

# GESCHÄFTSBERICHT DER KÜCHEN PARTNER AG 2009



**KÜCHEN PARTNER AG –  
VORSPRUNG DURCH SERVICE**

**IHR  
KÜCHEN  
PARTNER**



Gert Bendl



Thomas Greve

## Liebe Aktionäre, liebe Geschäftspartner,

ein besonderes Jahr liegt hinter uns. Das Jahr der „Abwrackprämie“, welche die Kaufkraft stark in Richtung Automobilbranche gebündelt hat, eine schwache Baukonjunktur und durch die Finanzkrise geschwächte Exportmärkte. Darunter haben vor allem die Hersteller gelitten (der Export hat immerhin einen Anteil von 41,7%). Die GfK hat einen Gesamtumsatz der Küchenindustrie von 8,5 Mrd. Euro für 2009 ermittelt und spricht von einem Rückgang von 4,2% bei den herstellenden Unternehmen.

Umso mehr sind wir stolz auf unsere Aktionäre, dass wir gemeinsam als Küchen Partner AG in diesem schwierigen Umfeld ein Umsatzplus von 3% im Jahr 2009 erwirtschaften konnten. Es gibt also auch jede Menge positive Nachrichten. So z.B. ein gesundes Wachstum unserer Mitgliederzahlen in Deutschland und Österreich. Frank Hüther, Geschäftsführer der AMK (Die Moderne Küche Service GmbH) bestätigt einen Trend, den wir schon vor Jahren erkannt und verfolgt haben: Es findet beim Verbraucher ein Umdenken in der Werteorientierung statt: Mehr bewußter Konsum, „Qualität statt Quantität“, mehr Nachhaltigkeit, hin zu einem neuen Bewußtsein für Energieeffizienz. Das birgt große Chancen. Die GfK hat festgestellt, dass der Marktanteil von hochwertigen Küchen über 8.000 Euro ansteigt und 2009 bereits 43% am Gesamtumsatz ausmacht.

Ein weiterer Aspekt ist uns wichtig: Die langfristige und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit den Herstellern und Dienstleistern, ohne die unsere Erfolge nicht möglich wären. Ganz besonderen Augenmerk richten wir darauf, Sie dabei zu unterstützen, erfolgreich zu sein. Dazu gehören neue Konzepte für Kundenbindung, Absatzförderung – wie verbesserte Einkaufskonditionen und attraktive Sonderangebote – sowie die Unterstützung mit professionellen Mitteln der Marketing-Kommunikation.

Zuversichtlich blicken wir nach vorne und wünschen Ihnen und uns ein erfolgreiches Geschäftsjahr 2010!

**Herausgeber:**

Küchen Partner AG  
Edmund-Heusinger-Str. 13  
65307 Bad Schwalbach  
Telefon 061 24-50 83-0  
Telefax 061 24-50 83 40  
info@kuechenpartner.ag  
www.kuechenpartner.ag

**Redaktion:**

Abshagen GmbH  
Narzissenweg 4  
65201 Wiesbaden  
Telefon 0611-73 42 40 0  
Telefax 0611-73 42 40 29  
design@abshagen.de  
www.abshagen.de

