

Küche&Co

Franchisetag 2022

Donnerstag, 24.11.2022

Das Hamburger Franchisesystem Küche&Co hat im November seine Franchisepartner aus Deutschland und Österreich in das Hotel Radisson Blu in Hamburg zum jährlichen Franchisetag eingeladen. Der Franchisetag stand in diesem Jahr unter dem Motto „Mit dem richtigen Kurs durch stürmische See“ - denn zusätzlich zu bekannten Themen wie Preissteigerungen, Lieferengpässen sowie Fachkräftemangel muss sich die Branche aus Sicht von Küche&Co nun auch auf einen härteren Wettbewerb und Kundenzurückhaltung einstellen. Wie sich das System aufstellt und welche Maßnahmen die Franchisepartner durch „stürmische See“ bringen sollen, wurde in Hamburg vorgestellt.

Auftragsbestand auf Höchstniveau

Niels Jacobsen, Geschäftsführer von Küche&Co, begrüßte die Gäste und nahm in seinem Vortrag zum Thema Krise Stellung: „Unser Teil des Marktes ist am wenigsten betroffen, Fachhändler stehen bislang auch prognostisch am besten dar. Jede Krise birgt auch Chancen – ich bin überzeugt, dass sich dies auch für Küche&Co und seine Franchisepartner bestätigen wird. Wir werden Ihnen zentral auch weiterhin sinnvolle Maßnahmen dafür zur Verfügung stellen. Gemeinsam finden wir den richtigen Kurs durch die stürmische See. Und dass dies bisher gut gelungen ist, zeigen die Auftragsbücher der Küche&Co Franchisepartner: Der Auftragsbestand liegt auf Höchstniveau.“ Zahlreiche weitere Vorträge rund um die Themen Finanzen/Controlling, Einkauf, Vertrieb, CRM und Marketing gaben Einblicke in Neuerungen sowie Rückblicke und Ausblicke, um gut vorbereitet ins neue Jahr zu gehen.

Nachdem die Branche als einer der Gewinner aus den vergangenen zwei Jahre hervorging, wird der Wettbewerb um jeden Kunden nun wieder deutlich härter – so die Einschätzung der Marketing-Experten von Küche&Co. Hier gilt es, alle Kanäle genau zu bewerten, Budgets effizient einzusetzen und vor allem den Kunden in den Fokus jeglicher Kommunikation zu stellen. Zudem sind hervorragender Kundenservice und Weiterempfehlungen wichtiger denn je. Um die Inhaber hier bestmöglich zu unterstützen, arbeiten Marketing-Abteilung und Vertriebsteam Hand in Hand. Die persönliche Betreuung durch den Vertrieb ist ein wichtiger Baustein für den Erfolg des Franchisesystems – individuelle, standortbezogene Beratungen sind nach Einschätzung von Vertriebsleiter Klaus Beyer gerade in unruhigen Zeiten entscheidend.

Kai Giersch, Bereichsleiter Finanzen und Controlling, machte in seinem Vortrag auf die Stolperfallen aufmerksam, die die Liquidität eines Franchiseunternehmens gefährden können und stellte ein neues Tool vor. „Hohe Umsätze sind kein Garant für eine ausreichende Liquidität, gerade wenn Auftragsvorläufe abgebaut werden. Dort helfen wir unseren Partnern mit Beratung und geeigneten Tools, um alles im Blick zu behalten“, führte Kai Giersch aus.

Gemeinsam die richtigen Segel setzen

Zum Ende des Franchisetages richtete sich Geschäftsführer André Pape an die Tagungsgäste und stimmte auf die Zukunft ein: „Unsere gemeinsame Aufgabe ist es, die richtigen Segel zu setzen und als Team zu bestehen. Denn der Wettbewerb wird härter, der Verkauf wird sich vom letzten Jahr unterscheiden und es wird mehr als eine Option für mehr als ein Kundenbedürfnis geben müssen.“ Somit spielen Preisgestaltung

und die bestmögliche Nutzung von internen Software-Systemen eine Rolle. Aber auch wirkungsvolle Marketing- Maßnahmen und herausragender Kundenservice sind wichtiger denn je. Aus diesem Grund bekommt die hauseigene Akademie von Küche&Co immer mehr Gewicht, um die Franchisepartnerin bei allen wichtigen und aktuellen Belangen zu unterstützen u.a. auch durch verstärktes Coaching im Bereich Sales. Unterstützt wurde auch der diesjährige Franchisetag wieder von namhaften deutschen Lieferanten des Franchisesystems.

„Oscar“-Verleihung als besondere Auszeichnung

Die beliebte Oscar Verleihung fand im Rahmen der abendlichen Gala in einer Eventlocation in der historischen Speicherstadt in Hamburg statt, die in den Kategorien „Bester Franchisepartner des Jahres Deutschland und Österreich“, „Studiogestaltung des Jahres“, „DurchstarterIn des Jahres“, „Multitalent des Jahres Deutschland und Österreich“, „Verkaufstalent des Jahres“, „Ehrenpreis“ und „Digitaler Vorreiter“ vergeben wurden. Insgesamt acht deutsche und österreichische Küche&Co Franchisepartner durften sich über die Auszeichnungen in den unterschiedlichen Kategorien freuen. „Wir freuen uns, dass wir mit den Küche&Co Oscars unsere Franchisepartner auch untereinander sichtbar machen können“, betonen die Geschäftsführer von Küche&Co Deutschland und Österreich. „So können die Gewinner in den unterschiedlichen Kategorien als Vorbild vorangehen und andere Partner inspirieren.“

Franchisetag 2022