschäftigt mittlerweile zwölf Mitarbeiter.

### Freiheit ist wichtig

„Wir sind hier in der Gegend die einzige größere Tischlerei. Das ist schon ein Luxus“, so Hillger. „Unsere einzige Konkurrenz sind die

Möbelhäuser.“ Um von dem Handelswaren-Kuchen auch etwas mitzubekommen, ließ sich die Tischlerei bei verschiedenen Lieferanten listen. „Aber wir haben schnell gemerkt, dass das nicht effektiv ist. Da scheiterte es manchmal schon an den aktuellen Verkaufsunterlagen, die man selbst ordern musste.“ Nichts lag also näher, als sich die Unterstützung von einem Dienstleister wie Topateam zu holen. Doch die Hillgers waren skeptisch: „Unsere Freiheit ist uns sehr wichtig und wir dachten, dass wir davon in der Partnerschaft zuviel aufgeben müssten.“ Überzeugt wurden sie schließlich durch den



*/ Teamgeist und Selbstentfaltung: In der Tischlerei Hillger & Söhne GmbH geht es meist harmonisch zu. Mittlerweile arbeitet auch Jan Hillgers Sohn Richard in dem alteingesessenen Familienbetrieb mit.*



*/ Die Kunden wissen die handwerkliche Qualität zu schätzen und sind oft seit Jahren treu.*

Außendienstmitarbeiter Florian Jacobi. „Er hat uns erklärt, wie Topateam funktioniert, und das hat genau zu dem gepasst, was wir gesucht haben.“ Heute sind sich die Hillgers einig: „Wir haben das Gefühl, dass Topateam wirklich versteht, was wir brauchen. Die wollen uns nicht irgend etwas aufschwätzen.“

#### **Handelsware als passgenaue Ergänzung**

Seit März dieses Jahres sind die Hillgers nun Partner von Topateam. Ob Tisch oder Stühle, Bürocontainer oder Matratze – genau dieses Zusatzgeschäft gewinnt die Tischlerei durch die Kooperation dazu. „Früher haben wir immer gedacht: Warum soll es ein Dritter für uns machen, wenn wir es doch selbst machen können?“ Diese Überlegung hinderte das Team lange daran, eine Kooperation einzugehen. „Heute sind wir, was das betrifft, schlauer und machen eben nicht mehr alles selbst!“

#### **Familiäre Atmosphäre überzeugt**

Um gut mit dem Topateam-System arbeiten zu können, werden die neuen Partner verpflichtet, an einem dreitägigen Basisseminar am Firmenstandort in Wolnzach teilzunehmen. „Wir waren erst gar nicht davon angehtan, drei Tage für ein Seminar zu opfern. Doch die Zeit verging im Flug und mein Bruder und ich waren von der Qualität der Trainer und den Inhalten begeistert.“ Auch die familiäre

Atmosphäre hat Jan und Torsten Hillger gut gefallen: „Wir haben wirklich Vertrauen gefasst, die Mitarbeiter sind überaus engagiert.“ Aus dem Seminarschwerpunkt Ladendramaturgie haben die Hillgers einige Anregungen für ihre Ausstellung sowie ihr Marketing mitgenommen. Zwei Wochen nach dem Seminar haben sie direkt vor Ort mit Topateam-Mitarbeiter Florian Jacobi die nächsten Schritte für eine Neugestaltung der Ausstellung mit den bei Topateam gelisteten Lieferanten besprochen.

#### **Kontakt zum Kunden wird großgeschrieben**

„Unsere Ausstellung soll das Schaufenster für unsere Leistungen werden. Viele Menschen scheuen den Weg zum Tischler und wollen erst einmal nur schauen – aber die meisten von ihnen kaufen später auch etwas.“ Kunden, die zum ersten Mal etwas beim Tischler bestellten, sind häufig sehr stolz. „Die bleiben uns auch erhalten. Manche Kunden betreuen wir bereits seit 30 Jahren. Sie sind uns sehr verbunden.“ Folglich funktioniert auch die Weiterempfehlung als Marketinginstrument. Der persönliche Kontakt zu den Kunden wird bei der Tischlerei Hillger großgeschrieben. „Für jedes Projekt gibt es bei uns einen festen Ansprechpartner“, erklärt Jan Hillger. Die beiden Geschäftsführer Jan und Torsten Hillger nehmen selbst das Aufmaß beim Kunden und

sind auch bei der ersten Montage dabei. So habe sich der Fehlerteufel minimiert und die Kunden seien entspannt.