Gert Bendl  
Aufsichtsrats-Vorsitzender

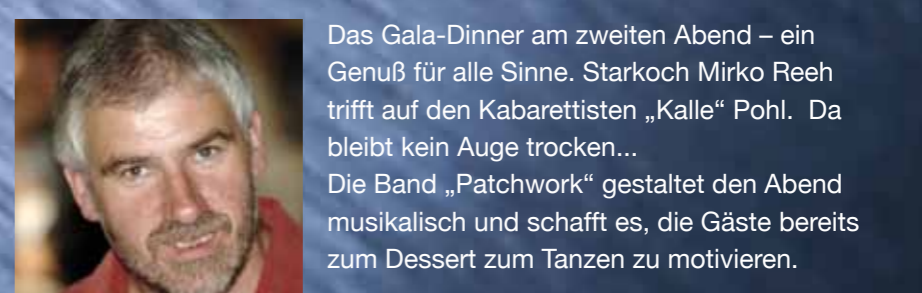
Thomas Greve  
Vorstand

# DIE PLATTFORM FÜR INSPIRATION UND KOMMUNIKATION

## 11. ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG 2010 DER KÜCHEN PARTNER AG IN FULDA



Ein echtes Highlight war die Hauptversammlung vom 2. bis 4. Juni 2010 im Hotel und Kongresszentrum Esperanto in Fulda. Mit einem bisherigen Rekordbesuch von rund 280 Gästen zeigte dieser Event, dass die Mitglieder von Küchen Partner ausserordentlich aktiv und auch sehr kommunikativ sind. 61 neue Mitglieder wurden mit kräftigem Applaus auf der Bühne begrüßt, davon kommt rund die Hälfte aus Österreich. Also ein europäisches Gipfeltreffen der besonderen Art. Mit erstklassigen Ausstellungen aller führenden Hersteller und Industriepartner, die bereits beim „Late Night Shopping“ am ersten Abend sehr rege genutzt wurden. Ein willkommener Anlass natürlich auch, um sich mit Branchenexperten intensiv auszutauschen und neue Kontakte zu knüpfen.



Das Gala-Dinner am zweiten Abend – ein Genuß für alle Sinne. Starkoch Mirko Reeh trifft auf den Kabarettisten „Kalle“ Pohl. Da bleibt kein Auge trocken... Die Band „Patchwork“ gestaltet den Abend musikalisch und schafft es, die Gäste bereits zum Dessert zum Tanzen zu motivieren.

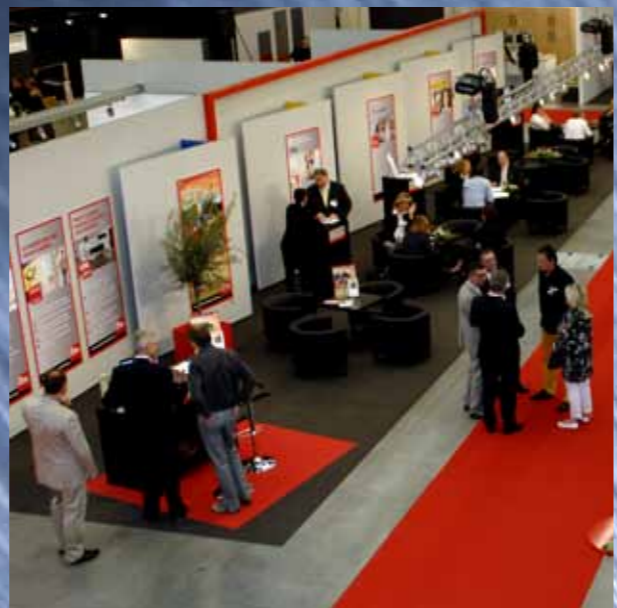
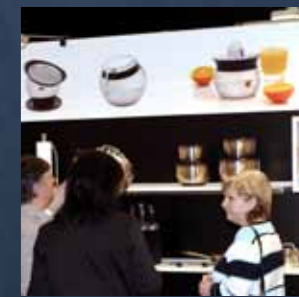
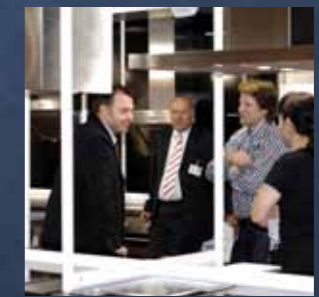
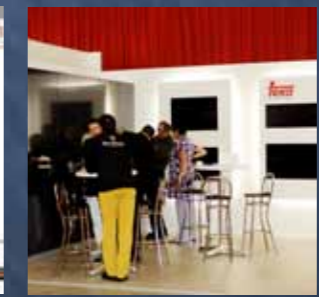
# MARKTPLATZ DER INNOVATIONEN UND DIENSTLEISTUNGEN

## 11. ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG 2010 DER KÜCHEN PARTNER AG IN FULDA

2.500 m<sup>2</sup> hochkarätige Industrieausstellung in der Esperanto-Halle des Kongresszentrums. 40 aufwändige Messestände laden die Gäste ein, einen ganzen Tag lang die neuesten Innovationen rund um Küchenmöbel, Elektrogeräte, Armaturen, Zubehör und Dienstleistungen kennenzulernen. Ein exklusives „Infotainment“ für alle Mitglieder mit Vorführungen, vielen Fachgesprächen und leckeren Buffets für die Stärkung zwischendurch. Hochkarätig sind auch die angebotenen Workshops und ihre Trainer zu den Themen „Aus- und Weiterbildung“, Direktmarketing mit der „Mailing Factory“ und „Ratingoptimierte Bilanz“. Die positive Resonanz zeigt, dass diese Themen offensichtlich aktuell sind.



