

# küche+ architektur

Das Magazin für professionelles Einrichten



**Weltwirtschaft 2023** · Der Berg ruft

**Diplom-Betriebswirt und Küchenspezialist Christian Böhm:** „Die Rezession war absehbar“

**Die Branche im Überblick** · 2023 kann kommen



Collage: Küchen Areal

## Mehr Sichtbarkeit und Frequenz in der Region

Küchen Areal rüstet seine Händler aus

Steigende Preise, die hohe Inflationsrate sowie eine Verknappung der energetischen Ressourcen verunsichern Konsumenten und Unternehmen gleichermaßen. Wie bereitet ein Verband wie Küchen Areal seine Mitgliedsunternehmen auf die rückläufige Nachfragesituation vor? Jörg Böhler, Verbandsleiter Küchen Areal, setzt dabei gezielt auf die Profilierung seiner Mitgliedshäuser.

„Die Küche hat für die Konsumenten in Deutschland nach wie vor einen hohen Stellenwert“, stellt Jörg Böhler fest und betont: „Das wird sich unserer Meinung nach auch nicht ändern. Bedingt durch die hohe Inflationsrate und die gestiegenen Energiekosten ist jedoch davon auszugehen, dass Verbraucher Anschaffungen zurückhalten wollen oder sogar müssen. Daher wird unseres Erachtens die Frequenz und damit die Anzahl der verkauften Küchen sinken, während ihr durchschnittlicher Wert steigt.“

Mit dieser Entwicklung einhergehend wird bei gleichbleibend rezessivem konjunkturellem Umfeld vor allem im unteren Preissegment mit deutlichen Auftragseinbrüchen zu rechnen sein, während sich die Segmente der gehobenen Mitte bis hin zum Premium-Bereich und damit auch unsere Mitglieder, die mittelständischen Küchenfachgeschäfte, weiterhin gut behaupten.

Diese haben ihr Potenzial bereits erkannt und bieten ihren Kunden ganzheitliche Einrichtungslösungen an, die sowohl die Bereiche Küche, Essen und Wohnen, als auch den Hauswirtschaftsraum und das



JÖRG BÖHLER, Verbandsleiter Küchen Areal

Homeoffice aufgreifen. Damit stärken sie nicht nur ihre planerische Kompetenz in der Außenwirkung, sondern generieren zusätzlich mehr Umsatz.

Die Küchenmöbelindustrie unterstützt diese Entwicklung und ermöglicht schon seit einigen Jahren durch die Fertigung entsprechender Produkte den ganzheitlichen Einrichtungsansatz, der natürlich auch Bestandteil unseres Ladenbau-Konzepts ist.“

### LET'S COMMUNICATE – ODER SO BLEIBEN SIE IM GESPRÄCH

„Trotz dieser eigentlich guten Voraussetzungen haben wir bereits im Herbst dieses Jahres

erste Anzeichen eines Nachfragerückgangs erkannt und reagiert: Unter dem Motto „12 Kampagnen für 12 Monate“ wurde von uns ein umfassendes Kampagnenangebot aufgebaut. Ausgerichtet auf den regionalen Markt des Partners bedienen wir dabei alle relevanten Kanäle, digital wie klassisch. Ob auf der Händlerwebseite, auf Social Media, als Großflächenplakat, Schaufenster-Aufkleber oder Direct Mailing, ob als Suchmaschinenwerbung oder Online-Banner: Wo genau die



Kampagnen erscheinen und wie viel Budget investiert werden soll, können Handelspartner mit wenigen Klicks individuell festlegen. Für jedes Quartal werden drei saisonal stimmige, emotional ansprechende Kampagnen angeboten. Unter dem Motto „Für Sie nur das Beste – Traumküchen zum Feste“ ist gerade unsere erste Kampagne gestartet“, berichtet der Branchenkenner stolz.

