

KüchenHouse: ¿Qué tan lejos estamos de estar cerca?



Los productos de alta calidad alemana, los servicios personalizados y una filosofía basada en la confianza mutua convierten al Grupo KüchenHouse International en una garantía de éxito para sus clientes.

Hola, encantado de conocerte. Soy un profesional del difícil y maravilloso sector del diseño y la reforma de hogar, igual que tú. Mi oficio es exigente, pero me brinda la oportunidad de convertirme en un **hacedor de sueños**. Cuando un cliente me da las gracias por hacer realidad el hogar que siempre imaginó, sé que he llevado a cabo mucho más que un proyecto: **he construido felicidad**. En ese momento **mi satisfacción es infinita** y me impulsa a **seguir creciendo**. Tú sabrás de lo que hablo... O quizás no. En ese caso permite

que te cuente mi historia porque no siempre fue así. **Todo empezó con KüchenHouse.**

Yo dirigía mi **tienda de cocinas y baños** en soledad. Pero como bien sabes son muchos los aspectos a tener en cuenta en este negocio: la realización correcta de los pedidos, la comprobación de la calidad de los productos, las constantes actualizaciones de los programas de diseño, la elaboración de proyectos, el trato a los clientes, las nuevas estrategias de venta... Estaba desbordado, como un naufrago perdido entre las olas de una gran tormenta. **Necesitaba un**

salvavidas que me devolviera a la seguridad de mi barco para **tomar el timón** y poner **rumbo al éxito**. Entonces oí hablar del **Grupo KüchenHouse International**, una marca referente en la que confían más de **70 tiendas** de interiorismo de todo el mundo. Yo quería saber cómo podía ayudarme KüchenHouse a tomar las riendas de mi negocio. Así que descolgué el teléfono y me puse a investigar como Sherlock Holmes. **César Losada, Carlos Mateos** (socios fundadores), **Bartolomé Marín** (director comercial), **Eduardo Rayaces** (encargado de ventas) y

Más de 70 tiendas en el mundo garantizan la profesionalidad de KüchenHouse

Rui Cunha (director de la extensión KüchenHouse Portugal) me revelaron el **secreto** que cambió mi vida profesional para siempre.

¿Quieres conocerlo?

Lo primero que descubrí fue que **KüchenHouse** es mucho más que un proveedor de cocinas y baños. Rui Cunha me contó que *“KüchenHouse se divide en dos partes: el producto y el servicio. El producto incluye todo lo que una tienda necesita para el diseño o la reforma del hogar. El servicio es muy valioso y amplio porque existen diferentes modelos de negocio para que cada tienda adquiera el que necesita”*. Eduardo Rayaces añadió: *“Todo el que elige a KüchenHouse lo hace sobre todo por los servicios que ofrece”*. Mi desconcierto era notable. ¿Servicios? ¿Modelos de negocio? ¿Cómo podía beneficiar eso a mi tienda? Bartolomé Marín me lo explicó: *“Un servicio personalizado facilita que la tienda gane dinero y sea rentable. KüchenHouse se diferencia porque se adapta y colabora con los puntos de venta. No consideramos a nuestros clientes como números. Apostamos por un trato humano, sincero, familiar y cercano para ofrecer un mejor servicio”*.

Estarás de acuerdo en que, si hay algo mejor que un salvavidas, es un **salvavidas a medida**, que se ajuste exclusivamente a tus necesidades. Eso es lo que KüchenHouse me ofrecía. Como puedes imaginar, llegados a este punto, sentía mucha curiosidad por saber en qué consistían los servicios de KüchenHouse. Rui Cunha me contó que KüchenHouse funciona como un **abogado comercial para las tiendas**: *“Nuestros profesionales, que conocen el sistema de venta de las fábricas de cocinas alemanas, eligen el mejor proveedor para las tiendas, les ayudan a verificar y a tramitar los pedidos, a optimizar el precio y a conseguir reducciones”*.

