



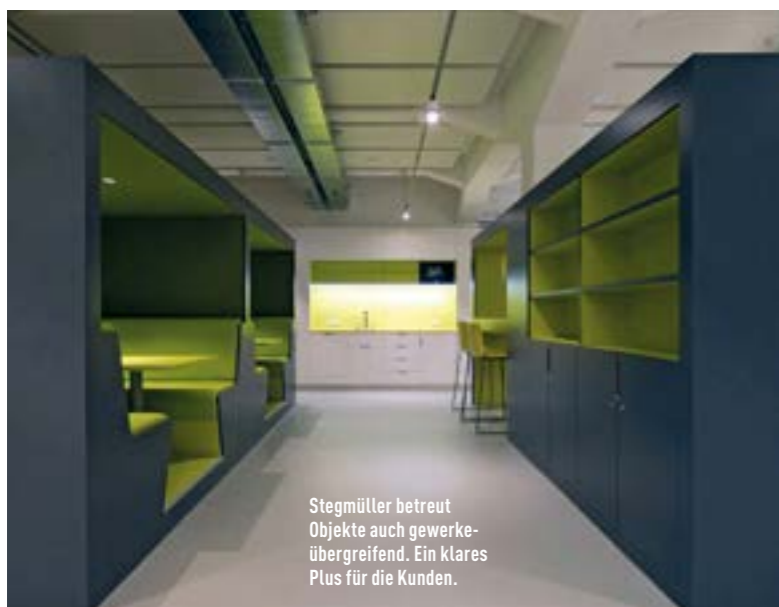
Kürzlich hat Albert Stegmüller auch in die Ausstellung investiert.

Schreinerei Stegmüller: Stark im Objekt- und Privatkundenbereich

# Erfolgreich dank breitem Angebotsportfolio

„Einmal Stegmüller – immer Stegmüller“: Ein Zitat, das Schreinermeister Albert Stegmüller früher von einem Kunden hörte und ihn bis heute motiviert, jedes Projekt mit vollem Einsatz anzugehen. Stegmüller bietet sowohl im privaten als auch im gewerblichen Bereich ein rundes Paket an Leistungen und konnte gerade deshalb die Corona-Zeit bislang sehr gut überstehen. Dabei hilft die Partnerschaft mit TopaTeam. Die „möbelfertigung“ fragte nach, wie das genau funktioniert.

„ Es hat sich für uns sehr positiv dargestellt, dass wir nicht auf eine Nische spezialisiert sind. “



Stegmüller betreut Objekte auch gewerkeübergreifend. Ein klares Plus für die Kunden.

**möbelfertigung: Herr Stegmüller, Ihr Unternehmen ist hauptsächlich in der Objektausstattung tätig. Was sind hier die großen Herausforderungen?**

**Albert Stegmüller:** Besonders im Objektbereich ist ein professioneller und durchgängiger Auftritt von großer Bedeutung. Im Objektbereich sind alle Geschäftsbereiche gleichermaßen gefordert. Wenn der Auftrag erst einmal erteilt ist, beginnt die Planungsabteilung mit der Herstellung der Werkpläne, parallel wird die Bemusterung und im Anschluss die Materialermittlung durchgeführt.

Nach erteilter Planfreigabe wird dann die Produktion der Möbel oder der Einrichtungen vorgenommen. Zum Schluss ist es wichtig in Abstimmung mit den Kunden oder Planaren den Montageablauf zu organisieren. Ein weiterer wichtiger Punkt ist es die Kosten im Auge zu behalten und entsprechend den Änderungen und Ergänzungen laufend über Nachtragsangebote fortzuschreiben.

**möbelfertigung: Wie kommen Sie an die lukrativen und spannenden Aufträge?**

**Albert Stegmüller:** Diese Frage muss ich mit einem Grinsen im Gesicht beantworten. Wir können zwar zu Beginn des Auftrags sagen ob es sich um ein spannendes Projekt handelt, ob es ein lukratives Projekt wir zeigt sich leider oft erst gegen Ende des Projektes.

Unsere Aufträge im Objektbereich erhalten wir über Ausschreibungswettbewerbe, die einer Vorauswahl aufgrund der vorgewiesenen Referenzen folgen. Zur Auftragsbeschaffung unserer Objektaufträge ist es für uns extrem wichtig, dass wir ein „Präqualifiziertes“ Unternehmen im Bereich des Innenausbau und des Möbelbaus sind. Die Auftraggeber können so schon im Vorfeld die Referenzen, die Anzahl der



Susanne und Albert Stegmüller.

Mitarbeiter und die jährliche Umsatzkapazität unseres Unternehmens einsehen.

Daraus ergibt sich für den Auftraggeber die Sicherheit, dass der beauftragte Partner die Voraussetzungen zur Abwicklung des Auftrags erfüllt.