#### ZIELGRUPPENORIENTIERTE KOMMUNIKATION

„Um eine stimmige Kommunikation über alle Plattformen zu gewährleisten, passen wir dabei die Ansprache der Kampagnen auf die regionale Zielgruppe und die Ausrichtung des Küchenstudios an und greifen im Sinne einer ganzheitlichen Außendarstellung des Designs der Kampagnen außerdem das jeweilige CI des Handelspartners auf“, erläutert Jörg Böhler weiter und betont: „Der Küchenfachhändler hat hier die Möglichkeit, mit minimalem Eigenaufwand eine effektive Basis für die Kommunikation zu den Endkunden zu schaffen. Auf diese Weise positioniert er sich noch stärker als eigene Marke und entzieht sich damit ein Stück weit dem regionalen Vergleich.“

Das Team von Küchen Areal übernimmt dabei die Planung, Durchführung und Erfolgskontrolle für unsere Partner, die so Auffindbarkeit und Reichweite signifikant stärken, ohne selbst Zeit und Ressourcen investieren zu müssen“, unterstreicht Jörg Böhler.

#### AKTIVE STEIGERUNG QUALIFIZIERTER KUNDENANFRAGEN

„Ergänzend dazu haben wir einen Lead-Generator für die Websites unserer Mitglieder entwickelt. Inspiriert durch spitz ausgerichtete Werbekampagnen gelangen potenzielle Küchenkäufer auf die Händlerwebseite, auf der der Lead-Generator integriert ist“, erläutert der Marktkenner.

„Dieses Tool erfragt in zwölf Schritten die Parameter für die Wunschküche der potenziellen Neukunden – darunter beispielsweise Farbe, Form, Stil und Budget. Piktogramme und Bilder helfen dabei, den Webseitenbesuchern eine Vorstellung davon zu vermitteln, was sich hinter den verschiedenen Fachbegriffen verbirgt. Im Anschluss ist es möglich, unkompliziert online einen Beratungstermin im Geschäft zu buchen. Schon im ersten Gespräch liegen dem Küchenfachberater damit bereits qualifizierte Aussagen der Kunden vor, die eine viel passgenauere Beratung ermöglichen.“

Nach dem Rollout dieses Tools im September 2022 stößt der Lead-Generator bereits auf große Resonanz bei unseren Mitgliedern“, freut sich Jörg Böhler. Denn diese haben festgestellt: „Gerade für online-affine Kundinnen und Kunden erweist sich das Tool als perfekter Einstieg in die Küchenplanung. Mitglieder, wie Wupper Küchen in Wuppertal, Hegau Küchen in Singen und das Küchentalier im Schloss in Rheda-Wiedenbrück, die das Tool bereits im Einsatz haben, informierten uns schon wenige Wochen später über eine deutliche Steigerung qualifizierter Kundenanfragen.“

Auf digitalem Weg neue Kundengruppen zu erschließen und mit transparenten Kostensätzen gezielt qualifizierte Kundenanfragen im regionalen Umfeld zu generieren, sieht der Küchenverband als einen effizienten Baustein, um die Kompetenz und Beratungsstärke seiner angeschlossenen Fachhändler herauszustellen. „Sollte sich der Trend der rückläufigen Frequenz weiter fortsetzen, so liegt es an uns als Verband, unseren Küchenhändlern die weiteren Instrumente für die Kundengewinnung an die Hand zu geben“, erklärt Jörg Böhler mit Blick auf die aktuelle Lage der Branche.

[www.kuechen-areal.de](http://www.kuechen-areal.de)

Jetzt  
informieren  
und  
wechseln!



## GARANT KÜCHEN AREAL

Eine Partnerschaft mit uns  
bedeutet Mehrwert für Sie.

Mit einem gemeinsamen Einkaufsvolumen unserer Einkaufsgesellschaft von **mehr als 1 Mrd. Euro** erreichen wir Top-Konditionen, die Ihren Erfolg sichern! Erzielen Sie **mehr Rendite** mit unserem leistungsstarken Bonussystem und profitieren Sie von **mehr Liquidität** durch unterjährige Bonusausschüttungen.

Mit über **500 unabhängigen Küchen-spezialisten** gehören wir zu den führenden Küchenverbänden in Deutschland und wachsen weiter!

Allein 2021 haben sich 25 Küchenstudios für GARANT Küchen Areal entschieden.

Überzeugen Sie sich jetzt!

[kuechenareal.de](http://kuechenareal.de)  
05242 409-126