Mirko Reeh – der bekannte Fernsehkoch überrascht wieder mit innovativen Kreationen. Er zaubert „hessische Sushi“ aus Kohlblättern, Blutwurst, Lachs und grünem Spargel, live vor den Augen des kritischen Fachpublikums. Ein kulinarisches Abenteuer mit genußreichem „Happy End“ und vor allem hohem Unterhaltungswert! Auch das Kalb mit Mango... einfach délicieux!



# WELTWEIT EINZIGARTIG UND EXKLUSIV FÜR KÜCHEN PARTNER

## DIE EIGENE OLIVENÖL-QUELLE ZUR NEUEN KÜCHE

### Küchen Partner AG startet eine innovative Fachhandels-Promotion mit Olivenöl vom „eigenen Olivenhain“:

Die eigene Olivenölquelle zur neuen Küche gibt es jetzt als Geschenk dazu. Die Küchen Partner AG ergänzt das Marketing-Dienstleistungsangebot für ihre angeschlossenen Gesellschafter in Deutschland und Österreich. Vorstand Thomas Greve hat jetzt mit myoliveworld.com und der Oliveda Care S.A. Palma de Mallorca einen exklusiven Rahmenvertrag geschlossen. Zukünftig hat jedes Küchenstudio, das der Küchen Partner AG angeschlossen ist, die weltweit einzigartige Möglichkeit, jedem Kunden zur neuen Küche den eigenen Olivenhain und – zunächst für die Dauer eines Jahres – das daraus gewonnene hochwertige Olivenöl zum Geschenk zu machen. Eine sympathische Zugabe mit ideellem Mehrwert.

Das Ziel ist es, neben den technischen Themen beim Küchenverkauf mit neuen lifestyleorientierten Kunden ins Gespräch zu kommen. Zielgruppe sind Kunden, die hochwertige Küchen bevorzugen, sich bewusst ernähren und auf ihre Gesundheit achten, sagt Thomas Greve. Der Startschuss erfolgte auf der Jahreshauptversammlung vom 02.06.-04.06.2010 in Fulda.

Mit dieser Promotion erhalten nun die Gesellschafter ein Aktionspaket für ihre Studios, mit dem sie gezielt und mit Gebietschutz neue Kundengruppen ansprechen können und somit ein innovatives Kundenbindungsprogramm in Händen halten, das über viele Jahre nach dem Küchenkauf hinaus reicht.

Die Auslieferung des Olivenöls vom eigenen Olivenhain erfolgt stets über das Küchenstudio im Rahmen eines alljährlichen Olivenölfestes. Das Paket besteht aus attraktiven Werbemitteln für den POS, Presseinformationen und Informationen auf der Website.

Diese einzigartige Promotion beinhaltet, dass der Endverbraucher zum Kauf einer Einbauküche einen eigenen Olivenölhain in Spanien/Katalonien von „myoliveworld“ erhält. Über Satellit und mit Hilfe von Geokoordinaten und Google Earth kann der Küchenkunde seinen eigenen Olivenhain via Internet anfliegen, im Hain virtuell „spazieren gehen“ und die Mühle besuchen, in der sein persönliches Olivenöl in bester Handwerkstradition hergestellt wird.

Die Ernte erhält der Küchenkunde (10 Liter feinstes Olivenöl in extra virgen premium Qualität).

Das erfolgt immer über das Küchenstudio im Rahmen eines Olivenölfestes, das von den Küchenstudios veranstaltet wird.

Damit verbunden sind Verkostungen, Kochshows und Informationen zum Thema Olivenöl und Gesundheit. Somit hat der Küchen-Partner-Gesellschafter in jedem Jahr aufs Neue persönlich die Gelegenheit, Kontakte zu seinem Kunden sowie den mitgebrachten Freunden und Bekannten zu pflegen und das Olivenöl vom eigenen Olivenhain den stolzen Olivenhainbesitzern zu überreichen.