**möbelfertigung: Sie bieten auch an, Objekte gewerkeübergreifend zu betreuen. Wie funktioniert das?**

**Albert Stegmüller:** In vielen Bereich des Objektausbaues ist es wichtig die Gesamtheit der Aufgabe zu verstehen und dem Kunden eine ganzheitliche Lösung anzubieten. So nehmen wir die Aufgabe des Inneneinrichters wahr und koordinieren den gesamten Innenausbau zwischen den jeweiligen Gewerken, dies bedeutet für unsere Kunden ein rundum-sorglos-Paket, das gerne in Anspruch genommen wird. Außerdem erstellen wir in vielen Fällen einen detaillierten Ablaufplan der gesamten Baumaßnahme und achten darauf, dass unsere Handwerkspartner Hand in Hand arbeiten.

Da wir bereits seit mehreren Jahren mit denselben Handwerksfirmen aus den Bereichen Sanitär, Elektro, Fliesen, Metallbau, Maler et cetera zusammenarbeiten, konnten uns über die Jahre ein entsprechendes Netzwerk aufbauen, auf das unsere Kunden gerne zurückgreifen.

**möbelfertigung: Wie wichtig ist heute die 3D-Darstellung, um Kunden zu überzeugen? Welche Software setzen Sie ein?**

**Albert Stegmüller:** Wir arbeiten im Bereich der Planung und Arbeitsvorbereitung mit unterschiedlichen Programmen, im Bereich der Küchenplanung setzen wir auf das Programm „Winner“ von CompuSoft, im Bereich Innenausbau und Sonderanfertigungen arbeiten wir mit Palette CAD. Nach dem ersten Kundenkontakt und den entsprechenden Vorarbeiten ist es

wichtig den Kunden einzufangen und Emotionen zu erzeugen. Der Kunde soll sich von Anfang an wohl- und ernst genommen fühlen. Unter diesen Voraussetzungen planen und entwerfen wir die Einrichtungen immer mit unserem 3D-Planungsprogramm. Der Kunde kauft was es sieht und wie kann man Ideen besser erklären als mit Bildern. Nach der Präsentation der Planung muss sich der Kunde bereits auf die neue Einrichtung freuen.

**möbelfertigung: Natürlich bedienen Sie auch Kunden, die eine Küche oder Wohn- und Schlafmöbel brauchen. Wie sprechen Sie diese Kunden an?**

**Albert Stegmüller:** Die meisten unserer Privatkunden kommen auf Empfehlung durch Freunde und Bekannte auf uns zu. Es ist daher immer wieder eine Freude, wenn wir zu einer Beratung oder zu einem Erstgespräch kommen und sich herausstellt das sie Empfehlung durch einen bereits bestehenden Kunden kommt.

Dies nehmen wir als besondere Motivation und Ansporn, den Auftrag perfekt umzusetzen und den Kunden gleichermaßen zufrieden zu stellen, wie den Kunden, von dem die Empfehlung kam.

**möbelfertigung: Was sind für Sie die wichtigsten Kanäle für Werbung?**

**Albert Stegmüller:** Die allerwichtigste Werbung kostet uns keinen Cent und ist die allerwichtigste überhaupt: Mund-zu-Mund-Propaganda ist unbezahlbar und sehr effektiv.

„ Die beste Werbung kostet uns keinen Cent: Die Mund-zu-Mund-Propaganda. “



Die Anforderungen der Kunden an Planung und Umsetzung steigen.

„ Im Objektausbau ist es wichtig, die Gesamtheit des Projektes zu verstehen. “



Wenn Stegmüller etwas mal nicht selber herstellen kann, greift das Unternehmen auf das Netzwerk von TopaTeam zurück.

Mit einem Schmunzeln möchte ich einen Kunden zitieren, der uns für ein Projekt empfohlen hat und den wir dann bei einer Eröffnungsfeier wieder getroffen haben. Er hat mich in den Arm genommen und sagte total emotionsgeladen: „einmal Stegmüller – Immer Stegmüller“.

Aber selbstverständlich bedienen wir auch die allgemein bekannten Kanäle wie Tagespresse, Gemeindeblätter, Facebook.

**möbelfertigung: Wie ist das Verhältnis von Objektkunden zu Privatkunden in Ihrem Unternehmen?**

**Albert Stegmüller:** Wenn wir das Verhältnis an den Umsatzzahlen betrachten, sind im Verhältnis etwa 30 Prozent des Umsatzes unserer Privatkundschaft und etwa 70 Prozent den Objektkunden zuzuordnen. Wobei im Bereich der Objektkundschaft noch zwischen „Öffentlichen“, also Kommunalen und Firmenkunden unterschieden werden muss.

**möbelfertigung: Wie profitieren Sie und letztlich Ihre Kunden von Ihrer Partnerschaft mit TopaTeam?**

**Albert Stegmüller:** Wir als Unternehmen und unsere Kunden profitieren in hohem Maße von der Partnerschaft mit TopaTeam. Durch die Partnerschaft und die Produktvielfalt von TopaTeam können wir unser Angebotsportfolio abrunden und unseren Kunden die ganzheitliche Einrichtung anbieten.

**möbelfertigung: Welche Projekte betreuen Sie persönlich besonders gern?**

**Albert Stegmüller:** Ich persönlich habe da keine besonderen Vorlieben. Die Arbeit, die ansteht, muss gemacht werden. Jedes Projekt erhält die maximale Aufmerksamkeit. Immer mit dem Ziel, das bestmögliche Ergebnis für den Kunden zu erzielen.

