

Chefsache Betriebsführung



Was sich viele Betriebe wünschen, funktioniert bei Topateam bestens: Die Nachfolge ist einvernehmlich geregelt

Fotos: Topateam

Nachfolge geregelt

Der Führungswechsel bei Topateam ist kein Einschnitt, sondern ein Beispiel für gelungene Nachfolge – mit klarer Strategie, Vertrauen und einem starken gemeinsamen Werteverständnis.

Warum erfolgt 2026 der Wechsel in der Topateam-Geschäftsführung?

Walter Greil: Nach acht intensiven Jahren war für mich klar: Topateam steht heute stabil da, ist strategisch gut aufgestellt und bereit für den nächsten Schritt. Ein solcher Übergang gelingt am besten, wenn er geplant und mit ausreichend Zeit erfolgt. Das haben wir gemacht – nicht abrupt, sondern mit einer langen Über-

gangsphase. Das ist im Sinne des Unternehmens, der Mitarbeiter und vor allem auch der Partnerbetriebe.

Florian Jacobi: Der Wechsel ist kein Bruch, sondern eine Weiterentwicklung. Ich bin seit 2018 bei Topateam, kenne das Netzwerk, die Philosophie und die Partner gut. Durch die frühzeitige Einbindung konnten wir Wissen, Verantwortungen und Prozesse sauber übergeben.

Herr Jacobi, Sie sind gelernter Schreiner, haben die Meisterschule besucht und immer im Handwerk gearbeitet. Seit 2018 sind Sie als Bereichsleiter bei Topateam tätig. Was hat Sie an der Aufgabe des Geschäftsführers gereizt?

Mich reizt vor allem die Wirkung. Als Bereichsleiter habe ich direkt gesehen, wie sich Betriebe entwickeln, wenn man



»Wenn ein Schreiner sagt: »Das hat meinen Betrieb wirklich nach vorne gebracht«, dann weiß man, warum man das macht. In der Geschäftsführung kann ich diese Wirkung stärker multiplizieren.«

FLORIAN JACOBI

STECKBRIEF

Topateam bietet Tischlern und Schreibern bis zu einer Größe von 5-10 Mitarbeitenden Austausch im Netzwerk, Zukauf bei namhaften Herstellern, praxisnahe Schulungen sowie schreiner- und tischlerspezifisches Marketing.
Hopfenstraße 57, 85283 Wolnzach
www.topateam.com



Diesen und weitere
dds-Beiträge
finden Sie online
exklusiv im ddsPlus-Bereich.

*»In die Betriebe zu fahren, gemeinsam
Zahlen, Prozesse und Herausforderungen
zu besprechen und dabei auch meine
eigene Unternehmererfahrung
einzubringen, das war für mich immer
der Kern der Arbeit.«*

WALTER GREIL



sie gezielt begleitet – betriebswirtschaftlich, strategisch und menschlich. Wenn ein Schreiner sagt: »Das hat meinen Betrieb wirklich nach vorne gebracht«, dann weiß man, warum man das macht. In der Geschäftsführung kann ich diese Wirkung stärker multiplizieren.

Herr Greil, wie ist Ihr Werdegang?

Ich komme aus Tirol, aus einer klassischen Schreinerfamilie. Bereits mit 15 habe ich meine Lehre begonnen, später die Meisterprüfung gemacht und mit meinen Brüdern den elterlichen Betrieb übernommen. 18 Jahre Selbstständigkeit prägen einen – betriebswirtschaftlich, aber auch menschlich. Danach war ich im Verbands- und Handelsumfeld tätig, unter anderem bei einem Einkaufsverband, bei Häfele und beim Systemverbund Der Kreis. Als sich 2018 die Möglichkeit ergab, Topateam in den Systemverbund zu integrieren, war das die perfekte Verbindung aus Handwerk, Handel und Netzwerkgedanke.

Wo stand das Netzwerk 2018?

