

Presseinformation

Let's get digital: Wie die Digitalisierung das Arbeitsumfeld des Küchenfachberaters verändert

Hamburg, 31. Januar 2020 – Fachkräftemangel und Digitalisierung sind die beiden Themen, die aktuell in aller Munde sind und die Arbeitswelt verändern. Gleichzeitig fragen sich die Menschen, wie die Digitalisierung ihre Arbeitsplätze verändern wird. Gibt man im „Job-Futuromat“, dem Online Tool des Instituts für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung der Bundesagentur für Arbeit, als Beruf „Küchenplaner“ ein, erfährt man, dass „50% der Tätigkeit digitalisierbar“ sind. Dies verdeutlicht: Auch der Küchenhandel steht vor einem großen Wandel. Es ist davon auszugehen, dass große Anbieter von Küchen-Planungssoftware bereits intensiv daran arbeiten, Küchenplanungen mit Hilfe von Künstlicher Intelligenz zu automatisieren.

Wird morgen also kein klassischer Küchenfachberater sondern vielmehr ein IT-Spezialist gebraucht? Nein, auch in Zukunft werden die klassischen Fähigkeiten wie Verkaufsgeschick und räumliches Denken essentiell für den Beruf „Küchenfachberater“ sein, jedoch wird sich der Schwerpunkt verlagern. Das neue Tätigkeitsfeld dreht sich darum, noch mehr positive Emotionen beim Kunden zu wecken. Erfolgreiche Küchenfachberater werden sich also auch in Zukunft dadurch auszeichnen, dass sie mit viel Intuition auf ihre Kunden eingehen. In einer sich wandelnden Branche gewinnt diese menschliche Qualität immer mehr an Bedeutung. Die Küche&Co Experten wissen: Authentizität guter Verkäufer führt auch weiterhin zum Erfolg.

Bei so viel Veränderung im Arbeitsumfeld kann jedoch auch Unsicherheit aufkommen. Da ist es wichtig einen starken Partner an der Seite zu haben, der die neusten Trends und Techniken kennt und weitergibt.

Das Team von Küche&Co beweist immer wieder digitales Know-how und lässt dabei seine Franchisepartner nicht zurück: „Digitalisierung nutzen statt fürchten erfordert Mut und eine unvoreingenommene Herangehensweise an neue Technologien – eine Herausforderung, bei der wir uns als Franchisegeber in der Pflicht sehen unterstützende Hilfestellung zu leisten“, erklärt André Pape, Geschäftsführer von Küche&Co. Digitalisierung verändert zum einen das Produkt „Küche“ durch z.B. vernetzte Haushaltsgeräte aber auch den Verkaufsprozess. Letzteren unterstützt die Digitalisierung von Anfang bis Ende u.a. durch Online-Marketing-Inspirationen, CRM Systeme, Virtual Reality, komfortable digitale Bezahlungsfunktionen bis hin zum digital erstellten Abnahmeprotokoll per App.

Dank Schulungen und der entsprechenden Technik im Studio kann die Küchenplanung der Zukunft zu einem echten Erlebnis für die Kunden werden.

Know-how für die Zukunft

Für viele Kunden ist Digitalisierung in der Küche Neuland und nicht leicht zu greifen. „Smarte, miteinander vernetzte Haushaltsgeräte“ hört sich zwar spannend an, sorgt aber auch für viele Fragezeichen. Daher sollte der Küchenfachberater von heute den Anspruch haben, seinen Kunden gegenüber besonders in digitalen Themen als Experte aufzutreten, sie an die Hand zu nehmen und damit vernetzte Küchen verständlich zu machen.

