

## Presseinformation

### Franchise? Na klar, mit Küche&Co!

#### Küche geht immer: Auch in Corona Zeiten punktet die Küchenbranche

**Hamburg, xx Juli 2020** – Die Zahl der Selbstständigen in Deutschland beläuft sich laut statista in 2019 auf 1,432 Millionen. Der Trend ist seit Jahren steigend. So attraktiv es auch ist, sein eigener Chef zu sein, so schwierig ist es, ein für den Markt relevantes Konzept zu entwickeln. Da kommt es nicht von ungefähr, dass Franchising besonders attraktiv ist, um sich selbstständig zu machen. Hierbei wird dem Franchisenehmer vom Franchisegeber ein fertiges, etabliertes Geschäftsmodell und Unterstützung beim Aufbau des eigenen Unternehmens geboten. Als Gegenleistung entrichtet der Franchisenehmer eine Franchisegebühr. Dieses Konzept erfreut sich in Deutschland zunehmender Beliebtheit, denn auch hier sind die Zahlen laut statista in den letzten Jahren steigend. Doch nicht jeder Franchisegeber bietet die gleiche Unterstützung. Was für den einen eine selbstverständliche Leistung ist, lässt sich ein anderer teuer bezahlen.

#### Küche&Co: Selbstständig, aber nicht allein

Küche&Co stellt den Service für seine Franchisepartner klar in den Vordergrund. Seit über 30 Jahren ist das Hamburger Unternehmen für Einbauküchen erfolgreich am Markt und hat seinen Service und seine Qualität ständig weiterentwickelt. Wichtig ist Küche&Co vor allen Dingen die Partnerschaft auf Augenhöhe und die Berücksichtigung der individuellen Bedürfnisse der Franchisepartner.

„Selbstständig, aber nicht allein“, das ist von Beginn an unser Motto“, erläutert André Pape, Geschäftsführer von Küche&Co. „Das bedeutet für uns, dass wir uns mit unserem Franchisekonzept individuell auf jeden bestehenden und neuen Franchisepartner einstellen und ihm oder ihr die Werkzeuge an die Hand geben, um mit unserem Konzept erfolgreich zu sein.“ Gerade erst hat Küche&Co ein neues Studiokonzept gelauncht: Mit dem 120m<sup>2</sup>-Konzept können nun Küchenstudios auch in hochfrequenten Innenstadtlagen oder im Umfeld von großen Lebensmitteleinzelhändlern eröffnet werden. Und dies mit einer Anfangsinvestition von unter 100.000€. Ein klassisches Studio hat in der Regel eine Größe von 200-300m<sup>2</sup>. Auf einer Fläche dieser Größenordnung können dem Kunden eine Vielzahl an Musterküchen präsentiert werden. Dementsprechend höher ist allerdings auch die Anfangsinvestition. Oftmals sind Räumlichkeiten in dieser Größe auch nicht in zentralen Lagen zu finden. Das entspricht nicht immer den Vorstellungen und Möglichkeiten vor allem jüngerer Unternehmer. Deswegen wurde das kleinere 120m<sup>2</sup> Konzept entwickelt. Dadurch, dass Küche&Co digitaler Vorreiter der Küchenbranche ist und Virtual Reality (VR) als Teil der Planung genutzt wird, kann dem Kunden auch mit dem kompakten Studiokonzept das große Spektrum der Küchenvielfalt präsentiert werden. „Nachdem ich bereits zwei klassische Studios betreibe, wollte ich mit dem 120m<sup>2</sup>-Konzept etwas Neues ausprobieren, um neue Kundengruppen anzusprechen“, erzählt Michael Knecht, seit sechs Jahren Franchisepartner von Küche&Co. „Die gute Lage und auch die Umsetzung von Virtual Reality gefallen mir super. Insofern war es für mich keine Frage, dass das neue Konzept für mich passend ist.“

#### Mit digitalen Tools zum Erfolg

Virtual Reality-Planung ist dabei nicht nur den kleinen Studios vorbehalten. Auch bei allen anderen Studiokonzepten können die Verkaufsflächen mit VR ausgestattet werden. Diese technische Ausstattung ist ein Vorteil für den Kunden, dem so ein ganz besonderes

Verkaufserlebnis geboten wird. Und auch der Franchisepartner profitiert davon: Je konkreter sich der Kunde seine Traumküche als Resultat aus den eigenen Gestaltungswünschen und der Profi-Beratung vorstellen kann, desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass es zum Vertragsabschluss kommt. Die virtuelle Begehung zahlt sich demnach auch in einer höheren Kundenzufriedenheit aus. Studioleiter Ole Jahn aus dem Küche&Co Studio Hamburg Wandsbek zitiert eine begeisterte Kundin mit den Worten „Ich hatte schon während der Beratung das Gefühl, meine Küche in und auswendig zu kennen. Durch die virtuelle Begehung mit der VR-Brille habe ich mich schon richtig darauf gefreut, meine Küche wirklich in meinen vier Wänden zu haben!“. Zusätzlich zur Planung mit VR bietet Küche&Co auch eine digitale Kundenberatung per Videochat, E-Mail oder Telefon an.