Gemeinsam mit Topateam wollen die Hillgers nun auch ihre Kundenbindung weiter stärken. „Als Topateam-Partner erhalten wir dreimal im Jahr das Wohnmagazin Wohnsinn, das wir als eigene Kundenzeitschrift mit unserem Logo und individuellem Umschlag an unsere Kunden versenden oder verteilen können. Die ersten Kunden zeigten sich schon im positiven Sinn überrascht, dass wir uns das als kleiner Betrieb leisten.“ Jetzt wurde das Magazin als Weihnachtspost an 150 ausgesuchte Kunden verschickt – zusammen mit einem persönlichen Brief, in dem erzählt wird, was im vergangenen Jahr so alles passiert ist in der Tischlerei. „Auch bei der Formulierung hat uns eine Mitarbeiterin von Topateam unterstützt. Das ist für uns eine echte Hilfe.“

#### **Familienbetrieb mit sinnvoller Struktur**

Die Tischlerei setzt weiter auf familiäre Bindung: Seit diesem Jahr arbeitet auch Jan Hillgers Sohn Richard in der Tischlerei und auch der Vater Harald bringt weiterhin seine Ideen mit ein. Im Zuge der Übernahme wandelten die zwei Brüder das Unternehmen 2016 in eine GmbH um. „Das war ein bürokratischer Gewaltakt, der sich über ein Jahr hingezogen hat“, erinnert sich Jan Hillger.



/ Edles Doppelbett in massiver Eiche, weiß gelaugt. Die Matratzen wurden über Topateam dazu gekauft.



/ Die 3D-Planungssoftware von PaletteCAD erleichtert den Kunden die Vorstellung.



/ Manchmal bringen die Kunden auch den Baum fürs Möbel mit.



/ Mit Epoxidharz entstehen ganz individuelle Tischplatten.



/ Handwerkliche Verbindungen: Das kann ein Möbelhaus nicht bieten.



/ Edle Küche: Mattschwarze Fronten und die Arbeitsplatten aus Keramik.

„Aber mit einem guten Steuerberater hat zum Glück alles gut funktioniert.“

Die Zusammenarbeit ist harmonisch: Wo es in anderen Betrieben, in denen mehrere Generationen zusammenarbeiten, schon mal Probleme geben kann, arbeiten dort alle Hand in Hand und teilen sich die Verantwortung für die mittlerweile insgesamt zwölf Beschäftigten. „Jeder lässt dem anderen seinen Freiraum, sich zu entwickeln – das war bei uns schon immer so.“ Das gelte auch für die Beschäftigten. „Unsere Mitarbeiter betreuen ihre Projekt bis zum Schluss und jeder kann an jeder Maschine eingesetzt werden.“

#### Wir wollen die bleiben, die wir sind

Dafür, dass die Tischlerei Hillger erst seit recht kurzer Zeit bei Topateam ist, hat sich schon einiges getan. „Wir wollen auf jeden Fall die Tischler bleiben, die wir sind, und kein super Design-Fabrikant-Image aufbauen“, sagt Jan Hillger. „Mit Topateam haben wir die richtige Kombination gefunden und jemanden an unserer Seite, der uns genau da unterstützt, wo wir es brauchen.“ (ra) ■

Tischlerei Hillger & Söhne GmbH  
06198 Salzatal  
[www.tischlerei-hillger.de](http://www.tischlerei-hillger.de)

#### Entscheidungshilfe

#### Warum zu Topateam?

Topateam hat in diesem Jahr seinen 30. Geburtstag gefeiert. Gegründet im Jahr 1990 als Franchisesystem setzt das Vermarktungssystem für das Tischler-/Schreinerhandwerk mittlerweile auf Kooperation. „Partnerschaft auf Augenhöhe“, lautet das Credo. Es gibt verschiedene Gründe für Schreiner und Tischler, Partner bei Topateam zu werden:

- **Breiter aufgestellt:** Der zentrale Gedanke des Topateam-Konzeptes ist es, die handwerkliche Fertigung der Partner mit Produkten namhafter Hersteller zu ergänzen. So können Schreiner und Tischler ihren Kunden ganzheitliche Raumlösungen aus einer Hand anbieten.
- **Bessere Konditionen:** Topateam handelt die Konditionen bei mehr als 60 Herstellern aus unterschiedlichen Branchen aus. Die Partner profitieren zudem beim Einkauf von Möbelbeschlägen, Platten, Furnieren, Holz, Lacken, Werkzeugen bei gelisteten Lieferanten.
- **Marketing-Leistungen:** Die Mitarbeiter des Dienstleisters sind auf das Schreiner-

und Tischlerhandwerk spezialisiert und unterstützen die Partner auch bei Marketing-Aktionen. Zudem erhalten die Partner dreimal im Jahr die Zeitschrift Wohnsinn, die sie individualisiert an ihre Kunden versenden können.

- **Branchenrelevante Fort- und Weiterbildungen:** Mit externen und internen Trainern erhalten die Partner aktuelles Wissen und praktische Tipps, die die Branche bewegen.
- **Kollegialer Austausch im Netzwerk:** Regelmäßig treffen sich die Partner auf den Regional-Tagungen sowie in Erfa-Gruppen. Hier sprechen sie nicht nur offen über Zahlen und Strategien, sondern unterstützen sich auch gegenseitig. Weitere Informationen unter <https://www.topateam.com/partner-werden>