

Im Gespräch mit Kai Friedrich

# „Meine Planung soll Freude machen!“

Die Planung einer Küche erfordert viel Know-how, Zeit und Fingerspitzengefühl. Im Interview erklärt Küchenplaner Kai Friedrich, welche Vorteile Schreiner und Tischler durch eine externe Planung haben, und zeigt, worauf es bei einer guten Planung ankommt.

Betriebe haben oftmals nicht die Zeit für eine ausführliche Planung und laufen Gefahr, sich somit das gute Geschäft mit dem Küchenverkauf entgehen zu lassen. Das Schreiner- und Tischlernetzwerk TopaTeam bietet seinen Partnern daher einen professionellen Küchenplanungsservice an.

**exakt:** Warum ist es sinnvoll, seine Küchen extern planen und kalkulieren lassen?

**Kai Friedrich:** Da gibt es viele Vorteile. Einige Betriebe verkaufen im Jahr nur drei bis vier Küchen. Sich jedes Mal neu in die umfangreichen Verkaufshandbücher des Herstellers oder die Planungssoftware einzudenken, bedeutet dann oftmals Stress und Zeitaufwand. Verkaufen sie mehr Küchen, muss gegebenenfalls extra ein Mitarbeiter für die Planung eingestellt werden. Dies wiederum ist mit hohen Personalkosten verbunden und beim aktuellen Fachkräftemangel auch schwierig zu realisieren. Zudem ist die Kalkulation einer kompletten Küche sehr komplex. Die Gefahr, sich zu verkalkulieren, ist definitiv vorhanden. Daher ist man beim Planungsservice von TopaTeam sehr gut aufgehoben.

**exakt:** Wie genau funktioniert dieser Service?

**Friedrich:** Unsere Partner übermitteln mir ihren Planungsauftrag, detaillierte Planungsangaben, Skizzen sowie einen Grundriss, gegebenenfalls Fotos und

sonstige besondere Kundenwünsche. Diese Informationen übertrage ich in unser professionelles Planungssystem, in dem sämtliche Herstellerkonditionen hinterlegt sind. Vorab telefoniere ich meist noch mit dem Partner und beginne dann oft schon im Kopf mit der Planung. Nach circa fünf Werktagen sende ich dem Partner eine 3D-Visualisie-

„**Beim Küchenstudio stehen oftmals die Verkaufszahlen im Vordergrund, beim Schreiner/Tischler die Qualität und individuelle Beratung.**“

rung, einen Grundriss, Ansichten und ein Angebot mit der genauen Beschreibung der Einzelteile. Bestandteil ist auch eine exakte Kalkulation für seine internen Unterlagen.

**exakt:** Worauf kommt es für Sie bei einer guten Planung an?

**Friedrich:** Ganz wichtig: Meine Planung kann nur so gut sein wie die Vorarbeit des Partners. Der Schreiner/Tischler muss seinem Kunden gut zuhören, wie er sich seine zukünftige Traumküche vorstellt, was ihm wichtig ist, um dann anhand einer Checkliste die wichtigsten Punkte wie Fronten, Griffe, Arbeitsplatten, Elektrogeräte, Spüle, Armatur und sonstiges Zubehör sowie detaillierte Maßangaben zum



Raum an uns zu übermitteln. Ich selbst achte bei meinen Planungen dann einerseits auf ein stimmiges Design, andererseits auf eine montagefreundliche Ausführung. Je detaillierter die Angaben an uns übermittelt werden, umso effektiver kann ich planen. Wichtig ist mir, dass das Ergebnis dem Kunden Freude macht. Daher ist mir das Feedback der Partner besonders wichtig, denn nur so kann ich mich stetig verbessern.

**exakt:** In welchen Bereichen zum Beispiel?

**Friedrich:** Ich frage gerne nach, wie es bei der Montage geklappt hat. Denn nicht alles, was in der Planung schön aussieht, lässt sich gut montieren. Da brauche ich den Dialog. Und auch die Schreiner/Tischler sollten die Montage nicht unterschätzen. Als letztes Glied in der Projektgruppe ist sie die Visitenkarte des Betriebs. Das Projekt sollte daher mit den Monteuren gut besprochen werden, denn sie hinterlassen neben der fachlichen Kompetenz und dem persönlichen Auftreten beim Kunden den letzten Eindruck eines Unternehmens. Sie verbessern somit die Chance für Folgeaufträge, was vielfach unterschätzt wird.

**exakt:** Welche Tipps haben Sie noch zum Thema Küchenverkauf?

**Friedrich:** Der Küchenkauf ist mit vielen Emotionen verbunden. Die Kunden möchten in einer Ausstellungs-



Küchenplanung mit professioneller Unterstützung kann kreative Freiräume schaffen.

küche selbst aktiv werden und zum Beispiel den Herd oder die Schubladen bedienen oder ausprobieren. Nur so können sie einen emotionalen Bezug zum Produkt aufbauen. Und genau diesen gilt es, für sich zu nutzen und nicht abreißen zu lassen. Hier ist eine schnelle Reaktion gefragt. Die Küchenplanung sollte nicht zu lange herausgezögert werden, terminliche Vereinbarungen müssen eingehalten werden. Sonst hat man den Kunden schnell verloren, und der emotionale Bezug flacht ab.

**exakt:** Aber nicht jeder hat die Möglichkeit, viele Küchen zu zeigen, wie etwa in einem Küchenstudio ...

**Friedrich:** Das stimmt, aber auch auf einer kleinen Fläche kann man seine Kreativität zeigen. Sicherlich ist es eine planerische Herausforderung, auf wenig Raum seine Kompetenzen zu präsentieren und eine Küche erlebbar zu machen. Bei der kreativen Ausstellungsplanung unterstützt TopaTeam seine Partner. Denn Schreiner/Tischler haben einige Vorteile, sich gegenüber Küchenstudios abzusetzen.

**exakt:** Welche Vorteile meinen Sie damit genau?

**Friedrich:** Ein Schreiner/Tischler kann viel individueller auf die Wünsche seiner Kunden eingehen. So ist es zum

Beispiel möglich, die Küchenkorpusse über TopaTeam zu bestellen und die Arbeitsplatte oder die Fronten selbst mit Massivholz oder Altholz ganz nach Kundenwunsch zu gestalten. Diese Individualität sowie die hohe Qualität der Produkte gefallen dem Kunden, und er bekommt eine individuelle, auf ihn zugeschnittene besondere Planung. Zudem erhält er beim Schreiner/Tischler alles, zum Beispiel Möbel für die angrenzenden Räume, aus einer Hand. Beim Küchenstudio stehen oftmals die Verkaufszahlen im Vordergrund, beim Schreiner/Tischler die Qualität und individuelle Beratung. Darauf legen die Kunden großen Wert. Das Gesamtpaket muss passen.