Alle namhaften Gesundheitsorganisationen wie die WHO, AHA, FDA sowie die EU empfehlen den Genuß von hochwertigem Olivenöl. Sie empfehlen, wie etwa die FDA (Food and Drug Administration) einen Mindestverzehr von mindestens 9 Litern pro Kopf und Jahr im Austausch gegen andere Fette – sozugen einen „Ölwechsel“ (der durchschnittliche Verbrauch liegt derzeit in Mitteleuropa nur bei 0,9 Litern). Hochwertiges frisches Olivenöl darf nicht nur der Gesundheit wegen, sondern vor allem auch des Genusses wegen in keiner Küche fehlen.

Auf der Jahreshauptversammlung in Fulda hat Starkoch Mirko Reeh beim Schaukochen bereits Kostproben des Olivenöls von myoliveworld by Oliveda getestet und war begeistert.

Den Gesellschaftern der Küchen Partner AG eröffnen sich neue Möglichkeiten, interessante Kochvorführungen und Events in ihren Studios zu veranstalten bzw. mit einer besonderen Verkostung des Olivenöls die wachsende Zahl der anspruchsvollen Genussmenschen anzusprechen.

Die Fachpresse reagierte in Fulda bereits mit großem Interesse und führte intensive Gespräche.



So gewinnen Sie Sympathie und treue Kunden!

## DIE EIGENE OLIVENÖL-QUELLE



### Weltweit einzigartig und exklusiv für Küchen Partner:

- Zur neuen Küche den eigenen Olivenhain in Katalonien verschenken.
- Individuelle Geokoordinaten für jeden Kunden für den „Spaziergang“ per Satellit.
- Der Mehrwert: Lifestyle mit Nachhaltigkeit.

Ein innovatives Thema, das Kunden begeistert. Sie bekommen feinstes, frisch gepresstes Olivenöl aus dem eigenen Olivenhain mit individuellem Etikett. So haben Sie viele gute Gründe, regelmäßig mit dem Kunden in Kontakt zu treten. Zur Erntezeit, mit Degustationen und vielem mehr. Wir unterstützen Sie tatkräftig mit einem durchdachten Werbemittel-Paket.

Über 200 erstklassige Küchenstudios in Österreich und Deutschland sind bereits Mitglieder dieser starken Gemeinschaft. Und wann werden Sie Küchen Partner?

Sprechen Sie mit uns:

**Küchen Partner AG**  
Thomas Greve  
Edmund-Heusinger-Str. 13  
65307 Bad Schwalbach  
Tel. +49-(0)6124-50 83-0  
Fax +49-(0)6124-50 83-40  
info@kuechenpartner.ag

**IHR KÜCHEN PARTNER**

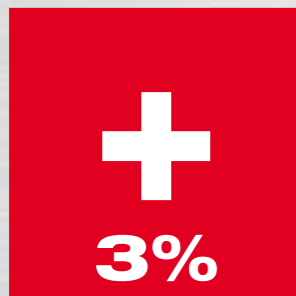
[www.kuechenpartner.ag](http://www.kuechenpartner.ag)

Aktuelle Anzeige in Fachmagazinen



# KÜCHEN PARTNER AG IN ZAHLEN

## SOLIDES WACHSTUM BESTÄTIGT ERFOLGSKURS AUCH IM JAHR 2009



Das positive Ergebnis von 2008 setzt sich auch 2009 fort – trotz schwieriger Marktsituation.

Die Küchen Partner AG kann Wachstum verzeichnen. Eine weitere Bestätigung für eine starke Gemeinschaft von Küchenstudios, die keine Kompromisse in Bezug auf Qualität und Service eingehen.

