



Eines der realisierten Projekte von Creativ Einrichten. Die Schreinerei stellt sich noch einmal anders auf

Mehr Umsatz durch Verkauf

Themen wie Betriebsnachfolge sowie der Fachkräftemangel beschäftigen Hendrike Semler-Sarnes von Creativ Einrichten aus Künzell-Engelhelms. Die Schreinerin und Raumdesignerin weiß: Veränderungen finden nicht von heute auf morgen statt.



Regelmäßige Treffen des Netzwerks dienen dem Erfahrungsaustausch

WENN HENDRIKE Semler-Sarnes von Creativ Einrichten aus Künzell-Engelhelms in Hessen sich etwas vornimmt, dann geht sie es richtig an. »TopaTeam war mir zwar ein Begriff, aber ich wusste nichts wirklich damit anzufangen«, sagt die Schreinerin und Raumdesignerin. Ein persönliches Beratungsgespräch im April 2024 mit dem TopaTeam-Bereichsleiter Christian Etzdorf habe schließlich ihr Interesse geweckt.

»Er hat genau verstanden, was unsere Probleme sind, und uns gezeigt, dass es andere Schreiner und Tischler gibt, denen es genauso geht wie uns!« Aktuell sind die Betriebsnachfolge sowie der Fachkräftemangel Themen, die den Betrieb vor Herausforderungen stellen. Mit dem Zukauf von Handelsware könne die Schreinerei laut Christian Etzdorf diesen Themen nun entgegenwirken.

Das Thema Handelsware sei ihr bis zu diesem Zeitpunkt noch sehr fremd gewesen. »Als Schreiner kauft man nicht zu – das war für mich ein Spruch, den ich oft von Kollegen gehört habe«, erklärt Hendrike Semler-Sarnes, »doch letztendlich kauft fast jeder zu, wenn er Gewinn machen möchte.«

Um mehr darüber zu erfahren und um das Netzwerk TopaTeam besser kennenzulernen, nahm sie Mitte Juli circa 400 Kilometer auf sich und besuchte eine

Regionaltagung beim TopaTeam-Partner Blank Einrichten im baden-württembergischen Schwendi. Regionaltagungen finden regelmäßig bei Partnerbetrieben statt. Mehrmals im Jahr treffen sich Kollegen, um sich in geselliger Runde über anstehende Themen auszutauschen, andere Betriebe kennenzulernen und Neues aus dem Netzwerk und seinen Lieferanten zu erfahren.

Neues Thema Zukauf

»Es war zum einen spannend, mit den Blanks einen Schreiner kennenzulernen, der jünger als mein Vater ist und schon Schritte gemacht hat, die wir noch vor uns haben«, erklärt Hendrike Semler-Sarnes. »Zum anderen haben dort zwei Lieferanten ihr Produktprogramm vorgestellt und mir das Thema Zukauf nahegebracht. Ich habe für mich viel aus dieser Veranstaltung mitgenommen und mich gut aufgenommen gefühlt.«

Nun galt es für sie, ihren Vater Artur Semler mit ins Boot zu holen und ihn von den Vorteilen einer TopaTeam-Partnerschaft zu überzeugen. Anfang August 2024 organisierte Christian Etzdorf einen Besuch beim langjährigen Partner Kornmann Design in Eschenburg-Simmersbach. Christina und Peter Kornmann gehören bereits seit 2011 dem Netzwerk an und bieten ein umfangreiches Angebot rund um erholsamen Schlaf und Innenraum-Design.



Vater und Tochter: Artur Semler und Hendrike Semler-Sarnes pflegen einen guten Kontakt zu den Kunden



Christina und Peter Kormann gehören bereits seit 2011 dem Netzwerk an

»Es war sehr wichtig, dass mein Vater sich mit eigenen Augen ein Bild von einem erfolgreichen Betrieb mit Showroom machen konnte, um eine Idee davon zu bekommen, wie der Zukauf den Arbeitsalltag erleichtern kann.« Genau einen Monat später im September startete die offizielle Partnerschaft zwischen Creativ Einrichten und TopaTeam.

»Die vielen Gespräche mit langjährigen Partnern haben mir gezeigt: Wir sind keine Konkurrenten – wir haben die gleichen Herausforderungen. Es tut gut, sich darüber auszutauschen.« Zudem habe sie erkannt, dass Änderungen nicht von heute auf morgen stattfinden. »Die meisten Betriebe haben zwei bis drei Jahre gebraucht, um die Strategie, beispielsweise mit einem Showroom, umzusetzen.«

Hendrike Semler-Sarnes pflegt einen guten, engen Kontakt zu ihren Kunden, fast auf freundschaftlicher Basis. »Ich muss hinter den Produkten stehen, die ich meinen Kunden anbiete«, erklärt sie. Aus diesem Grund besuchte sie zwei Hersteller von hochwertigen Möbeln aus dem Portfolio des Netzwerks in Österreich. »Ich konnte die Produktion live miterleben und die Möbel persönlich in Augenschein nehmen. Die Qualität der Produkte hat mich überzeugt.«

Schreinerei als Rückhalt

Sie habe schon oft die Idee gehabt, kleinere Schreinereien aus der Umgebung mit verschiedenen Arbeiten zu beauftragen, wenn es für ihren Betrieb nicht zu bewältigen sei. Doch diese seien teilweise dafür nicht ausgestattet gewesen. »Nun weiß ich, dass ich Schreinereien im Hintergrund habe, die meinen Vorstellungen und Qualitätsansprüchen entsprechen. Je nach Thema kann ich mir die passende Schreinerei aussuchen und fertigen lassen, was ich benötige.«

Auf der Küchenmesse Ende September informierte sie sich über das Angebot zweier Küchenhersteller und besuchte eine viertägige Grundlagen-Schulung. Als Neupartner ist es empfehlenswert, das Basisseminar für Neustarter in der TopaTeam-Zentrale zu besuchen. Hier erhalten diese wichtige Informationen über den Zukauf mit Handelsware, schreiner- und tischlerspezifische Marketingtips sowie praxisnahes Verkaufstraining. »Das Verkaufstraining hat bewirkt, dass ich meine Denkweise ändere«, sagt Hendrike Semler-Sarnes.

»Ich habe festgestellt, dass ich zwar schon gut im Verkauf bin, meine Leistungen und Produkte aber zu oft noch unter Wert verkaufe.«

Seit Beginn der Partnerschaft hat Hendrike Semler-Sarnes bereits zwei Küchen, Esstische, Stühle und Eckbänke verkauft, die sie vorher nicht im Sortiment hatte. Zeitlich wäre das für den Betrieb nicht zu bewältigen gewesen. »Ich habe mich oft gefragt: Wir arbeiten rund um die Uhr bei zu wenig Gewinn – wie kann ich dies ändern?« Mit der Handelsware könne sie nun ihr Portfolio erweitern und ihren Kunden mehr anbieten. »Ich verdiene mehr mit dem Verkauf von Handelsware.«

Gemeinsam mit TopaTeam möchte sie nun ihre Schreinerei in ein exklusives kleines Möbelhaus verwandeln. »Ich weiß, dass dies noch etwas Zeit braucht – doch die vielen positiven Partnerbeispiele zeigen mir, dass sich das auf jeden Fall lohnen wird.«

.....
LISA ZEIDLER, TOPATEAM

STECKBRIEF

TopaTeam

Seit 1990 unterstützt das Netzwerk im bayerischen Wollnzach als Partner des Handwerks Schreiner und Tischler in ihrer Arbeit. Als Plattform für den Austausch lernen Betriebe, erfolgreich im Holz-Handwerk zu agieren.
www.topateam.com