## **Küche&Co mit 360°-Erfolgskonzept für seine Franchisepartner**

Küche&Co steht seinen Franchisepartnern nicht erst ab Studioeröffnung zur Seite. Bereits von Beginn an bietet der Franchisegeber ideale Unterstützung durch das 360°-Erfolgskonzept, mit dem eine Rundumbetreuung ab Minute eins gewährleistet wird. Dies beginnt mit dem Starthilfekzept, bei dem unter anderem eine betriebswirtschaftliche Vorplanung, sowie ein Finanzierungskonzept erarbeitet werden. Zudem unterstützt Küche&Co bei Bankgesprächen und mit Expertenwissen rund um Steuerfachfragen. Durch die professionelle Unterstützung stehen die Chancen auf einen erfolgreichen Start in die Selbstständigkeit gleich viel höher. Darüber hinaus ist die Küchenbranche wenig krisenanfällig, denn die Nachfrage nach Küchen ist konstant. Das hat sich nun auch in der Corona-Krise gezeigt, denn die Küchenbranche verzeichnet auch weiterhin eine positive Entwicklung: Laut einer Erhebung vom Verband der Deutschen Küchenmöbelindustrie e.V. (VdDK) lagen die Auftragswerte in den ersten drei Monaten 2020 13,37% über denen des Vorjahres.

„Nachdem ich mich dazu entschieden hatte, mich selbstständig zu machen, habe ich nach einem Partner gesucht, der mich von Anfang an begleitet und bei dem auch die Erfolgschancen am Markt hoch sind“, erklärt Rico Tischer, seit 7 Jahren Franchisepartner bei Küche&Co, seinen Einstieg in das Franchisesystem. „Mir gefällt, dass ich mich innerhalb des großen Portfolios komplett frei entfalten kann. Ich habe beispielsweise eigene Schreiner eingestellt, um dem Kunden den idealen Service beim Einbau zu bieten. Im März 2019 konnte ich außerdem in Zusammenarbeit mit den Experten von Küche&Co mein existierendes Küchenstudio erweitern und somit meine ‚Küchenwelt‘ auf insgesamt 1.200m<sup>2</sup> erschaffen. Seitdem habe ich das größte Küche&Co Studio in Deutschland.“ Auch während der Partnerschaft steht Küche&Co dem Franchisepartner mit weiteren Unterstützungsangeboten zur Seite. So beinhaltet das 360°-Erfolgskonzept die kontinuierliche Betreuung durch einen regionalen Verkaufsleiter oder auch passgenaue Unterstützung bei der Kundengenerierung. Durch das Adress-Management-System von Küche&Co werden interessierte Küchenkäufer direkt an die jeweiligen Franchisepartner weitergeleitet. Unterstützend wirkt hier auch die Nähe zur Otto Group. Küche&Co ist eine hundertprozentige Tochter von Otto und profitiert dadurch vom großen Netzwerk, durch das weitere Interessenten auch bei Netzwerkpartnern gewonnen werden können.

Nicht nur bei den betriebswirtschaftlich oder unternehmerisch relevanten Themen hilft Küche&Co: Sämtliches spezifisches Küchen Know-How wird in der eigenen Küche&Co Akademie vermittelt. Das Programm wird immer individuell den Erfahrungen und Vorkenntnissen der jeweiligen Person angepasst. So wird sichergestellt, dass niemand über- oder unterfordert wird und genau das Wissen bekommt, das benötigt wird, um erfolgreich zum Thema Küchen zu beraten.

Damit profitieren auch Verkaufstalente, die als Quereinsteiger aus anderen Branchen zu Küche&Co kommen von der Akademie. Hier fällt es leicht, sich schnell das spezifische Küchenwissen anzueignen. Anja Lenk, Leiterin der Küche&Co Akademie erklärt dazu: „Uns ist es wichtig, dass sich jeder Teilnehmer der Küche&Co Akademie bei allen Themen

mitgenommen fühlt. Es ist klar, dass nicht jeder über denselben Wissenstand verfügt. Dadurch, dass wir unser Programm immer auf die Kenntnisse der jeweiligen Person zuschneiden, können auch Quereinsteiger nach Durchlaufen der Akademie ihr eigenes Küchenstudio eröffnen.“

Doch das Angebot der Küche&Co Fortbildungen endet nicht am 1. Tag im eigenen Küchenstudio. Küche&Co bietet neuen Franchisepartnern und auch alten Hasen im Küchengeschäft vielfältige Schulungsangebote und Weiterbildungen zu spezifischen Themen. Dafür werden die Themen in Blöcke unterteilt und in einer Kombination aus Training „on the job“ und theoretischen Stunden an der Akademie vermittelt. Dabei spielt auch die Digitalisierung eine große Rolle. So kann jeder sein Wissen vertiefen und mit den Erfahrungen aus dem Studioalltag festigen, denn bei Küche&Co gilt für alle, ob Neuling oder langjähriger Experte, das Motto von kontinuierlichem Lernen.

Der mehrfach ausgezeichnete Service-Champion bietet damit nicht nur den besten Service für seine Kunden, sondern auch und vor allem den besten Service für seine Franchisepartner. Die hohe Zufriedenheit der Franchisepartner spiegelt sich auch regelmäßig im „F&C AWARD GOLD“ wider. Diese Auszeichnung wird von der neutralen Bewertungsgesellschaft „Internationales Centrum für Franchising und Cooperation“ (F&C) im Rahmen der durchgeführten Studie vergeben und weist die hohe Zufriedenheit der Küche&Co-Franchisepartner nach.

„Küche&Co ist weiter auf Erfolgskurs. Und meine Kollegin Judith Rowoldt und ich beraten Interessenten gerne auf dem Weg zu ihrem eigenen Küchenstudio. Wir freuen uns auf Sie! Sprechen Sie uns gerne an“ so Markus Tkocz, Leiter Expansion national bei Küche&Co und verweist auf [franchise@kueche-co.de](mailto:franchise@kueche-co.de).

## 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.franchise.kueche-co.de](http://www.franchise.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)  
[www.youtube.com/user/KuecheUndCo](https://www.youtube.com/user/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)  
Friederike Utecht, Tel.: (040) 3868-7464, [friederike.utecht@ziegfeld-enterprise.de](mailto:friederike.utecht@ziegfeld-enterprise.de)