Die wichtigsten Zahlen und Fakten im Überblick:

■ **Anzahl der Mitarbeiter bei Küchen Partner AG: 9**  
davon 5 in der Zentrale, 4 im Aussendienst

■ **Umsatz 2009: 110,2 Mio Euro**  
Veränderung zu 2008: +3%

■ **Kooperationspartner:**  
Wir Tischler, Meister team und BUK

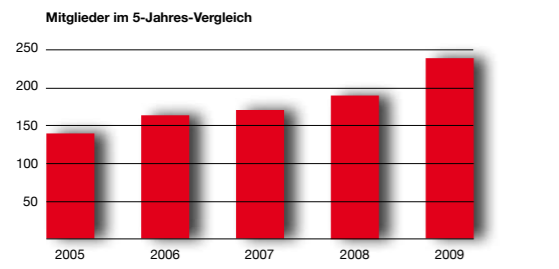
■ **Zahl der Mitglieder, Stand 25.05.2010**

Insgesamt:	235
Deutschland:	196
Österreich:	38
Italien (Südtirol):	1

■ **Insolvenzen 2009: 15**

■ **Neuzugänge 2009:**

Insgesamt:	61
Deutschland:	41
Österreich:	20



In der 11. Ordentlichen Hauptversammlung wurde der Aufsichtsrat vervollständigt. Michael Wigger aus Nordhorn wurde für die Restlaufzeit von einem Jahr gewählt. 2011 wird der Aufsichtsrat komplett neu gewählt.

# DER MARKTTREND

## BMK KONJUNKTURUMFRAGE GESAMTJAHR 2009

Beteiligt haben sich 152 Unternehmen an der Umfrage 2009.

Hier die wichtigsten Trends. Jeweils in Klammern Vergleichswerte 2008.

Insgesamt gibt es keine dramatischen Änderungen gegenüber dem Vorjahr.

### Umsatzentwicklung in %

Beschäftigte	bis 3	4-6	7+
viel besser als 2008	20,0 (22,8)	↗ 21,4 (16,9)	10,0 (20,8)
besser	25,0 (27,6)	23,8 (35,6)	30,0 (45,8)
gleich	21,3 (29,3)	23,8 (25,4)	36,7 (22,9)
schlechter	↘ 23,8 (7,3)	19,0 (13,6)	↘ 20,0 (8,3)
viel schlechter	7,5 (13,3)	↘ 19,0 (8,5)	3,3 (2,0)

### Auftragsbestand in %

Beschäftigte	bis 3	4-6	7+
besser als 2008	23,3 (25,2)	↗ 26,8 (25,0)	24,1 (26,5)
gleich	50,0 (44,3)	46,3 (37,5)	58,6 (49,0)
schlechter	27,0 (30,4)	26,8 (37,5)	17,2 (24,5)

### Auftragsgrößen in %

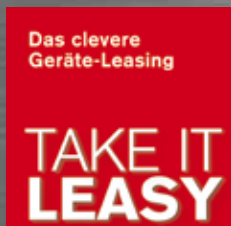
Beschäftigte	bis 3	4-6	7+
besser als 2008	14,9 (15,0)	27,0 (28,8)	30,0 (34,8)
gleich	67,2 (67,0)	62,2 (53,1)	40,0 (60,9)
kleiner	17,9 (18,0)	10,8 (18,4)	↘ 30,0 (4,3)

### Erzielte Spannen in %

Beschäftigte	bis 3	4-6	7+
höher als 2008	9,4 (9,5)	5,1 (10,0)	↗ 30,0 (26,1)
gleich	54,7 (56,2)	61,5 (62,0)	43,3 (45,6)
niedriger	31,3 (31,4)	↘ 30,8 (28,0)	23,3 (26,1)

Gefragt wurde auch nach der Zahlungsmoral, hier haben die meisten Betriebe mit „nicht verändert“ geantwortet (zwischen 70 und 83%). Der durchschnittliche Zahlungseingang liegt bei 12 Tagen.

# DAS GROSSE SERVICE PLUS BEI KÜCHEN PARTNER



Innovative Dienstleistungen machen den Unterschied. Die Wettbewerbsvorteile liegen klar auf der Hand. Sie bieten mehr Flexibilität, mehr Sicherheit und mehr Service für den Kunden.

Über 200 erstklassige Küchenstudios in Österreich und Deutschland sind bereits Mitglieder dieser starken Gemeinschaft.

20 Jahre Erfahrung im Markt: Profitieren Sie von diesem einzigartigen Verband, dessen Ziel es ist, Sie erfolgreich zu machen.

**IHR  
KÜCHEN  
PARTNER**