

Presseinformation

Vom Küchenspezialist zum Unternehmer,

wie realistisch ist das in einer Zeit, in der Banken lieber Gelder in spekulative Papiere investieren als Kredite an den Mittelstand zu vergeben? Diese Frage haben wir Ernst-Martin Schaible, geschäftsführender Gesellschafter DER KREIS gestellt.

Ernst-Martin Schaible: Für uns, also für den Verbund ist es für die Zukunftssicherung des Küchenfachhandels eminent wichtig, guten Nachwuchs, also engagierte Küchenspezialisten auf ihrem Weg in die Selbstständigkeit aktiv zu unterstützen. Ja, die Verhandlungen zur Kreditvergabe sind schwieriger geworden, die Realisierung eines eigenen Unternehmens ohne, ich sag mal Profibegleitung, sogar fast aussichtslos. Mit einem Verbund im Hintergrund dagegen öffnen sich allerdings die Türen. Das bestätigt auch die vom Zentralverband Gewerblicher Verbundgruppen, ZGV, in Auftrag gegebene Studie der Uni Münster. Sie kommt zum beeindruckenden Ergebnis, dass Mitglieder von Kooperationen eine deutlich bessere Bonität aufweisen.

Wenn ich Sie richtig verstehe, empfehlen Sie also sich schon im Vorfeld, also wenn ich ein Küchenstudio eröffnen will, mit einem Verbund in Verbindung zu setzen?

Ernst-Martin Schaible: Die Bezeichnung Küchenstudio mag ich gar nicht, das klingt so nach Tante Emma Laden. Küche, das ist ein hochwertiges und beratungsintensives Investitionsgut. Küchenkompetenz-Zentrum ist da die bessere, weil treffendere Bezeichnung. Zu Ihrer Frage: Ja, auf jeden Fall eine Unternehmensberatung hinzuziehen. DER KREIS hat zur Unternehmensgründung hervorragende Konzepte entwickelt, die von den Banken anerkannt sind und sich sehr gut bewährt haben.

Wie sieht so eine Beratung in der Realität aus und welche Voraussetzungen müssen erfüllt werden?

Ernst-Martin Schaible:

Ohne detaillierte Küchenkenntnisse, also für Quereinsteiger, dürfte ein solches Vorhaben eine Herausforderung sein, die dann lösbar ist, wenn neben einer kaufmännischen und betriebswirtschaftlichen Ausbildung und Praxis die Möglichkeit besteht, gestandene Küchenspezialisten als Mitarbeiter zu gewinnen. In einem solchen Fall sind wir auch bei der Mitarbeitersuche behilflich. Absolventen von Hoch- und Fachschulen können ebenso erstklassige Voraussetzung wie zum Beispiel Handwerksmeister für ein eigenes Unternehmen mitbringen. Natürlich Küchenspezialisten, die bislang in erster oder zweiter Reihe in einem Fachgeschäft gearbeitet haben und gerne mehr Verantwortung übernehmen wollen. Die Realität beginnt mit der Suche nach einem geeigneten Ladenlokal.

Zwischenfrage: Geeignet, was heißt das? Welche Größe, wie viele Quadratmeter. Gibt es grundsätzliche Anforderungen an die Lage. Ist zum Beispiel eine Randlage oder eine Laufage empfehlenswert?

Ernst-Martin Schaible: Randlage, Laufage, was besser ist, lässt sich pauschal nicht sagen. Es kommt auf die Region (und natürlich auf die Mietpreise) an. Wichtiger ist die Bevölkerungsstruktur in der Region, darauf muss nämlich das Unternehmenskonzept aufgebaut werden, das nimmt wesentlichen Einfluss auf die Produktauswahl und auf den Gestaltungsrahmen insgesamt. Vor der Anmietung eines Ladenlokals erstellen wir deshalb eine Strukturanalyse der Region und stimmen gemeinsam mit dem Unternehmer das Konzept und den Auftritt ab. Natürlich spielen auch die fachlichen Stärken eine Rolle, diese müssen sich im

Unternehmensauftritt widerspiegeln. Es gibt gut aufgestellte Spezialisten, die erzielen auf 150 Quadratmetern mehr Umsatz und eine bessere Marge als andere dies mit 500 oder 1.000 Quadratmeter Fläche schaffen. Ich will sagen, die Persönlichkeit spielt eine wesentliche Rolle dafür, wie ein Unternehmenskonzept auszusehen hat. Grundsätzlich ist ein Ausstellungsrahmen von 500 Quadratmetern Voraussetzung um Küchen-Erlebniswelten zu präsentieren, nur dann bleibt neben einer zeitgemäßen Gestaltung Raum für Koch- und andere Events.

