

## Presseinformation

### Das 1x1 für erfolgreiche Franchisepartner

**Hamburg, 10. Oktober 2019** – Franchisesysteme boomen. Laut der Franchisestatistik 2018 vom Deutschen Franchiseverband kann die Franchisebranche ein stetiges Wachstum und von 2017 auf 2018 sogar einen Anstieg um 3,5% verbuchen. Doch wie alle Bereiche entwickelt sich auch die Franchisebranche immer weiter und damit auch die Anforderungen an die Franchisepartner, weiß Markus Tkocz, Leiter Expansion national bei Küche&Co: „Wir von Küche&Co sind immer darauf bedacht, die Anforderungen an die Franchisepartner dem freien Markt entsprechend anzupassen, sie darauf vorzubereiten und damit wettbewerbsfähig zu machen.“

#### Lernbereitschaft ist das A und O

Nachdem Franchise in seiner ursprünglichen Form generell das Nutzen von Rechten gegen Entgelt bedeutet, gehört heutzutage zum Aufbau eines erfolgreichen Franchise viel mehr, als „nur“ gut mit Zahlen umgehen zu können. „Interessierte Franchisepartner müssen keine BWL studiert oder bereits eine Führungsposition bekleidet haben“, erklärt Markus Tkocz. „Wichtig ist die Bereitschaft sich das notwendige Wissen anzueignen.“ Auch spezifische Branchenkenntnisse sind zwar hilfreich, werden aber nicht vorausgesetzt. Das nötige Fachwissen wird von Küche&Co selbst, gegebenenfalls im Rahmen einer Ausbildung zum Küchenfachberater, vermittelt. Auch Quereinsteiger aus verwandten Branchen, wie der Holzverarbeitung oder dem Möbelvertrieb, bringen eine gute Basis mit.

#### Der Kunde ist König

„Den Kunden mit seinen individuellen Wünschen und Bedürfnissen ins Zentrum der Küchenberatung zu setzen, ist der Schlüssel zum Erfolg. Denn damit es zum Kauf kommt, muss sich der Kunde bei seinem Berater gut aufgehoben und einfach rundum kompetent beraten fühlen.“, erklärt Markus Tkocz weiter. Die Herausforderung besteht darin, sich immer wieder auf neue Kunden und deren Bedürfnisse einzulassen. Dabei kommt es zum Beispiel auf eine umfassende Produktkenntnis sowie räumliches Denken an. Der Kunde erwartet zudem, dass der Einkauf zu einem Erlebnis wird. „Wenn man es schafft, den Besuch im Küchenstudio zu einem Happening zu gestalten, erhöhen sich die Chancen auf einen Kaufabschluss, wie auch auf eine Weiterempfehlung an Freunde und Familie“, so Markus Tkocz.

#### Digitalisierung als Chance sehen

Sowohl Trends als auch Technik entwickeln sich stetig weiter. Hier gilt es immer auf dem neuesten Stand zu sein. „Weiterbildung ist ein großes Thema bei uns“, betont Markus Tkocz. „Gerade in der heutigen Zeit, in der sich Technik rasend schnell weiterentwickelt, ist es uns wichtig, dass jeder Franchisepartner mit den neuesten Tools ausgestattet ist und mit diesen umzugehen weiß.“ Bestes Beispiel: Seit April dieses Jahres steht allen Küche&Co Franchisepartnern die Möglichkeit offen Virtual Reality-Brillen in der Küchenberatung einzusetzen. Auch 3D-Planungstools werden in den Küchenstudios genutzt. Diese technischen Neuerungen können dem Berater die Arbeit erleichtern und den Kauf für den Kunden zu einem Erlebnis machen. Zusätzlich ersetzt diese Technik die Studiogröße, da hiermit verschiedene Bausteine zu verschiedenen Flächengrößen umgesetzt werden können.

## **Tue Gutes und rede darüber**

Bei Küche&Co können die Franchisepartner aus einem breiten Pool von Marketing-Angeboten schöpfen. „Mit den Angeboten von Küche&Co ist der Franchisepartner bereits gut sichtbar. Mit zusätzlichen Maßnahmen und Investments ins Marketing kann die regionale Sichtbarkeit seines Studios noch weiter forciert werden. Mit einem von uns unterstützten medialen Auftritt des jeweiligen Studios kann für eine höhere Frequenz im Geschäft und damit für potentielle Kaufabschlüsse gesorgt werden“, so Markus Tkocz. Durch den Kontakt zu regionalen Medien und die Nutzung sämtlicher Werbekanäle, z.B. Facebook, Google, Flyer oder Plakate, können sich damit für den Franchisepartner entscheidende Wettbewerbsvorteile ergeben

## **Über Küche&Co**

Die Marke Küche&Co steht seit 30 Jahren für erstklassigen Service und exzellente Qualität in Sachen Einbauküchen. Seit 1995 ist die Küche&Co GmbH ein Unternehmen der Otto Group. Mit der Anzahl an bundesweit vertretenen Küchenstudios ist Küche&Co bereits heute das größte Franchisesystem für den Einbauküchenfachhandel in Deutschland. 2013 wurde die Küche&Co Austria GmbH gegründet und ist seitdem auf Wachstumskurs. Hochqualifizierte Beratung in den Küchenstudios oder zuhause, die Websites mit Inspirationen aus dem Küchenblog, aus dem Online-Katalog sowie mit dem Online-Küchenkonfigurator, der Kataloge und eine eigene Service-Hotline fügen sich in die Multichannel-Strategie von Küche&Co ein. Das Sortiment umfasst qualitativ hochwertige und individuell gefertigte Markenküchen „Made in Germany“. Elektrogeräte und Zubehör runden das Angebot von Küche&Co ab.

[www.kueche-co.de](http://www.kueche-co.de)

[www.kuecheco.at](http://www.kuecheco.at)

[www.facebook.com/kuecheundco](https://www.facebook.com/kuecheundco)

[www.instagram.com/kuecheundco](https://www.instagram.com/kuecheundco)

[www.pinterest.com/kuecheundco](https://www.pinterest.com/kuecheundco)

[www.twitter.com/kuecheundco](https://www.twitter.com/kuecheundco)

## **Pressekontakt Küche&Co**

Ziegfeld Enterprise // Baumwall 7, 20459 Hamburg

Lisa Runte, Tel.: (040) 3868-7466, [lisa.runte@ziegfeld-enterprise.de](mailto:lisa.runte@ziegfeld-enterprise.de)

Carolin Selle, Tel.: (040) 3868-7464, [carolin.selle@ziegfeld-enterprise.de](mailto:carolin.selle@ziegfeld-enterprise.de)