



/ Nadine Franke und Kai Friedrich arbeiten als Küchenplaner bei Topateam. Sie übertragen alle Informationen, die der Tischler oder Schreiner ihnen liefert, in ein professionelles Planungssystem.

Topateam bietet Rundum-Versorgung für den Küchenzukauf

Alles klar beim Thema Küche

Der Küchenverkauf ist ein interessantes und gleichzeitig lukratives Geschäftsfeld für Schreiner und Tischler. Doch was ist, wenn im Bereich Küche die Erfahrung fehlt und man Sorge vor Kalkulationsfehlern oder Reklamationen hat? Das Schreiner- und Tischlernetzwerk Topateam bietet seinen Partnern mit namhaften Herstellern und einem Planungs- und Kalkulationsservice eine Rundum-Versorgung im Küchenzukauf.

■ Jährlich werden in Deutschland mehr als 1,4 Mio. Küchen verkauft. Gerade für Schreiner und Tischler kann sich eine neue Küche als wichtiger Einstieg beim Kunden erweisen: Wer es geschickt anstellt, erhält weitere Aufträge für das Esszimmer und die angrenzenden Wohnräume. Zudem ist es möglich, neben den industriell gefertigten Küchenmöbeln Elemente wie zum Beispiel Altholztheken zu integrieren, die es nur beim Schreiner oder Tischler gibt. So kann man sich von den klassischen Küchenstudios und der Vergleichbarkeit absetzen. Inklusiv Montage erhält der Kunde alles komplett aus einer Hand. Doch wie kann man diese Vorteile

nutzen, wenn die Erfahrung im Küchenbau und -verkauf fehlt? Das Schreiner- und Tischlernetzwerk Topateam hat die passenden Leistungen im Programm, sodass auch Partner, die in der Küchenbranche neu sind, damit durchstarten können.

Küchenplanung leicht gemacht

„Mit Küchen kann man gutes Geld verdienen, wenn man es richtig angeht“, sagt Kai Friedrich, einer der zwei Küchenplaner bei Topateam. Er kümmert sich gemeinsam mit seiner Kollegin Nadine Franke um die Partneraufträge. „Auch wenn für einen Tischler oder Schreiner der Küchenbereich noch nicht zu den größten

Stärken zählt, sollte man sich diesen Umsatz nicht entgehen lassen.“ Zwar sei es für kleinere Betriebe oft nicht rentabel, in Planungssoftware oder zusätzliche Mitarbeiter zu investieren, doch hier schafft das Netzwerk Abhilfe: „Wir nehmen unseren Partnern einen großen Teil dieser Arbeit ab“, erklärt Nadine Franke. „Nur das Gespräch mit den Kunden, das Aufmaß vor Ort und natürlich – last but not least – die Montage liegt in ihren Händen.“ Und so funktioniert der Küchenplanungsservice: Der Partner führt mit seinem Kunden ein ausführliches Beratungsgespräch und hält die Details in einer von Topateam bereitgestellten Checkliste fest. Anschließend sendet



Die Partner erhalten nicht nur eine Präsentation, einen Grundriss und die benötigten Ansichten für ihre Kunden, sondern auch die genaue Beschreibung der Einzelteile sowie eine feste Kalkulation.

er den Planungsauftrag sowie alle Skizzen zu Grundriss und Kundenwünschen an das Netzwerk. Jetzt beginnt die Arbeit der Küchenplaner: Sie übertragen diese Informationen in ein professionelles Planungssystem und stellen den Partnern eine visuelle Präsentation, einen Grundriss und die benötigten Ansichten für ihre Kunden zur Verfügung. Zudem bekommt der Partner ein Angebot mit der genauen Beschreibung der Einzelteile sowie eine feste Kalkulation für seine Küche.

„Wenn uns bei der Planung Unstimmigkeiten auffallen, sprechen wir unsere Partner natürlich direkt darauf an und bieten bei Bedarf Alternativen oder Anregungen“, sagt Kai Friedrich. Je genauer die Vorbereitung und Bedarfsermittlung beim Endkunden sei, desto zielgenauer kann die Planung umgesetzt werden. „Es ist ganz wichtig, anhand unserer Checkliste die Ausstattung der Küche zu besprechen und vor allem das Budget zu ermitteln – eine gute Kommunikation ist hier Voraussetzung.“ Er empfiehlt den Partnern,

sich viel Zeit für das Kundengespräch zu nehmen und so viele Themen wie möglich anzusprechen. Ein gutes Tool für den Küchenverkauf sei zudem der Topateam-Onlineshop – dort sind bei sämtlichen Produkten wie hochwertigen Einbaugeräten, Armaturen und Spülen die unverbindlichen Preisempfehlungen der Hersteller hinterlegt, sodass man mit dem Kunden gemeinsam im Rahmen des Budgets auswählen könne.

Gefällt dem Kunden die fertige Planung und wird der Auftrag erteilt, kann die Küche bestellt werden. Die Küchenplaner checken die Auftragsbestätigung des Lieferanten bis ins Detail, sodass alles passt. Sollten bei der Lieferung der Küche wider Erwarten Mängel an Korpusen oder E-Geräten auffallen, setzt das Reklamationsmanagement bei Topateam ein. Die Mitarbeiter übernehmen die komplette Kommunikation mit dem Lieferanten und sorgen für eine Klärung der Probleme, die Partner und Endkunden zufrieden stimmt.



Planungssicherheit punktet

André Kirchhoff nimmt den Rundum-Service von Topateam im Bereich Küchen gerne in Anspruch. Für den Schreinermeister ist besonders die Planungssicherheit ein ausschlaggebendes Argument. „Mit der Küchenbeschreibung erhalten wir eine verbindlichen Preisangabe. Das bietet Klarheit.“ Außerdem ist er von der Qualität der Planungen überzeugt. „Die Entwürfe sehen toll aus und ich bin froh, jemanden mit solchem Know-how an meiner Seite zu haben.“ Sein Betrieb im nordhessischen Malsfeld sei breit aufgestellt und er habe nicht die Zeit, sich mit einer speziellen Planungssoftware auseinanderzusetzen. Zudem sei es oft hilfreich, wenn jemand mit einem anderen Blick auf die Planung schaue.

www.schreinerei-kirchhoff.com



Der Schreinermeister André Kirchhoff schätzt in Sachen Küchenplanung die Unterstützung von Topateam.

Erlebnis für alle Sinne

„Der Küchenkauf ist für die meisten Menschen ein sehr emotionales Thema“, sagt Nadine Franke. „Man muss den Kunden hier abholen und ihm ein Verkaufserlebnis für alle Sinne bieten.“ Daher rät das Netzwerk seinen Partnern grundsätzlich zu einer Ausstellung oder einem Showroom und unterstützt bei der Gestaltung und Einrichtung. Um dem Kunden eine Küche mit allen Raffinessen zu präsentieren, sei nicht viel Platz notwendig: In kleinen Kojen kann alles gezeigt werden, was eine Küche ausmacht – von der Schublade über die Beleuchtung bis hin zum Mülltrennungssystem. Die Devise von Kai Friedrich für eine erfolgreiche Küchenberatung lautet: „Hört dem Kunden zu und lasst ihn Dinge ausprobieren und haptisch erleben!“ (ra/Quelle: Topateam) ■

Topateam GmbH
85283 Wolnzach
www.topateam.com