

# Zusammenarbeit ist ein permanenter Prozess



## Küche&Co, vertreten durch Michael Stangl und Michael Suter, im Interview

Gleich zu Beginn einer jeden Franchisepartnerschaft wird nicht nur der neue Franchisepartner, sondern auch die Systemzentrale maximal gefordert. Ob Standortanalyse, Immobiliensuche und -bau, Einrichtung, Personalsuche oder Trainings – zahlreiche erfolgskritische Aufgaben wollen im Fall einer Neueröffnung sorgfältig, aber dennoch in kurzer Zeit absolviert werden.

Die Küchenspezialisten von Küche&Co stellen sich dieser Herausforderung in den letzten Monaten regelmäßig. Im Jahr 2016

hat das Franchisesystem in Deutschland im Schnitt zwei neue Studios pro Monat eröffnet. Jetzt zieht Österreich nach.

Wir haben mit **Michael Stangl**, Küche&Co-Vertriebsleiter Österreich und **Michael Suter**, neuer Franchisepartner im österreichischen Dornbirn, über die Begleitung bei der Gründung gesprochen.



**igenda:** *Herr Suter, was hat dazu geführt, dass Sie sich für eine Partnerschaft bei Küche&Co entschieden haben?*

**Suter:** Nach ersten Gesprächen hat mich das Gesamtpaket bei Küche&Co überzeugt. Auch der unkomplizierte Umgang mit meinen Anforderungen und Wünschen hat dazu beigetragen, dass Küche&Co der richtige Partner für mich ist.

**igenda:** *Welche Vorteile bietet Ihnen eine Franchisepartnerschaft ggü. der alleinigen Selbstständigkeit?*

**Suter:** Als Unternehmensgründer gibt es viele Herausforderungen. Zum einen das Erstellen einer fundierten Finanzplanung, das Marketing, die Verkaufsräumgestaltung, uvm. Küche&Co hat mich in allen diesen Punkten bestens unterstützt. Ein großer Vorteil für mich ist die perfekte Unterstützung im Marketingbereich. Ein großer Vorteil ist auch die Anbindung an die Einkaufsgemeinschaft bei Küche&Co, so dass ich meine Waren zu top Konditionen beziehen kann.

**igenda:** *Was sind denn die wesentlichen Leistungen, mit denen Küche&Co einen Gründer bei der großen Aufgabe „Eröffnung“ unterstützt?*

**Stangl:** Wir arbeiten sehr erfolgreich mit unserem 360°-Erfolgskonzept. Dieses beginnt bereits vor Vertragsunterzeichnung mit dem Starthilfekzept. Hier begleiten

wir den Franchisepartner auf Wunsch unter anderem zu Bankgesprächen, unterstützen bei der Immobiliensuche, aber auch bei der Finanz- und Liquiditätsplanung. Wir stehen dem Partner vor, während und auch nach der Eröffnung bei allen Fragen und Anliegen zur Seite.

**igenda:** *Herr Suter, wie haben Sie von der Unterstützung seitens der Zentrale bei der Gründung profitiert?*

**Suter:** Ich hatte und habe einen persönlichen Ansprechpartner bei Küche&Co Österreich, welcher mich bei allen Fragen unterstützt. Auch die Zusammenarbeit mit dem Einkauf und der Marketingabteilung funktioniert hervorragend.

**igenda:** *In welchen Phasen ist der Unterstützungs- und Informationsbedarf seitens des Partners am größten?*

**Stangl:** Auf jeden Fall in der Startphase. Das ist in Summe ja schon recht viel, was da an Informationsflut auf den Partner zukommt und woran er denken muss. Immobilie, Ladenbau, Musterküchen, Marketing, Eröffnung, und so weiter. Deswegen stehen wir ihm besonders in der Startphase tatkräftig zur Seite und entlasten den Partner soweit es uns möglich ist.

**igenda:** *In welchen Phasen der Gründung haben Sie die Unterstützung der Zentrale besonders benötigt, Herr Suter?*

**Suter:** Da die Unterstützung in jeder Phase der Gründung bis zur Eröffnung und darüber hinaus ein permanenter Austausch- und Unterstützungsprozess ist, würde ich sagen in jeder Phase.

**igenda:** *Wie lange dauert der Prozess von der Entscheidung bis zur tatsächlichen Gründung?*

**Stangl:** Im Durchschnitt eröffnen wir ein Studio (ab Vertragsunterzeichnung) in 10-12 Wochen. So halten wir den Zeitraum, in dem der Partner kein Gehalt bezieht / keinen Verdienst hat, so klein wie möglich.

**igenda:** *Gibt es in diesem Prozess der Unterstützung auch standardisierte Leistungen oder ist alles an die individuellen Bedingungen des jeweiligen Partners angepasst?*

**Stangl:** Wir nutzen in der Eröffnungsphase einen bewährten Projektplan den wir möglichst einhalten und welcher vom Büromaterial bis zur Eröffnungswerbung und der Eröffnungsfeier alles berücksichtigt. Der ist aber nicht in Stein gemeißelt und Wünsche des Partners realisieren wir immer soweit möglich.

