



BW-Fotos: Regina Adamczak

I Spaß gehört dazu: Die Schreinerei Becker & Team hat die Zukunft im Blick. Gefertigt wird hochwertiger Innenausbau, doch noch wichtiger ist, dass das Gesamtpaket stimmt: Mitarbeiterführung auf Augenhöhe, Marketing, Digitalisierung, Netzwerken.

Schreinerei Becker & Team nutzt das Topateam-Netzwerk

Immer auf der Suche nach neuen Impulsen

Die Schreinerei Becker & Team ist ein traditionsreicher Betrieb am Nordrand der Eifel. „Ich wähle mir meine Kunden aus,“ sagt Michael Becker mit Nachdruck. Seit vergangenem Jahr verstärkt eine Transformationsexpertin das Team des Topateam-Partners. Was macht die Schreinerei auf dem Land zukunftsfähig? BM-REDAKTEURIN REGINA ADAMCZAK

Ich bin die Einzige, die in Embken aus dem Bus steigt. Eine Kirche, einige Gutshöfe ... dass hier nicht der Nabel der Welt ist, darauf hatte mich schon Astrid Becker vorbereitet. Sie empfängt mich, als ich ein paar Minuten später am Ortsausgang im Industriegebiet vor dem Werkstatt- und Bürogebäude stehe. Vor 25 Jahren hat Michael Becker das neue

Gebäude hier auf die grüne Wiese gestellt. Der Schreinermeister wollte raus aus dem Hinterhof. Sein Großvater hatte die Schreinerei im Ortskern von Embken gegründet, ein altes Haus, treppauf, treppab, rentabel zu arbeiten, war schwierig. Becker entschied sich, die Schreinerei mit einem Partner gemeinsam weiterzuführen. So entstand „Becker &

Team“, ein Name, der jung klingt und nach mehr. Und das ist Michael Becker auch wichtig. Zukunftsfähig soll seine Schreinerei sein, da bleibt er dran, dafür tut er etwas. Weiterbildung, Netzwerken, über den Tellerrand schauen: Das ist nicht nur für ihn, sondern auch für seine Frau Astrid ein stetiges Anliegen. Schon seit 20 Jahren ist das Unternehmen



/ Schreinermeister Michael Becker setzt seit 20 Jahren nicht nur auf den Zukauf über Topateam, sondern auch auf das komplette Beratungspaket des Netzwerkes.



/ Astrid Becker hat die Schlafberatung für sich entdeckt. Sie liebt den persönlichen Kontakt zum Kunden, will den ganz individuellen Bedarf jedes Einzelnen erkennen.



/ Annika Zerfas arbeitet seit letztem Jahr als Transformationsexpertin in der Schreinerei mit. Sie will dafür sorgen, dass der Betrieb noch zukunftsfähiger wird.

Partner im Topateam-Netzwerk. „Das hat unser Mindset komplett umgekrempelt“, so bringt es Michael Becker heute auf den Punkt. Er hat beim Vater gelernt, ist „Dorfkind“, wie er selbst sagt, und auch heute noch immer fest verankert im Fußball- und im Karnevalverein. Gleichzeitig ist er Unternehmer durch und durch. Akquise, Kundenkontakt, Kalkulation, Zukauf, Aufmaß, Termin- und Montageplanung, gewerkeübergreifende Koordination – das alles ist sein Ding.

Erfolg als Komplettanbieter

Die Schreinerei Becker & Team sieht sich als Komplettanbieter. Alles aus einer Hand – ob hochwertiger Innenausbau oder Fenster und Türen im Renovierungsbereich –, die Kunden bekommen auf Wunsch ein Gesamtpaket. Zielgruppe sind Zweiteinrichter, 50+, die sich

bewusst neu einrichten, nachhaltig und mit natürlichen Materialien. Mit Neubau oder öffentlichen Ausschreibungen hält sich Michael Becker nicht auf. Sein Motto sei nicht: „Wir unterbieten alle.“ „Ich kann mir meine Kunden aussuchen“, sagt er selbstbewusst. Aber dafür tut er auch etwas und seine Frau zieht mit. „Wir haben uns von Anfang an viele Wochenenden um die Ohren geschlagen“, berichtet Astrid Becker schmunzelnd. Marketing, Außendarstellung, Verkaufsseminare ... vor allem das Weiterbildungsangebot des Topateam-Netzwerkes nutzen die beiden regelmäßig. Und das hat Früchte getragen. Eine Homepage gab es von Anfang an, heute präsentieren sie ihr Produktspektrum auf vielen Kanälen: Ob Internetseite, Instagram oder Facebook – eine Agentur hält alles up to date. Astrid Becker versorgt die Dienstleister regel-

mäßig mit aktuellem Bildmaterial und neuen Informationen. Professionelle Fotos ihrer Projekte sind ein Muss. Doch auch andere Werbemöglichkeiten, wie Flyer-Aktionen, Google-Ads, Broschüren, Tage der offenen Tür oder andere Angebote werden regelmäßig genutzt, um in Kontakt mit Interessenten aus dem Dreieck Köln – Aachen – Bonn zu kommen.

Zukauf mit System

Aus dem Angebot von Topateam hat das Unternehmen Bettsysteme, Raumplus-Lösungen, Küchenelemente, Elektrogeräte sowie Schrankausstattung im Programm. „Zwei bis drei Jahre haben wir gebraucht, um in das System hineinzukommen“, sagt Michael Becker rückblickend. Angefangen vom Basisseminar über diverse andere Weiterbildungen bis hin zu den Erfa-Treffen, von denen der Schreiner-



/ CNC-Technik: Auch der zeitgemäße Maschinenpark trägt zur Zukunftsfähigkeit des Unternehmens bei.



