



## PROZESSOPTIMIERUNG FÜR KÜCHENSTUDIOS: DER KÜCHENRING STEIGERT EFFIZIENZ UND KUNDENZUFRIEDENHEIT

---

**Durch die kontinuierliche Optimierung von wiederkehrenden Geschäftsabläufen unterstützt Der Küchenring seine Gesellschafter in allen Bereichen des Tagesgeschäfts.**

Die Herausforderungen, vor denen der mittelständische Küchenhandel derzeit steht, sind breit gefächert. Allein das Anbieten von qualitativ hochwertigen Produkten und eine gute Beratung sind nicht mehr ausreichend, um nachhaltigen Erfolg zu sichern. Die Optimierung von bestehenden Prozessen ist längst zu einem elementaren Bestandteil im betrieblichen Alltag geworden und unverzichtbar, um sich dauerhaft am Markt zu behaupten. *„Wir kennen die vielfältigen Hürden und verstehen die Schwierigkeiten, vor denen Küchenstudios zurzeit stehen“,* sagt Jürgen Feldmann, Geschäftsführer bei Der Küchenring. *„Unsere Mission ist es, unseren Mitgliedern Werkzeuge an die Hand zu geben, mit denen sie jeden ihrer Prozesse optimieren können.“* An erster Stelle steht hierbei immer die Identifikation von möglichen Schwachstellen und Engpässen.

Die Außendienstmitarbeiter von Der Küchenring helfen den Gesellschaftern dabei, im persönlichen Gespräch alle Abläufe von der Planung über die Lieferung bis hin zur Montage zu analysieren und Optimierungspotenzial zu erkennen. Als zentrales Element der Prozessoptimierung setzt Der Küchenring dabei auf die Implementierung digitaler Lösungen zur Ausschöpfung aller Ressourcen. *„Von modernen Planungssoftware-Tools bis hin zu automatisierten Bestellsystemen – unsere technischen Innovationen, Möglichkeiten und Leistungen ermöglichen es Küchenstudios, schneller auf Kundenanfragen zu reagieren und Fehlerquellen zu minimieren.“*, äußert sich Jürgen Feldmann zum Thema.

Neben dem Marketingportal, welches den Gesellschaftern seit Mai zu Verfügung steht und die Marketingaktivitäten erheblich vereinfacht, haben die Küchenhändler seit kurzem auch Zugriff auf das neuartige, webbasierte Intranet [mein.kuechenring.com](http://mein.kuechenring.com). Hierüber erhalten die angeschlossenen Küchenhäuser auf kürzestem Weg alle relevanten Informationen zu Lieferanten, Produkten und Konditionen. Auch die Mitarbeiterschulung gewinnt zunehmend an Bedeutung. Nicht zuletzt aufgrund der konstant steigenden Anzahl von Quereinsteigern stellt die Qualifizierung und Weiterbildung des Personals einen wichtigen Punkt im Hinblick auf die Kundenzufriedenheit dar. Der Küchenring bietet mit seinem Weiterbildungsangebot für Auszubildende und Quereinsteiger verschiedene Kurse für die unterschiedlichen Bereiche von der Planung bis zur Montage an. Die Zusammenarbeit mit Lieferanten und Partnern profitiert erheblich von der lösungsorientierten Kommunikation und Koordination unter Hilfe des Teams von Der Küchenring. Die Auswertung von Kundenfeedbacks kann als wichtiger Indikator dienen und dabei helfen, ungünstige Tendenzen frühzeitig zu erkennen, um bei Bedarf gegenzusteuern. Für ein optimales Kundenerlebnis müssen nicht nur die erbrachten Leistungen an sich, sondern die vollständige Customer Journey vom ersten Kontakt mit der Marke über Präsentation der Produkte auf der Verkaufsfläche, Kaufabschluss, Gestaltung des Beraterplatzes bis zur Kundenbindung und Kundenzufriedenheit hinterfragt werden.

Für jeden dieser Punkte bietet Der Küchenring individuelle Lösungen an, die im persönlichen Gespräch erörtert werden und geeignet sind die Zufriedenheit der Kunden und die innerbetriebliche Effizienz zu steigern. Das Einbinden von eigenen Mitarbeitern in den Optimierungsprozess hilft dabei, die notwendige Akzeptanz innerhalb des Unternehmens zu erzielen. Auch wenn es mal schwierig wird. Als zertifizierter Top-Arbeitgeber weiß man bei Der Küchenring, wie wichtig es ist, Mitarbeitende in den Change-Prozesse einzubinden. Ganz besonders in Familienunternehmen spielt auch das Thema Nachfolgeregelung für einen reibungslosen Übergang sowie zur Sicherstellung von Kontinuität und Qualität während eines Generationenwechsels eine entscheidende Rolle.

Dieser wichtige Prozess wird durch die Schulung der Nachwuchsführungskräfte und mit kompetenter Unterstützung von Der Küchenring angegangen. *„Um den Herausforderungen des Küchenhandels erfolgreich zu begegnen, hat Der Küchenring Strategien entwickelt, die speziell auf die Bedürfnisse unserer Gesellschafter zugeschnitten sind und alle Arbeitsbereiche abdecken. Durch den Einsatz und die Kombination modernster Technologien und bewährter Methoden können Küchenstudios ihre Arbeitsabläufe straffen und Ressourcen effizienter nutzen.“*, so Jürgen Feldmann. *„Es sind die vielen kleinen Stellschrauben, die bei richtiger Justierung den Gesamterfolg nachhaltig und langfristig sichern.“*

### **Über Der Küchenring**

Herausragende Einkaufskonditionen und ein professioneller Service für crossmediales Marketing sind zwei der wesentlichen Stärken von Der Küchenring. Seit 2020 hat Jürgen Feldmann den Verband zu einem Schwergewicht der Branche ausgebaut. Über 700 Küchenspezialisten aus Deutschland und Österreich profitieren dabei von einer klaren Wachstumsstrategie, konsequenter Digitalisierung und modernem Marketing mit hoher Wirksamkeit. Auch der gemeinsame Austausch wird bei Der Küchenring groß geschrieben und hilft dabei, neue Gesellschafter auf Erfolgskurs zu bringen.



**Jürgen Feldmann**  
*Geschäftsführer*

### **Pressekontakt:**

**DER KÜCHENRING GmbH & Co. KG** Marie-Curie-Str. 6, D-53359 Rheinbach

**Erika Burkard:** Tel.: +49 22 26 – 90 41 34 | Email: burkard@kuechenring.de