

## Treppenmeister stärkt digitale Sichtbarkeit

Artikel vom **21. Oktober 2026**  
Beratungen

Mit dem »Projekt 2030« will Treppenmeister seine Partner beim digitalen Auftritt, in Vertrieb und Weiterbildung unterstützen. Im Fokus stehen mehr Sichtbarkeit, neue CRM-Software, Social Media, digitale Tools für die Treppenplanung und effizientere Prozesse im Treppenbau.



»Treppenmeister des Jahres«: Valentin Bickelmann (Mitte) nahm auf der Jahrestagung die Auszeichnung von Andrea und Thomas Köcher entgegen (Bild: Treppenmeister).

Die Partnergemeinschaft Treppenmeister richtet ihre Aktivitäten mit »Projekt 2030« stärker auf digitale Sichtbarkeit, strukturierte Kundenkontakte und effizientere Abläufe aus. Auf der zweitägigen Jahrestagung Ende September in Großräschen beschrieb Geschäftsführer Thomas Köcher die geplanten und bereits umgesetzten Maßnahmen. Dazu zählen intensivere Kooperationen mit Influencern, ein verjüngter Beirat, eine weiterentwickelte CRM-Software und mehr Präsenz in sozialen Medien. »Wir wollen digital aber noch sichtbarer werden«, sagte Köcher mit Blick auf die nächsten Schritte. Ein Teil der Maßnahmen ist laut Unternehmensmitteilung bereits umgesetzt. Auf der Website beantwortet ein Chatbot Fragen von Interessenten und Kunden. Ab November 2026 soll ein IT-Spezialist die neu geschaffene Position als Digitalisierungsmanager übernehmen. Für den Vertrieb stellt die Zentrale den Partnerbetrieben zudem eine neue

CRM-Software bereit. Sie soll helfen, Kundenkontakte besser zu analysieren, zu strukturieren und im weiteren Verlauf gezielter zu bearbeiten.

## Marketing und Kundendialog als Praxisbeispiel

Als Beispiel für gelungenes Marketing nannte Köcher die Saarbrücker Schreinerei Bickelmann. Der Betrieb setzt nach Angaben der Presseinformation auf konsequenten Kundendialog und ein einheitliches Corporate Design. Für die wirtschaftliche Entwicklung wurde Inhaber Valentin Bickelmann als »Treppenmeister des Jahres 2026« ausgezeichnet. Der Betrieb erreicht einen Marktanteil, der über dem Durchschnitt der 45 Franchise-Partner im DACH-Bereich liegt.

## Bestandsbau gewinnt weiter an Gewicht

Vor dem Hintergrund der angespannten Lage im Baugewerbe stellt sich die Gemeinschaft darauf ein, dass der Bestandsbau wichtiger wird. Damit rücken nicht nur Vertrieb und Kommunikation, sondern auch interne Prozesse stärker in den Fokus. Köcher fasste zusammen: »Betriebe, die sich erfolgreich am Markt behaupten wollen, müssen kontinuierlich eigene Prozesse optimieren, die Digitalisierung vorantreiben und die Effizienz in der Werkstatt steigern.« Zu den genannten Ansätzen gehören digitale Tools für die Treppenplanung sowie das frühzeitige Erkennen von Problemen und Fehlern. Ergänzend bietet die Zentrale den Partnerbetrieben ein Weiterbildungsprogramm mit Webinaren, Einführungsseminaren und Vertiefungsseminaren an. Ziel ist es, Wissen praxisnah zu vermitteln und die Betriebe bei der Umsetzung digitaler und organisatorischer Schritte zu unterstützen.

---

**Hersteller aus dieser Kategorie**

---