

Küche&Co Hintergrundinformation Hamburg, 2015

1. Historie
2. Sortimente und Service
3. Franchising mit dem 360° Erfolgskonzept
4. Internationalisierung

1. Historie

Seit 25 Jahren erfolgreich am Markt

Die Küche&Co GmbH wurde 1989 gegründet und ist seit 1995 ein 100-prozentiges Unternehmen der Otto Group mit Sitz in Hamburg. Mit bundesweit rund 100 Studios ist Küche&Co Deutschlands größtes Franchisesystem für den Einbauküchenfachhandel und zählt damit auch zu den größten deutschen Fachhändlern von Einbauküchen. Im Juli 2013 wurde Küche&Co Austria GmbH gegründet und startete mit der ersten österreichischen Niederlassung in Salzburg.

2. Sortimente und Service

Professionell geplante Einbauküchen

Küche&Co richtet sich mit seinen qualitativ hochwertigen und individuell gefertigten Markenküchen „Made in Germany“ an unterschiedlichste Käufertypen. Das weitgefächerte Sortiment reicht dabei von der preisbewussten Einstiegsvariante bis zum hochpreisigen Designerstück, von der klassischen modernen Küche bis hin zu romantischem Landhausstil. Küche&Co nimmt neuste Küchentrends in das Angebot auf und passt diese zielgruppengerecht an die Wünsche der Kunden an. So planen und realisieren die Küchenberater Einbauküchen für sämtliche Lebensmodelle: für Singles, Paare und Familienhaushalte, bis hin zur Generation 50plus.

Drei Sortimentswelten stehen für unterschiedliche Stilrichtungen: „Classic“-Küchen richten sich an Menschen, die hohe Ansprüche an die Funktionalität ihrer Küche stellen. „Design“-Küchen sprechen Hobbyköche an, die besonderen Wert auf Komfort in Kombination mit stylischer Optik legen. Modelle der Stilrichtung „Landhaus“ versprechen traditionelle Elemente, die modern interpretiert wurden. Top-Elektrogeräte und praktisches Küchenzubehör runden das Angebot ab. Hierzu gehören bekannte Marken wie AEG, Bosch, Privileg, Siemens und Zanussi.

Service für den Verbraucher

Küche&Co überzeugt mit einem umfassenden Servicepaket, von der Gratis-Beratung zu Hause beim Kunden, im Küchenstudio, per Internet oder über die Hotline bis hin zur Planung, Montage und Garantie. Im Mittelpunkt stehen dabei die individuellen Ansprüche der

Kunden. Jede Einbauküche muss auf die Besonderheiten der Räume, auf die Lichtverhältnisse und vor allem auf die Wunschvorstellungen ausgerichtet sein. Deswegen beraten die Küchenfachberater die Kunden auf Wunsch dort, wo die Küche später stehen soll – zu Hause. Ob beim Kunden zu Hause oder in einem der Küche&Co-Studios, wo eine große Auswahl an Küchen, Farben, Arbeitsplatten und Armaturen ausgestellt wird - mit Hilfe des modernen 3D-Küchenplaners und einer fotorealistischen Darstellung können sich die Interessenten ein erstes Bild ihrer Traumküche machen und daraufhin eine Kaufentscheidung treffen. Zur Planung der Küche gehört auch das passende, individuell erstellte Finanzierungsangebot. Für ganz Eilige liefert Küche&Co die meisten Küchenmodelle innerhalb von zehn Werktagen aus. Zum Service gehört auch die Fünf-Jahres-Garantie ohne Zusatzkosten für alle AEG- und Zanussi-Geräte in freigeplanten Einbauküchen.

Neben der zuverlässigen Montage und dem fachgerechten Aufbau der neuen Küche bietet Küche&Co einen Installationsservice von Gas, Wasser und Strom. Zudem übernehmen die Küchenprofis auf Wunsch die umweltgerechte Entsorgung der alten Küchenmöbel und Geräte. Wer Fragen hat, kann sich neben den Studios auch über die Hotline 0180/5583243 oder im Internet unter www.kueche-co.de informieren.

Küche&Co ist Service-Champion mit bestem Kundenservice

Seit bereits 25 Jahren steht Küche&Co für Kompetenz und zuverlässigen Service. Das bestätigen auch unabhängige Meinungsinstitute. So hat die Deutsche Gesellschaft für Verbraucherstudien im Februar 2015 neun Küchenstudios untersucht und Küche&Co als Testsieger in der Kategorie „Beste Beratung“ ausgezeichnet. Schon im Juli 2014 kam „Deutschland Test“ gemeinsam mit dem Kölner Analyse- und Beratungshaus Service Value sowie mit dem Wirtschaftsmagazin „Focus-Money“ zum gleichen Ergebnis: In einer Befragung von Verbrauchern nach ihren Erfahrungen mit Küchenfachhändlern erhielt Küche&Co die beste Bewertung und höchste Punktzahl für den Kundenservice sowie die Auszeichnung als „Küchenfachhändler mit dem besten Kundenservice“.

Und auch in Deutschlands größtem Service-Ranking wurde dem Franchiseunternehmen für Einbauküchen im vergangenen Jahr bereits zum vierten Mal in Folge ein exzellenter Kundenservice attestiert. Bei der Befragung von Service Value, der Goethe-Universität Frankfurt und der Tageszeitung „Die Welt“ setzte sich Küche&Co im Jahr 2014 gegen den Wettbewerb durch und erhielt die Auszeichnung „Service-Champion Gold“. Die kompetente Beratung, die individuell zugeschnittenen Finanzierungsangebote und die kurzen Lieferzeiten machen Küche&Co zum Branchensieger unter den Küchenmärkten.