Los profesionales de los que hablaba Rui son un **equipo de interioristas altamente cualificados** que se forman día a día sobre las últimas novedades de productos, sistemas de pedido, venta y diseño para ayudar a profesionales como nosotros. Bartolomé Marín insistió en que los miembros del equipo KüchenHouse *“se ponen en la posición de los clientes para comprender qué necesitan y*

Bartolomé Marín: “Un servicio personalizado facilita que la tienda gane dinero y sea rentable. Los profesionales de KüchenHouse se ponen en la posición de los clientes para comprender qué necesitan. Apostamos por un trato humano, sincero, familiar y cercano para ofrecer un mejor servicio”

ofrecen siempre un trato muy humano”.

Empezaba a ver la luz al final de la tormenta cuando me enteré de que aún había más. Eduardo Rayaces me comentó que los profesionales de KüchenHouse no solo resolverían mis problemas sino que me enseñarían a hacerlo a mí también gracias a los **cursos online de KH University**: *“La formación que ofrecemos es muy variada: programas de diseño, tratamiento de incidencias, sistemas de compra e incluso técnicas de venta, comunicación y marketing para mejorar la relación con los clientes”*. Además de rescatarme del agua, KüchenHouse me enseñaba cómo dirigir mi barco para no naufragar nunca más.

KüchenHouse me tendió la mano, reparó mi barco y me ayudó a fijar el rumbo de mi negocio de cocinas y baños. Ahora ya no navego solo. Detrás de mí toda una flota de KüchenHouse me acompaña, me aconseja y me guarda las espaldas. Su atención personalizada, su asesoramiento a medida y el aprendizaje continuo me permiten estar **cada día más cerca**



del éxito: cumplir los sueños de mis clientes y explotar la rentabilidad de mi negocio. Sé lo que estás pensando: ¿y qué pasa con el producto? Sé paciente. Mi historia aún no ha terminado.

Como buen detective, no me conformé con los hallazgos sobre los servicios de KüchenHouse. Extendí mi investigación hacia su producto. Eduardo Rayaces me iluminó: “KüchenHouse ofrece productos para reformar y ambientar toda la casa. La cocina es el producto estrella, pero también disponemos de cuartos de baño, vestidores, dormitorios o salones”.

Descubrí que las cocinas de Küchenhouse se definen por su **calidad 100% alemana**. Todo el mundo sabe que los coches alemanes son los mejores, pero pocos saben que lo mismo sucede con las cocinas alemanas. Carlos Mateos, socio fundador de KüchenHouse, me contó que “los alemanes ya eran los mejores artesanos de Europa en la revolución industrial. Se caracterizan por su disciplina de hacer las cosas bien. Con el paso del tiempo transformaron su calidad artesanal en calidad industrial. Se habla de la superindustria alemana, que busca la calidad desde la selección de la materia prima. Esto les hace capaces de competir con cualquiera por su potencia en su economía de escala”.

Averigüé que las cocinas alemanas de KüchenHouse se fabrican con **materiales seleccionados** y superan **controles de calidad muy exigentes**. Pero, ¿cómo podía satisfacer mejor las necesidades de mis clientes con muebles alemanes? Eduardo Rayaces me dio la respuesta: “Los productos de KüchenHouse incorporan alta **tecnología**, de acuerdo con el principio de innovación de la marca. La tecnología sirve para **facilitar la vida de**

los clientes. *Pensamos en la ergonomía, en la comodidad y en el estilo*”. César Losada, gerente de KüchenHouse, añadió: “Ofrecemos una **solución que se adapte a cada persona para mejorar su calidad de vida.** *¿Quién no ha querido abrir alguna vez un armario con las manos mojadas? Los sensores de contacto de los muebles resuelven este problema, así como muchos otros con diversas tecnologías*”.

Un producto innovador, de máxima calidad alemana y alta tecnología. KüchenHouse me revelaba la segunda clave para llevar mi negocio a buen puerto. La pieza del puzle que me faltaba para **ofrecer lo mejor a mis clientes**, incluso a los más exigentes. Bartolomé Marín me contó que “una prueba de que KüchenHouse hace las cosas de forma diferente son las **distintas líneas de productos que ofrece a las tiendas para que den un trato totalmente personalizado a sus clientes**”.