**möbelfertigung: Lieber Büro oder Ladengeschäft?**

**Albert Stegmüller:** Das schöne an meiner persönlichen Tätigkeit ist, dass ich in beiden Bereichen gleichermaßen tätig bin und mich auch in beiden Aufgabenbereichen sehr wohl fühle. Vielleicht ist es gerade die Abwechslung der Tätigkeit, die es ausmacht. Ich freue mich, wenn ich im Kundengespräch die Bedarfsermittlung durchführen und anschließend die Entwurfspläne präsentieren kann. Ebenso finde ich es spannend, wenn ich gemeinsam mit meinem Planungsteam aus Ideen die Konzepte entwickeln kann.

**möbelfertigung: Haben sich die Ansprüche von Kunden – sowohl gewerblich als auch privat – in den letzten Jahren verändert?**

**Albert Stegmüller:** Natürlich ergeben sich laufend neue Anforderungen an uns als Planer und als Schreiner. Aufgrund der fortschreitenden Technologisierung in allen Bereichen steigen selbstverständlich damit auch die Ansprüche unserer Kunden. So haben wir heute durch die CNC und CAD -Technik deutlich mehr Möglichkeiten was die Formensprache angeht.

Auch im Bereich der Materialvielfalt hat sich in den letzten Jahren viel getan, so arbeiten wir heute viel mit Altholz und heimischen Laubhölzern, aber auch der Einsatz von Fremdmaterialien wie Metall, Glas, Beton et cetera nimmt immer mehr zu.

**möbelfertigung: Gibt es Möbel- oder Dekor- und Oberflächentrends, die vermehrt nachgefragt werden?**

**Albert Stegmüller:** Eine erhöhte Nachfrage ergibt sich in unserem Betrieb im Bereich von hochwertigen matt lackierte Oberflächen nach RAL oder NCS Farbtönen, die dann mit Holzapplikationen aus Altholz oder astigem Eichenholz ergänzt werden. Aber auch die Materialien Metall und Betonlook halten bei puristischen Planungen immer mehr Einzug.

**möbelfertigung: Was war die letzte größere Anschaffung Ihres Unternehmens? Planen Sie weitere Investitionen?**

**Albert Stegmüller:** Dieses Jahr haben wir mehrere und auch große Investitionen getätigt. So haben wir die komplette Absauganlage mit Brikettierpresse erneuert. Eine neue 5-Achs CNC-Maschine wurde angeschafft und zu guter Letzt wurde die komplette Ausstellung erneuert. Das waren insgesamt große Investitionen. Wir sind aber überzeugt, dass wir durch diese Maßnahmen nun für die Zukunft gewappnet und für die kommenden Aufgaben bestens aufgestellt sind.

**möbelfertigung: Wie ist das herausfordernde Jahr 2021 bislang für Sie verlaufen?**

**Albert Stegmüller:** Auch wir sind natürlich mit allen Einschränkungen und Regularien des Lockdowns mit gemischten Gefühlen in das Jahr 2021 gestartet. Einen starken Zuwachs konnten wir im Bereich der privaten Investitionen verzeichnen. Es gab Zeiten, da konnten wir nicht einmal alle Anfragen bearbeiten und mussten die Kunden dann trösten oder gar absagen. Hingegen im Objektgeschäft eine vorsichtige Zurückhaltung der Kunden spürbar war.

Als dann nach den Lockerungen des gefühlt unendlich langen Lockdowns das gesellschaftliche Leben langsam wieder zurückkam, wurden die Privaten Anfragen weniger und die Stimmung und die Investitionsbereitschaft im Objektgeschäft nahm wieder zu.



Stegmüller hält seine technische Ausstattung immer up-to-date.

„ Mit der technischen Entwicklung steigen auch die Ansprüche der Kunden. “

Außerdem sind wir sehr froh, dass wir in unserem Betrieb keinen Covid Fall hatten und wir nicht mit Ausfallzeiten durch Quarantäne oder ähnlichem kämpfen mussten.

Es hat sich für uns sehr positiv dargestellt, dass wir uns nicht auf eine Nische oder ein Produkt spezialisiert haben. So konnten wir Anfragen und Aufgaben in den unterschiedlichsten Bereichen des Schreinerhandwerks bedienen und ausführen.

Unterm Strich sind wir aus betrieblicher Sicht mit dem zu erwartenden Ergebnis des Jahres 2021 zufrieden, wir gehen davon aus, dass wir an die Umsatzzahlen aus dem Jahr 2020 anknüpfen können.

Persönlich sind wir mehr als froh und glücklich, dass wir in unserer Belegschaft in unseren Familien und auch im persönlichen Umfeld keine schwerwiegenden Covidverläufe gab und hoffen, dass dies auch so bleibt.

Sebastian Hahn

„ Durch die Partnerschaft mit TopaTeam können wir unseren Kunden ganzheitliche Einrichtung anbieten. “