

Küchenhändler zu Gast bei Kesseböhmer

„Backstage“-Meeting soll Partnerschaft intensivieren

Wie wird der „LeMans“ gefertigt? Wieso glänzt das Chrom bei Kesseböhmer besonders? Wie kommt der Möbelbeschlagspezialist auf neue Produktideen? Einen „Blick hinter die Kulissen“ versprach Kesseböhmer ausgewählten Küchenhändlern und lud sie Ende August 2018 zum ersten Händlermeeting nach Bad Essen ein. Hinter dem Treffen, das den Teilnehmern umfassende Einblicke in das Unternehmen gewährte, steht die Idee, die Bindung des Küchenhandels sowohl zu Küchenherstellern als auch zum Zulieferer zu intensivieren.

Helke Junghannß, Astrid Knizia, Annika Liebowski, Marc Overbecke und Manuel Pietras hatten als Brand Scouts das zweitägige Meeting geplant und vorbereitet. Am Abend des ersten Tages diskutierten sie gemeinsam mit Burkhard Schreiber, Geschäftsführer Kesseböhmer GmbH, und Thomas Herden, Vertriebsleiter Deutschland, sowie den Teilnehmern im modern eingerichteten Showroom im alten Fachwerkhaus auf dem Betriebsgelände unter anderem die aktuelle Bedeutung von Stauraum in der Küche sowie die Möglichkeiten, wie wesentliche Aspekte der Innenausstattung in jedes Planungsgespräch einfließen können.

Tiefe Einblicke lieferte am zweiten Tag die Werksbesichtigung, zu der Volker Dets, Kesseböhmer-Mitarbeiter von 1970 bis 2017, durch den Betrieb führte. Der erfahrene Mann ließ die Teilnehmer an der patentierten Antirutschbeschichtung fühlen und verdeutlichte im Bereich der Tragrahmen nicht nur die hohe Fertigungstiefe, sondern stellte auch Highlights heraus, wie die neue „LeMans“-Fertigung oder die Doppelbeschichtung bei der Oberflächenveredelung, die Absplittern oder Stoßflecken verhindert. Kesseböhmer bietet, so Dets, insbesondere beim „Dispensa“ eine hohe Variantenvielfalt, die in der optimierten „Power & Free“-Fertigung auftragsbezogen und just in time abgewickelt werde.

Insgesamt zeigten sich die Gäste aus dem Küchenhandel positiv überrascht, von einem Zulieferer wahrgenommen und derart wertgeschätzt zu werden. Kesseböhmer geht es vor allem darum, die Partnerschaft zu intensivieren, den Händlern schlagkräftige Verkaufsargumente an die Hand zu geben und damit letztendlich auch die Küchenindustrie zu stärken. Die Veranstaltung soll darum in der Zukunft zur Serie ausgebaut werden; das nächste Meeting plant Kesseböhmer im Frühjahr 2019.



Bildtext 1: Einen „Blick hinter die Kulissen“ gewährte Kesseböhmer ausgewählten Küchenhändlern Ende August 2018 beim ersten Händlermeeting in Bad Essen. Foto: Kesseböhmer



Bildtext 2: Das erste Händlermeeting bei Kesseböhmer bot den Teilnehmern umfassende Einblicke in das Unternehmen. Dahinter steht die Idee, die Bindung des Küchenhandels sowohl zu Küchenherstellern als auch zum Zulieferer zu intensivieren. Foto: Kesseböhmer



Bildtext 3: Zum ersten Händlermeeting bei Kesseböhmer diskutierten ausgewählte Küchenhändler gemeinsam mit den Brand Scouts sowie der Geschäftsleitung die aktuelle Bedeutung von Stauraum in der Küche sowie die Möglichkeiten, wie wesentliche Aspekte der Innenausstattung in jedes Planungsgespräch einfließen können. Foto: Kesseböhmer