Und wie ist das Ganze finanziell zu stemmen? Es gibt sicher ausreichend Küchenspezialisten, die eine entsprechende Qualifikation haben aber wohl kaum jemand, der über eine Kapitaldeckung ohne Bankengagement verfügt und sicher nur sehr wenige, die aus Sicht der Bank mit ausreichend Eigenkapital versorgt sind.

Ernst-Martin Schaible: Das sehen Sie ganz richtig. Und weil viele denken, es wäre nicht möglich, kann man gar nicht oft genug sagen: „Setz Dich mit DER KREIS in Verbindung, wir finden eine passende und individuell konzipierte Lösung, die geeignet ist, neue Küchenspezialisten dem Markt nicht nur zuzuführen, sondern sie dort auch langfristig zu etablieren.“

Wie sieht das aus? Im Detail meine ich.

Ernst-Martin Schaible: Wie ich schon gesagt habe, zuerst sprechen wir grundsätzlich über das Konzept. Dann ist unser Unternehmensberater an der Reihe, um die finanzielle Situation auszuloten, auf die dann das Konzept ausgerichtet werden muss. Also zum Beispiel auch, ob unser Partnerschaftsmodell Varia der richtige Weg ist, oder eine individuellere Lösung wie DER KREIS Küchenspezialist besser passt, hängt von der jeweiligen Situation

und Refinanzierung ab. Küche 3000 ist eine weitere Möglichkeit, die aber in der Regel eher bei einer Neuaufstellung oder Unternehmenserweiterung zum Tragen kommt. Weitere Finanzierungsmöglichkeiten bieten wir mit KE – Leasing an. Hier bestehen mit EasyLeasing, Ausstellungsleasing und Mietkaufmodellen verschiedene Möglichkeiten der Liquiditätssicherung. Natürlich begleiten wir den Neu-Unternehmer nicht nur während der Konzept- und Gründungsphase, sondern auch darüber hinaus betriebswirtschaftlich. Konzept heißt: Statt einfallloses Einheitskonzept, Grundlagen für selbstbewusstes Unternehmertum entwickeln. Im Übrigen und ohne hier den Rahmen sprengen zu wollen sei an dieser Stelle kurz die Einbeziehung von Fördermitteln im Rahmen einer Existenzgründung, oder in anderen Fällen durch Betriebsmittelkredite, erwähnt. Die Erfahrung zeigt, dass die Hausbanken die eigenen Finanzprodukte bevorzugen und nur ungern die regionalen Fördermittelbanken einbeziehen. Da ist es im Bankgespräch wichtig, auf Augenhöhe mit der Bank zu verhandeln und ein solides Wissen über in Betracht kommende Fördermittel und dessen Beauftragung zu haben. Diese Erfahrung und dieses Wissen hat DER KREIS und setzt es bei der Begleitung seiner Mitglieder täglich ein.

Gehen wir mal davon aus, dass die Finanzierung mit Unterstützung von DER KREIS im Regelfall gesichert ist. Welche Leistungen stellt der Verbund für einen reibungslosen Start darüber hinaus zur Verfügung?

Ernst-Martin Schaible: Die Standortanalyse habe ich schon angesprochen. Natürlich gehört der moderne Ladenbau und zeitgemäße Architektur ebenso dazu wie die Verhandlungen mit den Lieferanten. Dann die Wettbewerbsanalyse, das Werbekonzept, Anzeigen, Mailings, Außenwerbung, Events, alles was

zur Geschäftseröffnung gehört und auch die nachfolgende Planung. Nicht zu vergessen der Internetauftritt, inklusive der Schnittstellen @ktivwebcenter, @ktivmarketing, das sind Tools, mit denen Aktionen mit wenigen Klicks individuell auf das Unternehmen und die Region zugeschnitten werden können und zwar vom Unternehmer selbst, ohne Werbeagentur. Dann Unterstützung bei der Pressearbeit, die eigene Hauszeitung, Artikel in Wohnzeitschriften und in unserem Verbrauchermagazin „kuechenspezialisten.de“.

Also alles in allem braucht man einen Verbund, wenn es mit der Selbstständigkeit klappen soll?

Ernst-Martin Schaible: Ja, allerdings nicht irgendeinen Verbund, sondern mit DER KREIS eröffnen sich für den mittelständischen Küchenspezialisten, gleich ob es sich um eine echte Neueröffnung oder um Expansion und Neuaufstellung am Markt handelt, die besten Zukunftschancen – nicht Freiheit im Verbund, sondern unternehmerische Freiheit durch den Verbund.

Das Interview führte Peter Döring

DER KREIS

Einkaufsgesellschaft für Küche & Wohnen mbH & Co. KG,
Mollenbachstr. 2, 71229 Leonberg.

Zentrale Kommunikation,

Tel.: 0 71 52 / 60 97 – 160, Fax: 0 71 52 / 60 97 – 500,

E-Mail: presse@derkreis.de