Walter Greil: Topateam war ein 25 Jahre altes, etabliertes Netzwerk mit ca. 300 Partnerbetrieben. Die Struktur war solide, aber stark auf die Großhandelsfunktion fokussiert. Meine Aufgabe war es, alles strategisch weiterzuentwickeln: mit der Integration in den Systemverbund Der Kreis, der Nutzung von Einkaufssynergien, dem Ausbau von Dienstleistungen und eine Professionalisierung der internen Strukturen.

Welche strategischen Schwerpunkte wurden seitdem gesetzt?

Walter Greil: Der erste große Hebel waren verbesserte Einkaufskonditionen durch das höhere Einkaufsvolumen des Systemverbunds. Danach folgten Partner-

umfragen, Mitarbeiter-Workshops und die Integration zusätzlicher Konzepte wie Creative Partner für den Materialeinkauf. Parallel dazu haben wir das Dienstleistungsportfolio geschärft: mit Schulungen, Erfa-Gruppen, Marketingunterstützung, Küchenplanung und einer betriebswirtschaftlichen Begleitung.

Gab es ein Projekt oder Thema, das Ihnen besonders am Herzen lag?

Ganz klar: der persönliche Austausch mit den Betrieben. Die Wiederbelebung der Erfa-Gruppen war für mich ein echtes Herzensprojekt. Ich habe selbst erlebt, wie wertvoll Erfahrungsaustausch ist – gerade auf Augenhöhe. In die Betriebe zu fahren, gemeinsam Zahlen, Prozesse und Herausforderungen zu besprechen und dabei auch meine eigene Unternehmererfahrung einzubringen, das war für mich immer der Kern der Arbeit.

Herr Jacobi, welche Schwerpunkte wollen Sie künftig setzen?

Ein zentrales Thema ist die Betriebsnachfolge. Hier geht es nicht nur um die Vermittlung, sondern um Struktur, Moderation und Vorbereitung. Wir bringen Übergeber und Übernehmer frühzeitig zusammen, begleiten den Prozess und nutzen das Wissen aus dem Netzwerk. Und ich fokussiere mich auf den Ausbau der individuellen Betreuung: Bereichsleiter als Sparringspartner, Zieldefinitionen und die Arbeit am Unternehmen – nicht nur im Unternehmen.

Warum ist das Thema Betriebsnachfolge so wichtig und auch kritisch?

Walter Greil: Weil die Zahlen eindeutig sind: Es gibt weniger Meisterabsolventen als Betriebe, die einen Nachfolger suchen. Viele junge Meister wollen keine unter-

nehmerische Verantwortung übernehmen. Das ist ein strukturelles Problem.

Florian Jacobi: Gleichzeitig muss ein Betrieb auch nachfolgefähig sein. Ein veralteter Maschinenpark, fehlendes Marketing oder unklare Strukturen schrecken potenzielle Nachfolger ab. Deshalb setzen wir früher an und machen Betriebe attraktiv – organisatorisch, wirtschaftlich und strategisch.

Haben kleine Schreinerbetriebe überhaupt noch eine Zukunft?

Florian Jacobi: Absolut. Gerade kleine und mittlere Betriebe haben große Vorteile durch ihre Flexibilität, Individualität und die Nähe zum Kunden. Nicht jeder Auftrag rechnet sich für hochautomatisierte Großbetriebe. Die Kombination aus Handwerk und Handel erlaubt es, Investitionen zu reduzieren und trotzdem wettbewerbsfähig zu bleiben.

Walter Greil: Ein individueller Dachschrägenschränk oder Innenausbau im Privatbereich ist genau das Terrain kleiner Betriebe. Diese Daseinsberechtigung wird bleiben – vielleicht stärker denn je.

Was unterscheidet Topateam von anderen Netzwerken?

Florian Jacobi: Die Nähe. Unsere Bereichsleiter sind regelmäßig vor Ort, nehmen sich Zeit und begleiten langfristig. Dazu kommen Erfa-Gruppen, die Nachfolgebörse, Marketingunterstützung und ein starkes Wir-Gefühl.

Walter Greil: Topateam ist keine anonyme Organisation, sondern eine Gemeinschaft. Viele Partner sind seit Jahrzehnten dabei – weil sie wissen, dass sie hier nicht allein gelassen werden.

Das Interview führte dds-Chefredakteurin Katharina Feuer