3. Franchising mit dem 360°-Erfolgskonzept

Selbständig aber nicht allein

Gemeinsam sind wir stark – dieser Maxime folgt Küche&Co seit 25 Jahren. Als Küchenstudio-Gruppe, die mit der Otto Group einen starken Mutterkonzern im Hintergrund hat, tritt das Franchiseunternehmen unter einer einheitlichen Marke bundesweit auf und setzt auf starke lokale Markenvertreter. Um die erfolgreiche Entwicklung der selbstständigen

Küchenstudioinhaber vor Ort zu ermöglichen, stellt die Zentrale mit dem 360°-Erfolgskonzept ideale Systemvoraussetzungen bereit. Dieses Konzept schafft für die Partner optimale Bedingungen, schon vor der eigentlichen Eröffnung eines Küche&Co-Studios, über die Gründungsphase hinaus und begleitet kontinuierlich auf dem Weg zum Local Hero. Zum Einstieg in die Selbstständigkeit bietet Küche&Co Finanzierungskonzepte für Existenzgründer. Zudem erhebt die Zentrale keine Einstiegsgebühr für Franchisepartner. Das Team von Küche&Co unterstützt bei der individuellen Finanz- und Liquiditätsplanung sowie bei der Standort- und Gebietsplanung. Dabei gewährt Küche&Co einen exklusiven Gebietsschutz. Über den Start hinaus bietet die Zentrale ganz individuell zugeschnittene betriebswirtschaftliche Beratung und Betreuung. Zum Service für die Partner zählen zudem kostenlose und umfangreiche Schulungen. Als Teil einer starken Gemeinschaft erfahren die Partner die Sicherheit eines erfolgreichen Systems und haben als eigenständige Unternehmer auch die Freiheit, ihr Studio zu leiten und ihren Kunden individuelle Beratung und Service auf dem Weg zur Traumküche zu bieten. Dabei profitieren die Franchisepartner von sehr guten Einkaufskonditionen, die ein konkurrenzfähiges Sortiment mit „Küchen Made in Germany“ sowie starke Eigenmarken umfassen.

Zur Stärkung der bundesweiten Präsenz und zur Ansprache von Kücheninteressenten und neuen Kunden bietet Küche&Co als Multi-Channel-Unternehmen seinen Partnern vielfältige Möglichkeiten, über Internet, Katalog, TV, Hotline und Stationärhandel die Marke Küche&Co und die Angebote einem Kücheninteressierten Publikum näher zu bringen. Ein ganz wesentlicher Erfolgsfaktor für System und Partner sind dabei die innovativen, lokalen und bundesweiten Marketingmaßnahmen, über die Interessenten generiert und den Studios zugeführt werden.

Zusätzliches Umsatzpotenzial durch Kundengenerierungskonzept

Das Kundengenerierungskonzept von Küche&Co ist das USP und bietet den Partnern einen ganz besonderen Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Küchenfachhändlern und Franchiseunternehmen: Küche&Co sorgt dafür, dass den Studios eine Vielzahl an Kücheninteressenten zugeführt werden und eröffnet damit ein Potential von bis zu 30 Prozent mehr Umsatz. Dies gelingt durch Kooperationen mit Unternehmen der Otto Group wie OTTO, Bonprix, Baur, Schwab quelle.de, Neckermann.de und Heine. Das Küche&Co-Sortiment ist in Onlineshops, Katalogen, Flyern und vielen weiteren Werbemitteln der Otto Group präsent und spricht so den attraktiven Kundenstamm des Konzerns an. Die potenziellen Kunden werden über ein zentrales Adress-Management-System direkt an die jeweils zuständigen lokalen Studios geleitet und von dort betreut und beraten.

Neben den Kooperationen mit den Otto Group-Unternehmen erreicht Küche&Co über weitere bundesweite Marketing-Kooperationen mit großen Handelspartnern wie Tchibo und QVC und die Präsenz in deren Medien eine Vielzahl an potenziellen Küchenkäufern. Auch diese Kundenanfragen werden direkt an das zuständige lokale Küchenstudio übermittelt. Küche&Co ist mit dieser Lösung Vorreiter im Bereich Serviceoptimierung für Kunden und Franchisepartner. Das Kooperationskonzept bietet nicht nur Umsatzpotenzial, sondern steigert auch die Markenbekanntheit. Es rundet das 360°-Erfolgskonzept für Franchisepartner ab.

Küche&Co ist Mitglied im Deutschen Franchise-Verband e.V. (DFV) und trägt das DFV-Gütesiegel. Die Auszeichnung "Geprüftes Mitglied nach der System-Check-Richtlinie" weist als objektives Zertifikat die Seriosität des jeweiligen Franchisegebers nach und gilt als Qualitätssiegel für hervorragende Franchisearbeit nach den Richtlinien des DFV.

4. Internationalisierung

Erfolgskonzept Küche&Co in Österreich

Zusammen mit den österreichischen Otto Group Unternehmen Universal, OTTO und Quelle ist Küche&Co seit Juli 2013 mit einem eigenen Studio in Salzburg vertreten. Weitere Franchise-Studios befinden sich in Linz und Graz. Das Sortiment umfasst qualitativ hochwertige sowie individuell gefertigte Küchen und bedient damit eine breite Preisspanne von Einsteigerküchen bis hin zu exklusiven Designerküchen. Franchisepartner profitieren auch hier von einer starken Gemeinschaft, der Zugehörigkeit zur Otto Group sowie effektiven Marketingmaßnahmen und umfangreicher betriebswirtschaftlicher Beratung.

Pressekontakt: CORELATIONS

Gabi Westerteiger, Tel.: (040) 6461-5372, Mail: gabi.westerteiger@corelations.de

Kathrin-Luise Fiesel, Tel.: (040) 6461-5305, Mail: kathrin-luise.fiesel@corelations.de