



Michael Zill: Handwerker sein und bleiben, aber neue Freiräume gewinnen

Mehr Zeit durch Handel

Seit gut einem Jahr ist die Schreinerei Zill Mitglied der Verbundgruppe TopaTeam. Die Verlagerung auf das Standbein Handel erlaubt mehr Freiheit und verlässliche Kalkulation. dds-Autor Klaus Mergel hat den Familienbetrieb in Höchstädt besucht.



Monika Zill kümmert sich um die neu gestaltete Ausstellung der Schreinerei

HIER MÖCHTE MAN EINZIEHEN. Ein Wohn- und Essbereich in Nussbaum, Leder und Filz – definitiv nicht von der Stange. Designerleuchten, elegante Küche mit hochwertigen Geräten, moderne Bäder – und das Ganze lichtdurchflutet. Michael Zill hat die Messlatte gewaltig hochgeschraubt: Statt dem üblichen Ausstellungsraum entstanden hier zwei richtige Musterwohnungen. Bei Konzept und Gestaltung unterstützten den 54-jährigen Schreinermeister und seine Frau Monika die Verbundgruppe TopaTeam.

Ein Unternehmen im Umbruch

Zill im schwäbischen Höchstädt ist ein klassischer Familienbetrieb. Vor rund hundert Jahren vom Großvater gegründet, vier Mitarbeiter. Neben Zill ein Meister, zwei Gesellen und ein Azubi. Die Werkstatt befindet sich neben dem Wohnhaus, wo die Ausstellung im Erdgeschoss untergebracht ist. Zill macht Möbel- und Innenausbau, Ehefrau Monika kümmert sich um Büro, Kunden und nun auch um die Ausstellung. Solche Betriebe gibt es Tausende im Land.

Doch die Schreinerei befindet sich im Umbruch: Seit einem Jahr sind die Zills Mitglied bei TopaTeam. Der Handel mit zugekauften Waren gewinnt bei dem klassischen Handwerker also an Bedeutung. Für Mai war die Eröffnung der Ausstellung geplant – dann

kam Corona. Die Krise konnten die Zills bislang wirtschaftlich gut bewältigen. »Wir haben ein ordentliches Polster an Aufträgen aus dem Januar«, sagt Michael Zill. Der enge Kundenkontakt fällt aus, doch die Monteure arbeiten weiter auf den Baustellen, natürlich mit Sicherheitsabstand. Doch schon jetzt sorgt die Ausstellung für Staunen. »Unsere Kunden waren positiv überrascht, dass man beim Schreiner auch Polstermöbel bekommt«, sagt Monika Zill. Als TopaTeam-Partner kann der Schreiner seinen Kunden Innenausbau und Einrichtung komplett aus einer Hand liefern. Basierend auf einem Vertrauensverhältnis, wie es beim Möbelhaus selten existiert.

Zwei Wohnungen = eine Ausstellung

Das Konzept der Ausstellung orientiert sich auf etwa 130 Quadratmetern an realen Lebensentwürfen. Die größere Wohnung hat die Dimension für eine Familie – ein Kinderzimmer und die großzügige Küche machen das klar. Die kleinere demonstriert mit schlankem Bad und einer Singleküche von Nobilia, wie man kleine Räume mit schmalen Budget optimal ausstattet. »Die Kunden sollen sich die Einrichtung gut vorstellen können«, sagt Monika Zill.

Mit der TopaTeam-Mitgliedschaft bezieht Zill zahlreiche Produkte von Partnerherstellern. Mit der Qualität



Über den Wintergarten betritt man die aus zwei komplett eingerichteten Wohnungen bestehende Ausstellung



STECKBRIEF

Betrieb: Schreinerei Zill, Höchstädt, www.zill-online.de

Verbundgruppe: TopaTeam, 85283 Wolnzach, www.topateam.com

Weitere Partner: www.plameco.de
www.mbdigitalprint.de

ist er mehr als zufrieden: »Für diesen Preis kann ich das kaum selbst herstellen. Und ich würde unter normalen Umständen nur schwer an die Produzenten herankommen.«

Zugriff auf 60 Hersteller

Aus dem TopaTeam-Portfolio führt Zill Möbel von Forcher wie etwa die Nussbaum-Sitzgruppe in der Ausstellung, duftende Zirbenmöbel aus Südtirol von Gaderform, Küchen von Beckermann und Nobilia mit Geräten von KitchenAid und Küppersbusch, ergänzt durch Armaturen von Blanco. Ästhetische Leuchtsysteme von Leuchtnatur oder Domus, Badmöbel von Burgbad und Stühle von Mayer. Eine Wandverkleidung aus handgespaltenen Nussbaum-Panellen von Stones like Stones sorgt in der Ausstellung für lebendige Atmosphäre.

