Küchentreff zur Corona-Krise

„Maximaler Support für die Händler“

Donnerstag, 02.04.2020

KüchenTreff hilft seinen Mitgliedern dabei, trotz temporärer Schließung handlungsfähig zu bleiben. Und der Support reicht aufgrund der Corona-Situation über die Händler in den eigenen Reihen hinaus: [Im Rahmen der seit 1. März 2020 bestehenden Einkaufskooperation mit „Der Küchenring“](#) stehen die beiden Verbundgruppen aktuell nicht nur in intensivem Austausch über die Einkaufskonditionen, sondern unterstützen sich auch gegenseitig mit Informationen und Handlungsempfehlungen für die Küchenstudios.

„Wir sind vom ersten Tag, also seit Mitte März, im intensiven Austausch mit unseren Händlern und haben über das neue Händlerportal ‚mein.kuechentreff.de‘ ein sehr gutes Feedback zu den angebotenen Informationen und Beratungsangeboten erhalten“, sagt KüchenTreff-Geschäftsführer Daniel Borgstedt. „Gerade jetzt brauchen die Händler unsere Unterstützung“, ergänzt der zweite Geschäftsführer Marko Steinmeier. „Deshalb haben wir neben dem neuen Portal bei uns in der Zentrale umgehend eine Arbeitssituation geschaffen, in der alle Hygienebestimmungen und -empfehlungen konsequent umgesetzt werden und in der wir gut arbeiten können, so dass wir wie gewohnt für alle Händler erreichbar sind. Darüber hinaus steht unsere Vertriebsmannschaft den Händlern auch am Wochenende für Fragen zur Verfügung – via Telefon, über Microsoft Teams oder über andere Digitalplattformen.“

Denn der Küchenhandel ist von den derzeitigen Handlungsanweisungen der Regierung stark betroffen: „Unsere Mitglieder können zwar noch bestehende Aufträge abwickeln und bestellte Küchen installieren, das Neukundengeschäft ist jedoch mehr oder weniger zum Erliegen gekommen“, so Marko Steinmeier weiter. „Deswegen setzen wir jetzt alles daran, unseren Mitgliedern dabei zu helfen, wieder Handlungsfähigkeit zu erlangen und ihr Geschäft fit für die Zeit nach der aktuellen Situation zu machen.“ Dabei setzt KüchenTreff besonders auf zwei Komponenten: auf Liquiditätssicherung und auf Online-Neukundengeschäft.

Im Online-Händlerportal wurde umgehend eine eigene Rubrik zum Thema Corona eingerichtet, die tagesaktuelle und umfassende Nachrichten zur Entwicklung der Lage bietet. Darüber hinaus sind aktuelle Informationen von Lieferanten und Herstellern ein großer Teil dieser Rubrik. Diese Fakten werden gemeinsam mit dem Küchenring recherchiert und ausgetauscht. Noch bedeutender sei der Bereich für betriebswirtschaftliche Fragen. Für die Küchenstudios sei es jetzt wichtig, liquide zu bleiben. Hierzu bietet das Portal alle wichtigen Informationen und Webinare zum Thema Kurzarbeitergeld oder zur Beantragung der Fördergelder bei Bund und Ländern. Im direkten Gespräch wird erörtert, welche individuellen Maßnahmen ergriffen werden können, um etwa die Fixkosten zu reduzieren und so die Entwicklung der Liquidität zu beeinflussen.

„Entscheidend ist, für jeden Händler individuell zu ermitteln, wann und in welcher Höhe ein Liquiditätsengpass entstehen kann. Hierfür haben wir ein einzigartiges Liquiditäts-Szenario-Tool entwickelt, welches unser Vertriebs als Basis für die betriebswirtschaftlichen Beratungsgespräche mit den Mitgliedern nutzt“, so Marko Steinmeier. Anhand weniger Klicks wird dem Händler visuell verdeutlicht, wo seine momentanen Stellschrauben liegen, um seine Liquidität auch für die nahe Zukunft sicherzustellen.

Neben dieser ersten Unterstützung durch die Vertriebsmitarbeiter zur Einordnung der Lage greift KüchenTreff auf den langjährigen Partner SEB-Steuerberatung zurück, der die Händler noch intensiver beraten kann und auch kostenlos beim Ausfüllen diverser Antragsformulare unterstützt.

„Maximaler Support für die Händler“

Links

- [KüchenTreff](#)