

KBS

# Zielgruppe „kleine Großküche“



Ab diesem Oktober erweitert der Großhändler und Kältetechnik-Spezialist KBS aus Mainz sein Angebot um die Bereiche Thermik, Lüftung, Spültechnik und Elektrokleingeräte. Zu diesem Zweck wird das Produktportfolio der KBS-Schwesterfirma Horecatec ins eigene Portfolio integriert. Geschäftsführer Hanns Rüscht erläutert die Hintergründe im Trendkompass-Interview.

*Herr Rüscht, welche Entwicklungen im Markt haben dazu geführt, dass ein Spezialist für professionelle Kühlung sein Portfolio um gleich mehrere Sparten erweitert?*

Das Know-how von Horecatec wird auf KBS übertragen, KBS erarbeitet sich das Wissen also nicht neu. Ein Teil der Kunden von KBS hat bereits bei Horecatec bestellt. Diese Kunden können wir zukünftig aus einer Hand bedienen. Sicher spielt auch die Erwartungshaltung aus dem privaten Bereich eine Rolle, man denke nur daran, was der Kunde etwa von Amazon gewohnt ist. Das will er auch im geschäftlichen Bereich gewährleistet wissen und umfassend bedient werden. Gleichzeitig gewinnen wir intern an Effizienz, das heißt wir werden schneller in der Reaktionsfähigkeit. Dies wird den Kunden nutzen.

*Ist das Format „Vollsortimenter“ im Markt nicht bereits gut vertreten?*

Horecatec war bisher auch bereits Vollsortimenter. Für gute Vollsortimenter ist am Markt immer eine Nische vorhanden, wir sprechen deutschlandweit von immerhin 90.000 Restaurants mit bis zu 100 Plätzen. Unsere Zielgruppe ist die „kleine Großküche“. KBS braucht den Wettbewerb nicht zu scheuen.

*Horecatec wurde erst 2013 gegründet und wirbt mit dem USP „individuelle Beratung statt anonymer Online-Shop“. Wird der Name Horecatec nun vom Markt genommen und das Produktportfolio komplett unter KBS laufen?*

Das Produktportfolio wird künftig unter KBS Gastrotechnik angeboten. Das Beratungsangebot bleibt bestehen. Es kann nun aber auch allen Kunden von KBS angeboten werden. Denn auch bei KBS ist die Beratung, etwa bei Theken, schon individuell. Bei Preisen von mehreren Zehntausend Euro für

## FACTS

- 1972 wird die KBS Kältetechnik GmbH in Mainz gegründet, ihre Wurzeln reichen jedoch bereits bis ins Jahr 1935 zurück, als Dipl.-Ing. Karl Schmitt die Elektrowerkstätten GmbH vom Überlandwerk Fulda erwirbt
- Heutige Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Markus Schmitt und Dipl.-Kfm. Hanns Rüscht
- Seit 2003 bundesweiter Vertrieb
- KBS Gastrotechnik GmbH mit den beiden Standorten in Mainz und Hamm
- Vertriebsleiter Mainz: Joachim Gottschalk; Vertriebsleiter Hamm: Alessandro Strano

www.kbs-gastrotechnik.de

eine Theke kann das auch gar nicht anders sein. Wir betreiben allerdings die individuelle Beratung in Zukunft noch konsequenter. Horecatec bringt nochmal spezielle Kenntnisse um die Küchenplanung mit ein.

*Wird sich das neue Unternehmenskonstrukt verstärkt an den Endanwender richten, bleibt dem Fachhandel also künftig eher die Rolle des Servicepartners?*

Ich setze auf das etablierte Fachhandelskonzept; der Fachhandel bleibt unser Vertriebspartner. Auf das addierte Wissen der Fachhändler kann ich gar nicht verzichten. Gleichzeitig wird in der Tat die Rolle des Servicepartners gestärkt.

*Mit welchen Maßnahmen wird das neu formierte Unternehmen die Zusammenarbeit mit dem Fachhandel festigen?*

Die Rolle des Fachhandels vor Ort darf nicht unterschätzt werden, denn der Fachhändler kennt die Endanwender und damit die Gegebenheiten vor Ort besser, als wir es für ganz Deutschland zentral tun könnten. Der Fachhandel wird in Zukunft auch mit speziellen Schulungen rund um das Produktportfolio geschult. Hier arbeiten wir gerade an den richtigen Formaten.

*Wird der Fokus im Sortiment künftig noch*

Hanns Rüscht (jeweils links) mit GF Markus Schmitt und Vertriebsleiter Mainz Joachim Gottschalk sowie mit Vertriebsleiter Hamm Alessandro Strano

*stärker auf die moderne Großküche gelegt, in der Parameter wie Fachkräftemangel, steigende Mieten oder die Notwendigkeit von Multifunktionsgeräten immer stärker eine Rolle spielen?*

Multifunktionsgeräte wie etwa der neue H15 kommen immer dann zum Zuge, wenn es sich aus dem Arbeitsablauf anbietet. Der Mangel an Fachkräften führt dazu, dass vermehrt fachfremde Personen in den Küchen

eingesetzt werden. Darauf muss man organisatorisch reagieren. Geräte, die den Prozessablauf effizienter machen, dürfen jedoch nicht teuer sein. Großküchen müssen ferner steigenden Kosten begegnen, einen hohen Anteil daran hat der Energieverbrauch. Die Nachfrage nach energieeffizienten Geräten wird also steigen. Hierfür haben wir das passende Angebot.



## Der neue Vollsortimenter



Kälte



Thermik



Spültechnik



Edelstahlmöbel

## Themen im nächsten Trendkompass-Newsletter

Kocholympiade Erfurt +++ Papstar-Interview +++ GastroTageWest +++ Rational Think BIG Tour +++

Jetzt anmelden unter [newsletter@trendkompass.de](mailto:newsletter@trendkompass.de) +++

Offen für mehr Umsatz

## Frontcooking & Multi-Line 65



**SCHOLL**

- erfüllt die Vorgaben der VDI 2052 (Raumluftechnische Anlagen)
- regenerierbare Filter (keine Folgekosten)
- Abscheidegrad ca. 95 %
- 100 % flammdurchschlagsicherer Hochleistungs-Fettscheider
- TÜV-geprüft nach DIN EN 60335

SCHOLL Apparatebau GmbH & Co. KG  
Zinhainer Weg 4  
D-56470 Bad Marienberg  
Tel.: +49(0)2661/98 68-0  
[www.scholl-gastro.de](http://www.scholl-gastro.de)  
[info@scholl-gastro.de](mailto:info@scholl-gastro.de)