Neue Ansprüche der Kunden

Der Kunde wünscht sich ein Einkaufserlebnis. Die Kombination aus kompetenter Beratung, kreativer Küchenplanung und Entertainment ist der Schlüssel zum Erfolg. Daher sollte der Küchenstudiobesitzer auch auf digitale Tools zurückgreifen. Ein tolles Beispiel ist die Virtual

Reality-Präsentationsmöglichkeit, die seit 2019 in Küche&Co Studios erlebbar ist. Mit Hilfe verschiedener digitaler Tools, wie dem Küchenkonfigurator, modernen Planungssystemen und Systemintegration diverser Lieferanten, kann der Küchenfachberater die Traumküche seines Kunden planen. Zusätzlich kann der Kunde seine Küche dank VR-Brille unmittelbar besichtigen und sich darin bewegen, noch bevor sie individuell für ihn gefertigt wird. „Die Kunden können so zum Beispiel Schrankhöhen, Arbeitswege oder die Anordnung von Küchenmaschinen „live“ ausprobieren und werden damit auch in ihrer Kaufentscheidung sicherer!“, erklärt Kai Felsberg, einer der ersten Franchisepartner bei Küche&Co, der die VR-Technik in seinem Holzmindener Studio einführte.

Der Küchenkauf kann sogar auf kleinster Fläche zu einem echten Highlight für den Kunden werden. Denn die digitalen Tools sind bei Küche&Co sowohl in den regulären Küchenstudios als auch in den 120 m² Stores in profitablen, hochfrequenten Lagen wie z.B. Einkaufszentren zu finden. Hier wie dort beraten die kreativen Küchenexperten. Mit Hilfe der VR-Brille kann auch auf kleinster Fläche die komplette Sortimentsvielfalt angeschaut und der Rund-um-Service von Küche&Co geboten werden.

Digitale Helferlein nutzen

Der Küchenfachberater wird besonders bei administrativen Tätigkeiten durch digitale Helferlein unterstützt. So können in Sachen Bestellvorgänge oder Küchenabnahme digitale Features von Küche&Co die Arbeit erleichtern und sogar effizienter gestalten. Wer sein Back Office digitalisiert, hat die Möglichkeit sich mit dem zu beschäftigen, was am meisten Spaß macht: Seinen Kunden eine kompetente und individuelle Beratung zu bieten und tolle Küchen zu verkaufen – und das mit Künstlicher Intelligenz in Form von Küchen-Planungssoftware. Klare „Planungsregeln“ und eine hohe Anzahl von Varianten, wie sie die Küchenbranche birgt, sind ein klassisches Einsatzfeld von Künstlicher Intelligenz. Wenn Computer Schach spielen, warum sollen sie dann nicht auch Küchen planen?

Offenheit gegenüber der Digitalisierung ist dadurch der Schlüssel zum Erfolg, auch für den Küchenfachberater von heute. So gelingt es die Vorteile digitaler Features zu erkennen und für die eigene Arbeit zu nutzen. „Die wichtigsten Fähigkeiten eines guten Küchenfachberaters bleiben jedoch Empathie, Vorstellungskraft und lösungsorientiertes Denken. Erst diese Eigenschaften machen einen Küchenkauf zu einem emotionalen und damit wertvollen Erlebnis für unsere Kunden. Wir möchten die Digitalisierung für uns so nutzen, dass sie unsere Küchenfachberater unterstützt, nicht aber ersetzt“, betont Markus Tkocz, Leiter Expansion national bei Küche&Co.

Also bietet die Digitalisierung Chancen für all diejenigen, die schon heute erfolgreich verkaufen. Dazu zählen auch branchenfremde Verkaufstalente. Dank des digitalen Wandels und zunehmend automatisierter Küchenplanung können auch sie das Berufsbild des Küchenfachberaters für sich entdecken. Dabei können sie sich alle auf ihre Stärken als Verkäufer verlassen.

Passend dazu neu auf dem Küche&Co Youtube-Kanal:

#dukannstküche

[Vom Verwalter zum Gestalter](#)

[Vom Hubraum zum Lebensraum](#)

[Von der Wellnesslandschaft zum Eigenheim](#)

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/

www.kuecheco.at

www.facebook.com/kuecheundco

www.instagram.com/kuecheundco

www.pinterest.com/kuecheundco

www.twitter.com/kuecheundco

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

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