



Mehr Gewinn mit Handelsware

Der Bundesbetriebsvergleich von 2022 machte deutlich: Viele, vor allem kleinere Tischlereien und Schreinereien arbeiten nicht rentabel. Wie viel muss ein Betrieb erwirtschaften, um konkurrenzfähig zu sein? Das TopaTeam-Netzwerk hat Lösungen für mehr Rentabilität.

WELCHER GEWINN und welches Gehalt sind angemessen für einen Selbstständigen? »Viele Einzelunternehmer arbeiten in der Woche 50 bis 60 Stunden und sind bei einem Jahresgewinn von vielleicht 45000 Euro eindeutig unterbezahlt«, sagt Walter Greil, Geschäftsführer der TopaTeam GmbH. Von diesem Gewinn werden zudem noch Steuern, Sozialversicherung und Altersvorsorge abgezogen. »Sie tragen das komplette unternehmerische Risiko, haben

oft wenig Urlaub und sind immensem Druck und Stress ausgesetzt. Das sollte sich auch im eigenen Gehalt widerspiegeln – als Untergrenze kann hier der Lohn eines angestellten Meisters gelten.«

»Mehr Zeit für die Kunden«

Doch wie kann das gelingen? Walter Greil ist sich sicher: »Wer seine handwerkliche Leistung mit Handelsware kombiniert, arbeitet rentabler! Das nennen wir den TopaTeam-Effekt.«

In Seminaren und Angeboten des TopaTeam-Netzwerks lernen die Partnerbetriebe unter anderem, wie sie ihren Stundensatz richtig und realistisch kalkulieren, um gewinnbringend zu arbeiten. Die Zahlen variieren dabei von Betrieb zu Betrieb.

MICHAEL BUSCH ist mit seiner Tischlerei seit 2021 Partner bei TopaTeam und profitiert bereits vom eben genannten TopaTeam-Effekt. Der Anteil von Handelsware und Eigenleistung in seiner Tischlerei beträgt je 50 Prozent. »Ich stand dem Thema Zukauf anfangs etwas skeptisch gegenüber, doch mittlerweile sehe ich die zahlreichen Vorteile.« In seinem ersten Jahr der Selbständigkeit musste er jede Stunde so gut wie möglich nutzen und Aufträge schnellstmöglich abwickeln. Für ausführliche Kundengesprä-



Foto: Tischlerei Busch

Bei Michael Busch gehen Handwerk und Handel gut zusammen



Beim praktischen Erfahrungsaustausch voll dabei: Astrid Becker (links), Michael Becker (zweiter von rechts), Topa-Team-Geschäftsführer Walter Greil (Mitte mit weißem Hemd), Michael Busch (rechts daneben)



Michael Becker konnte mit Handelsware seinen Gewinn deutlich steigern

che blieb wenig Raum. »Heute habe ich dank der Handelsware viel mehr Zeit für meine Kunden und für eine professionelle und ganzheitliche Beratung im Verkaufsgespräch. Die Handelsware ist für mich oft ein Türöffner, um meine weiteren Leistungen zu präsentieren.« Zudem könne er ein breiteres Produktspektrum anbieten und so auch gegenüber Möbelhäusern mithalten. »Besonders schätze ich auch die Kalkulations- und Planungssicherheit durch festgelegte Preise, die mir der Zukauf bei TopaTeam ermöglicht. Außerdem kann ich viel flexibler arbeiten, indem ich zum Beispiel bei Auftragsspitzen gerne auf Handelsware und Halbfertigprodukte zurückgreife.«

»Umsatz steigern, Gewinn erhöhen«

Die **SCHREINEREI BECKER & TEAM** ist bereits 19 Jahre lang erfolgreicher TopaTeam-Partner. »Seitdem wir mit TopaTeam zusammenarbeiten, konnten wir unseren Umsatz steigern und den Gewinn drastisch erhöhen«, sagt Michael Becker. »Wir haben unser Denken und Tun dank zahlreicher Seminare und Coachings komplett verändert. Die Eigenfertigung ist für uns nicht mehr das Nonplusultra!«

Handelsware, wie zum Beispiel ergonomische Bettsysteme, Möbelfertigteile und Elektrogeräte, spielt für Becker & Team mittlerweile eine große Rolle im Tagesgeschäft. »Wer Handelsware anbietet, muss diese auch seinem Kunden präsentieren – eine Ausstellung ist daher zwingend erforderlich!«, erklärt Michael Becker. So hat sich die hauseigene Ausstellung in den vergangenen Jahren von anfangs nur 18 Quadratmetern zu inzwischen 140 Quadratmetern

Ausstellungsfläche entwickelt. »Unsere Kunden sind immer erstaunt, wenn sie sehen, was wir alles im Portfolio haben.«

Da die Schreinerei abgelegen im ländlichen Bereich liegt und keine Laufkundschaft vorhanden ist, sind Marketingmaßnahmen notwendig. »Wir nutzen unsere Ausstellung oft für Veranstaltungen wie Kochevents oder Gesundheitstage, für die wir über Social Media und die lokale Tagespresse werben.«

Offen im Erfahrungsaustausch

Auch Michael Busch setzt auf seine 60 Quadratmeter große Ausstellung, in der er unter anderem Infrarotkabinen, Möbel, Schiebetüren und Fußböden zeigt. »Meine Ausstellung hebt die Beratung auf ein nächstes Level. Der Kunde bekommt so eine Idee von meinem Stil und umfangreichen Portfolio«, ist sich der Münsterländer Tischlermeister sicher.

Beide TopaTeam-Partner heben hervor, dass sie vor allem vom Austausch im Netzwerk profitieren und gerne die ERFA- und Regionaltagen besuchen. »Es ist jedes Mal schön, andere Schreiner und Tischler, die in der gleichen Situation sind und ähnliche Fragestellungen haben, zu treffen«, sagt Michael Busch. »Durch den räumlichen Abstand können wir uns ehrlich und offen – und ganz ohne Konkurrenzgedanken, ohne das Buhlen um Kunden – austauschen und voneinander lernen.«

.....
LISA ZEIDLER, TOPATEAM

STECKBRIEF

Netzwerk: TopaTeam GmbH
85283 Wolnzach
www.topateam.com

Partnerbetriebe:
Schreinerwerkstätte
Becker & Team GmbH
52385 Nideggen-Embken
www.becker-und-team.de

Tischlerei Michael Busch e.K.
48308 Senden
www.tischlerei-busch.de