



Jede Niederlassung verfügt über großzügige Verkaufsflächen

Küchen mit Geschmack

Die Küche ist in vielerlei Hinsicht der Mittelpunkt eines jeden Hauses. Sie ist zudem eine Anschaffung, die einem auf Jahre hinaus begleitet. Deswegen sollte man sich beim Kauf an einen Experten wenden. Die Grimm Küche & Wohnen GmbH bietet ihren Kunden nicht nur ein umfassendes Angebot, sondern auch kompetente Beratung. Mit kreativen Ansätzen hat sich das Familienunternehmen zum deutschen Marktführer im Bereich Küchenstudios entwickelt.



Insgesamt gibt es neun Standorte

Große Verkaufsflächen und insgesamt um die 140 eigenhändig geschulte Mitarbeiter, das sind die Schlüsselemente, mit denen Grimm Küche & Wohnen die Kunden überzeugt. „Eine Küche

unsere Kundenansprache und sorgen für eine permanente Ausbildung. So haben wir immer Zugang zum Thema Küche, denn die Studios entwickeln sich stetig weiter.“

an“, versichert Peter Grimm. „Ein wichtiges Thema ist vor allem Ablufttechnik, denn die Küche ist heute sehr offen geworden zum Wohnraum hin.“ Ein weiterer Trend sind edle Hölzer, vor allem im gehobenen Segment. „Die Küche als Lebensmittelpunkt, das ist heute absolut so“, meint Peter Grimm. „Die Küche soll heute noch vor dem Auto des Deutschen liebster Freund geworden sein. Das kann ich nur bestätigen.“ Allerdings kann sich die Firma nicht über das Warenangebot vom Wettbewerb absetzen. „Da haben auch andere auch Zugriff“, gibt Peter Grimm zu. „Was bei uns den Unterschied ausmacht ist unsere Kreativität.“

EINE HERVORRAGENDE AUSWAHL

Das Unternehmen setzt auf hohe Standards, erfindet sich dabei aber auch immer wieder neu. „Qualitätskontrollen sind sehr wichtig bei uns“, bekräftigt Peter Grimm. „Deshalb haben wir eine sehr günstige Reklamationsquote. Unsere Ausstellungen sind immer sehr aktuell und zeitgemäß dekoriert, passend zu Winter, Sommer, Weihnachten, Ostern und so weiter. Das Ambiente muss in einem Geschäft ansprechen, wenn nicht, dann wird es schwierig, die Produkte zu verkaufen.“ Jedes Jahr liefert das Unternehmen 2.600 Küchen aus. Die Ausstellungen befinden sich auf einer Fläche von um die

„Wenn man Geschmack verkaufen will, muss man erst mal zeigen, dass man welchen hat.“

ist beratungsintensiv“, betont Geschäftsführer Peter Grimm. „Die Mitarbeiter müssen einen sehr guten Bildungsstand haben. Wir haben deshalb interne Schulungen eingeführt. Wir trainieren

EIN KREATIVER ANSATZ

Besonders vielseitig sind die Kundenwünsche im Elektrobereich. „Wir bieten alle gängigen Marken



Das Ambiente lädt zum Verweilen ein

grimm KÜCHEN
clever kaufen

Grimm Küche & Wohnen GmbH

Jechtinger Straße 2

79111 Freiburg

Deutschland

+49 761 89647611

+49 761 89647645

info@grimm-kuechen.de

www.grimm-kuechen.de

12.000 m², der Kunde hat die Auswahl zwischen 40 bis 45 Küchen. „Auch in mutige Kombinationen“, versichert Peter Grimm. „Man kann Küche auch anders machen und leben. Wir spielen mit den Randmaterialien, Glas, der Farbgebung. Bei uns passt einfach das Gesamtpaket.“ Mut war auch vor 36 Jahren nötig, als Peter Grimm die Firma gründete. Für seinen Traum gab er eine leitende Position in einem Möbelhaus auf.

LANGJÄHRIGE ERFAHRUNG

„Ich hatte eine andere Vorstellung bezüglich Dienstleistung und beratungsintensiver Ware“, erinnert sich Peter Grimm. „Daraus ist die Idee gereift, etwas in eigener Regie zu machen. Die Küche hat sich angeboten als eine Warengruppe, die extrem beratungsintensiv und sehr komplex in der Abwicklung ist.“ Der erste der inzwischen neun Standorte wurde in Lahr eröffnet, da die Stadt ein Umfeld mit entsprechender Kaufkraft bot. „Ich habe schnell erkannt, dass man in der Branche Mengen braucht“,

erläutert Peter Grimm. „Deswegen habe ich erst die Fläche vergrößert und die Auswahl erweitert. Dann kamen weitere Standorte dazu.“ Um die Gründung der ersten drei

”

Geld ausgeben muss Spaß machen. Das verändert sich beim Kunden nicht, und dafür muss man alles tun.

“

Standorte hat Peter Grimm sich noch persönlich gekümmert, danach hat sein Sohn Stephen diese Aufgabe übernommen. Dieser ist inzwischen seit fünf Jahren Teil der Geschäftsleitung und für die operative Leitung verantwortlich. „Erst war es eine Existenzfrage“, meint Peter Grimm. „Und wahnsinnig viel Arbeit. Dann kam der Reiz sich weiter zu entwickeln. Heute ernten wir die Früchte deren Ertrag wir

sehr früh in die Wege geleitet haben. Wir bekommen Anerkennung über den Umsatz und die Reaktionen aus der Branche. Das macht mich sehr stolz.“

GÜNSTIGE STANDORTE

Im Jahr 2014 konnte die Firma einen Umsatz von 28 Millionen EUR verzeichnen, für 2015 wird ein Betrag zwischen 32 und 34 Millionen EUR erwartet. Die Firma erreicht dabei eine Exportrate von 35 bis 40%, denn dank der günstig gelegenen Standorte unter anderem in Waldshut und Offenburg stammt ein großer Teil der Kunden

aus Frankreich und der Schweiz. „Vor allem in Zürich haben wir eine starke Kaufkraft“, offenbart Peter Grimm. Entsprechend ist auch das Marketing ausgerichtet. Die Firma setzt längst nicht mehr nur auf Printmedien sondern nutzt vor allem Funk und den regionalen Fernsehsender SWR. Desweiteren wird der Internetauftritt permanent aktualisiert, wenn auch mehr als zusätzliches Angebot fungiert. „Viele Sortimente werden heute online angeboten“, meint Peter Grimm. „Aber wenn Kreativität gefragt ist, dann stößt das Internet an seine Grenzen.“



Angebot und Service werden ständig optimiert