Neben dem Zugriff auf über 60 Hersteller bietet TopaTeam seinen rund 300 Mitgliedsbetrieben für 150 Euro Monatsgebühr Unterstützung in Form von Knowhow, Marketingmaßnahmen, ein Kollegennetzwerk und Manpower. Bei der Planung der neuen Ausstellung kam bereits fachliche Unterstützung: Eine Innenarchitektin war vor Ort und entwarf konkre-

te Vorschläge. »Dass unsere Partner in eine Ausstellung investieren, ist uns wichtig. Mit einem gut gestalteten Showroom können sie Produkte und Dienstleistungen gut präsentieren und verkaufen«, sagt Walter Greil, Geschäftsführer von TopaTeam.

Das Ehepaar Zill informierte sich zusätzlich im Vorfeld: mit Besuchen bei Partnerkollegen, um Erfahrungswerte zu sammeln. Mit Werksbesichtigungen, um zu sehen, ob die Qualität stimmt. Nicht zuletzt nahm das Paar an Schulungen in der TopaTeam-Zentrale in Wolnzach teil, etwa zum Thema Verkauf.

Professionalisierung im Handel

Beim Thema Handel die Professionalität zu steigern – darauf legt man bei TopaTeam Wert. »Durch die Verkaufsschulungen werden unsere Partner abschlussicher, erzielen höhere Erträge und kommen leichter zu Neukunden«, sagt Greil. Zum TopaTeam-Service gehören auch Küchenplanungen. Die nahm Michael Zill bereits in Anspruch für einen Kundenauftrag. Kostenpunkt: rund 150 Euro. Dabei spart er nach eigener Aussage vor allem eines: Zeit. »Ich bekam die komplette Planung mit Kalkulation. So



**Absturzsicherung
SIMPLUM
ALU EASY**

- Brüstungsgeländer aus Strangpressprofilen für bodenständige Fenster
- **System mit Typenstatik für öffentliche und private Bereiche**
- Sehr leicht durch den Einsatz von Aluminium
- Einzigartige Befestigungstechnik mit Montageschrauben
- Anwendung für jedes gängige Fensterrahmenprofil
- Grenzabmessung für horizontale Belastung bis 2.800 mm
- Pulverlackierung nach Standard RAL-Tabelle oder Sonderfarben



Chefsache Betriebsführung



Küche in der kleineren der beiden Wohnungen, die als Ausstellung dienen



Wohnbereich mit Möbeln von Forcher



Kinderzimmer mit Möbeln von Gaderform



Küchenmöbel von Beckermann in der größeren Ausstellungswohnung

Fotos: Klaus Mengel

muss ich keine Ordner mit Preisen mehr wälzen«. Was hinzukommt: Das Risiko, dass die Kosten aus dem Ruder laufen, fällt bei Handelsware weg.

Der entscheidende Grund für die Partnerschaft war laut Zill die personelle Entwicklung seines Betriebs. »Wir haben kürzlich zwei Mitarbeiter in Rente verabschiedet, die über 47 Jahren bei uns waren«, sagt Michael Zill. Fachkräfte sind Mangelware, die erwachsenen Töchter sind in anderen Berufen zuhause. Zudem will der Schreiner im letzten Drittel des Arbeitslebens reduzieren. »So komme ich früher nach Hause. Und kann mich besser um meine Kunden kümmern«, sagt er.

Handwerker sein und bleiben

Die Zusammenarbeit mit Handelspartnern ist für Zill nicht ganz neu. Seit fast 20 Jahren ist er Franchisepartner des Spanndeckenherstellers Plameco. Daneben führt er das Badsanierungssystem Lifestyle Board von MB Digitalprint. Zill verspricht sich von der Ausstellung Synergieeffekte mit den Handelsprodukten. »Ein Kunde kommt, um Spanndecken zu besichtigen, und wird auf die Möbel aufmerksam.«

Mit viel Laufkundschaft ist in dem Gewerbemischgebiet am Rande von Höchststadt nicht zu rechnen.

Doch Zill investiert seit Jahren intensiv in Werbung: in Print, also Tageszeitung. Er wirbt auch digital und sogar in Radio und TV über Plameco.

Im Bereich Marketing nimmt er nun zusätzlich Leistungen von TopaTeam in Anspruch: Das Firmenlogo wurde kürzlich überarbeitet und neue Schilder wurden hergestellt. Auf individualisierten Ausgaben der Mitgliederzeitschrift »Wohnsinn« für seine Kunden ist die Schreinerei präsent. »Natürlich muss ich dafür zahlen, wie für jede Leistung«, sagt Zill. »Aber ich muss mich nicht mehr um Grafiker und Druckerei kümmern.«

Natürlich ist und bleibt Zill Handwerker. So bietet er Kunden die Aufwertung von Handelsprodukten an, z. B. in dem er bei Küchen ausgefallene Arbeitsplatten oder Fronten verbaut. Auch TopaTeam bewertet den Handelsaspekt als Ergänzung: »Optimal ist die Kombination von Zukaufprodukten aus dem TopaTeam-Portfolio mit der Eigenproduktion – was zu einer Differenzierung gegenüber den Mitbewerbern führt«, sagt Geschäftsführer Greil. »Die Konzentration auf die eigenen Stärken macht den heutigen Schreiner erfolgreich und sichert ihm die berufliche Zukunft.«

.....
KLAUS MERGEL, EPFACH