**igenda:** *Was an diesem Prozess kann die Zentrale übernehmen, was muss der Partner leisten?*

**Stangl:** Der Prozess ist weitestgehend 50:50 aufgeteilt. Soll heißen: wir nehmen dem Partner soweit möglich und gewünscht al-



Michael Suter,  
neuer Franchise-  
partner im  
österreichischen  
Dornbirn



Michael Stangl,  
Küche&Co-  
Vertriebsleiter  
Österreich

les ab, aber dennoch muss gewisser Input und die finale Freigabe immer durch den Partner erfolgen.

**igenda:** *Gibt es einen festen Ansprechpartner innerhalb dieses Prozesses, der den Prozess zwischen Partner und Zentrale koordiniert?*

**Stangl:** Jedem Franchisepartner steht ein Regionalvertriebsleiter zur Seite, der immer und jederzeit (vor, während und nach der Eröffnung) als Ansprechpartner fungiert. Speziell in der Eröffnungsphase unterstützen wir aus der Zentrale durch unsere Vertriebsassistentin (Koordiniert den gesamten Projektplan) und einen festen Ansprechpartner im Marketing, wenn es sich um die Außenwerbung, Eröffnungswerbung, die Eröffnungsfeier, etc. handelt.

**igenda:** *Besonders bezüglich der Einrichtungsplanung herrschte bei der letzten Partnerbefragung eine hohe Zufriedenheit. Was macht Küche&Co da besonders gut?*

**Stangl:** Sobald die passende Immobilie gefunden wurde, beginnt die Phase des Ladenbaus. Neben unserem Küche&Co Studio-Konzept unterstützen wir den Partner bei der Bemusterung. Zusammen mit dem Einkauf und seinem Regionalvertriebsleiter fahren wir dann zu den Küchenherstellern und planen, welche Küche als Musterküche in die Ausstellung aufgenommen wird.

**igenda:** *Arbeitet Küche&Co. mit ausgewählten Dienstleistern zusammen oder kann sich der Partner ggf. Dienstleister selbst aussuchen?*

**Stangl:** Wir haben für alle Bereiche die Spezialisten im Hause/in der Zentrale, welche den Partner in Fragen z.B. zu IT, Controlling oder Marketing beraten. Das bedeutet aber nicht, dass der Franchisepartner sich für bestimmte Bereiche keinen „eigenen“ Dienstleister suchen darf; letztendlich ist er ja eigenständiger und selbstständiger Unternehmer.

**igenda:** *Herr Suter, wie haben Sie die gemeinsame Planung der Gründung mit der Zentrale empfunden?*

**Suter:** Nur ein Wort: Perfekt.

**igenda:** *Hatten Sie vor und bei der Gründung Kontakt zu anderen Partnern oder Gründern und haben sich ausgetauscht?*

**Suter:** Natürlich. Zum einen habe ich mehrere Standorte besichtigt und mit den Inhabern aufschlussreiche Gespräche führen können. Alle Vorschusslorbeeren, die Küche&Co von den Partnern erhalten hat, sind in meiner Gründungsphase dann auch eingetroffen.

*Die Übergabe des F&C-Awards 2015 von Martin Ahlert (links) und Torben Brodersen (rechts), Geschäftsführer des Deutschen Franchiseverbands, an Küche&Co.*

## KÜCHE&CO IM PORTRAIT

Die Küche&Co GmbH wurde 1989 gegründet und ist seit 1995 ein Unternehmen der Otto Group, Hamburg. Mit bundesweit rund 100 Küchenstudios ist Küche&Co Deutschlands größtes Franchisesystem für den Einbauküchenfachhandel. Hochqualifizierte Beratung in den Küchenstudios und Shop-in-Shop-Systemen, Küchenkataloge, Internet-Auftritt mit Online-Beratung und eine eigene Service-Hotline fügen sich in die Multichannel-Strategie von Küche&Co ein. Das Sortiment umfasst qualitativ hochwertige und individuell geplante Markenküchen „Made in Germany“. Elektrogeräte und Zubehör runden das Angebot von Küche&Co ab. Im Juli 2013 wurde die Küche&Co Austria GmbH gegründet und ist mit Studios sowie Handelsvertretern in ganz Österreich vertreten.

Küche&Co bietet den Franchisepartnern durch die Präsenz im Konzern und eines erprobten Kundengenerierungskonzeptes bis zu 30% mehr Umsatz gegenüber einer solitären Selbstständigkeit. Bundesweite Kooperationen mit namenhaften Partnern wie z.B. Fit For Fun, RTL II und Tupperware tragen dazu bei, eine Vielzahl an potenziellen Küchenkäufern zu erreichen. Das Küche&Co Marketing erreicht Millionen Werbekontakte pro Monat und wird von den Partnern so gut bewertet, dass bei den von igenda durchgeführten Partnerbefragungen für den Systemcheck des Deutschen Franchiseverbands ein neuer Benchmark gesetzt wurde. Auch die Unterstützung bei der Einrichtungsplanung seitens der Zentrale wurde erstklassig bewertet. Belegt wird die insgesamt hohe Gesamtzufriedenheit der Partner durch das igenda-Premium-Siegel und dem F&C-Award in Gold 2015.