/ Zum Außenauftritt gehören viele Details: ein gepflegter Hof, saubere Fahrzeuge, T-Shirts im Firmen-Cl.



/ Die Broschüren Wohnsinn und Wohnwelten gehören zum Topateam-Konzept und sind individualisiert.

meister ausgesprochen viel hält. „Durch Topateam haben wir gelernt, wertiger und zielorientierter zu verkaufen“, so Becker. Den Zukauf schätzt er: mehr Umsatz ohne viel Aufwand. Mit Betten und Schlafsystemen hat Astrid Becker einen Bereich für sich entdeckt. Als gelernte Steuerfachkraft war sie immer schon für Finanzen und Buchhaltung zuständig, doch viel lieber ist sie jetzt im Verkauf tätig. „Am Anfang war ich ganz aufgeregt, aber man wächst mit den Aufgaben“, erzählt sie. Heute liebt sie den persönlichen Kontakt zum Kunden, dieses Nah-dran-Sein, den individuellen Bedarf jedes Menschen erkennen. In den 170 m² der Ausstellung nehmen die Bettsysteme viel Raum ein. Doch auch Schiebetürsysteme sind Teil der Ausstellung, die liebevoll und mit Flair eingerichtet ist.

Impulse von vielen Seiten

Michael Becker war es immer wichtig, am Ball zu bleiben. Externe Beratung ist ihm seit jeher ein Anliegen – ob Doris Paulus mit ihrem Lagersystem oder Roland Schraut in Sachen Unternehmensführung. Besonders angetan ist er von der Topateam-Erfa-Gruppe. Dort werden – moderiert von Topateam-Geschäftsführer Walter Greil – wichtige Themen besprochen, die allen unter den Nägeln brennen. Gleichzeitig wird einer der beteiligten Betriebe von den Kollegen schonungslos unter die Lupe genommen. „Es ist ja nicht so, dass wir Probleme nicht erkennen würden, aber wenn man drüber spricht, bekommen Dinge eine andere Realität, dann steigt der Druck und es wird endlich die Fassade gestrichen und der Hof gepflastert.“ Er schätzt die Offenheit und Ehrlichkeit ge-

nauso wie das Vertrauen und die Beständigkeit in der Gruppe sehr.

Zudem ist er in einem branchenübergreifenden Unternehmernetzwerk aktiv, wöchentlich treffen sich die 32 Mitglieder. Auch hier gefallen ihm die Verbindlichkeit, die Anregungen und Praxistipps, doch auch vom Empfehlungsmarketing profitiert er.

Zukunft im Blick: die Transformationsexpertin

Seit vergangenem Jahr ist Annika Zervas mit im Boot. Die studierte Betriebswirtschaftlerin arbeitete einige Jahre in großen Unternehmen, bis sie eine neue Chance nutzte: Ihr umfangreiches Wissen wendet sie jetzt ganz neu an und arbeitet als Transformationsexpertin in der Schreinerei. Transformationsexpertin? Hier auf dem Dorf? Doch genau das ist die Idee des geförderten Programmes: Für die grüne Transformation unterstützen das Land Nordrhein-Westfalen und die EU den Wandel für kleine und mittlere Unternehmen in strukturschwachen Gebieten. Und so ist Annika Zervas jetzt dabei, weitere Potenziale im Betrieb aufzuspüren, Lieferketten und Prozesse zu hinterfragen, für Transparenz zu sorgen, den CO₂-Fußabdruck zu ermitteln und zu verringern sowie Trends und neue Märkte aufzuspüren, damit der Betrieb auch morgen noch erfolgreich am Markt tätig ist und die Arbeitsplätze langfristig gesichert sind. Für sie ist es ein Mehrwert, aktiv mitgestalten zu können und zu sehen, wofür sie arbeitet. Das macht Sinn. Und für das Unternehmen ist es eine große Chance und schon jetzt ein enormer Gewinn. „Annika hat Zeit anzupacken, was im Tagesgeschäft oft untergeht. Gerade die digitale Transformation bekommt nun

einen neuen Schub“, sagt Michael Becker. Schon seit 1995 nutzt das Unternehmen OSD. Doch Branchensoftware, Kalkulation und Kundenauftragsverwaltung wollen gepflegt werden. Ob Zeiterfassung oder Baustellen-dokumentation: Es soll weniger Papierkram und vor allem überschaubarer werden. Bei der Innenraumplanung setzt Becker & Team auf Vectorworks. Das ist einer der Aufgabenbereiche von Schreinermeister Christoph Huth. Und wenn es mal ein ganz großes Projekt ist, unterstützen nach Bedarf zwei externe Interieur-Designer.

Weichen Richtung Zukunft gestellt

Für Michael Becker geht es bei seinem Einsatz auch darum, den Betrieb attraktiv zu halten – für die Mitarbeiter heute und auch später für eine potenzielle Übernahme. „Es hat sich schon alles in die richtige Richtung entwickelt“, da ist er zufrieden. Und mit einer Transformationsexpertin im Haus sieht er nun die Chance, die Weichen noch mehr auf Zukunft zu stellen.

Doch bei allem Herzblut und allem Engagement: Auch Feierabend und Freizeit sind ein wichtiges Gut. „Wir haben immer Urlaub gemacht“, betont Astrid Becker. Und Michael Becker sagt: „Ich muss nicht überall dabei sein. Ich habe Vertrauen, dass meine Leute das hinbekommen und kann Verantwortung abgeben.“ ■

Schreinerwerkstätte Becker & Team GmbH
52385 Nideggen-Embken
www.becker-und-team.de
www.topateam.com