Art Line es una de estas líneas exclusivas. Tal y como me explicó Bartolomé Marín: “Se trata de productos con un **nivel superior de detalles** en los acabados que

César Losada: “El producto de KüchenHouse se define por su calidad 100% alemana. Ofrecemos una solución que se adapte a cada persona para mejorar su calidad de vida”

Bartolomé Marín: “KüchenHouse tiene productos con un nivel superior de detalles que aportan lujo y exclusividad”

aportan mayor lujo y exclusividad”. Nunca olvidaré la primera vez que vi un mueble de **Art Line**. Su extraordinaria calidad se apreciaba en la firmeza del tacto, su aroma apelaba a la elegancia y la belleza de sus líneas seducía la vista. **Yo noto su sofisticación y mis clientes también.**

Apuesto a que tu cara se ilumina como la mía al pensar en tener **el poder de cumplir el deseo de cualquier cliente.** Permite que lleve tu visión aún más lejos. Si KüchenHouse tiene un producto único e innovador son las **cocinas ecológicas de Decolike**. César Losada me explicó: “Hay un sector de consumidores que busca soluciones para su vida relacionadas con la ecología, pero no existía ninguna en cuanto a mobiliario. KüchenHouse da la opción a las tiendas de ofrecer un producto ecológico a sus clientes sin renunciar a la calidad alemana y a las ventajas de todos los demás productos de KüchenHouse”.

La materia prima de las cocinas ecológicas son plantas de alto crecimiento. Además, debido a la normativa alemana sobre medioambiente y reducción de emisiones, KüchenHouse asegura al cien por cien que



se trata de un material ecológico. Yo tengo el lujo de poder **ofrecer a mis clientes productos exclusivos** que respeten el planeta y mis clientes tienen la satisfacción de contribuir al cuidado del entorno. El producto de KüchenHouse es un **sello de calidad** que diferencia mi negocio de mis competidores porque me permite hacer posible cualquier petición con calidad, último diseño y máxima personalización.

Seguro que ahora comprendes mejor porqué **KüchenHouse** es mi salvavidas, mi compañero de viaje, mi asesor personal, el soplo de viento que impulsa las velas de mi barco cada día. Gracias a su atención, sus servicios y su excelente producto me he convertido en un hacedor de sueños. Sé que cuando diseño los proyectos con su ayuda, dibujo sonrisas en las caras de mis clientes y al mismo tiempo esas sonrisas **hacen crecer mi negocio**. Por eso me siento feliz de pertenecer a la familia KüchenHouse y compartir sus valores.

¿Que cuáles son? César Losada te los explicará mejor que yo: *“KüchenHouse tiene una filosofía muy europea con respecto a sus asociados. No queremos ser un*

banco, sino hacedores de sueños. Por eso hablamos de formas de pago y no de financiación. Generamos confianza. Todas las partes se comprometen para hacer crecer el negocio juntas. El mejor contrato consiste en hacer y aportar. Por eso la filosofía de KüchenHouse se muestra con hechos, no con palabras. Ayudamos a nuestros asociados a superar todas las dificultades. Ayudamos a que las tiendas saquen el máximo rendimiento de nuestra marca”.

KüchenHouse me ha enseñado que lo peor que un profesional de la reforma puede hacer es tener miedo de su propio negocio y evitar salir de la zona de confort. Bartolomé Marín me brindó la conclusión final de mi proceso de investigación: *“Nuestro objetivo principal es ayudar a las tiendas en el día a día y revitalizarlas. Pero también procuramos innovar. Queremos hacer las cosas de forma diferente y de la mejor manera posible para no dejar de evolucionar”*.

Más de 70 tiendas en el mundo garantizan la profesionalidad de KüchenHouse

Lo sé. A pesar de todo, **salir de la zona de confort siempre asusta**. Te sientes como si estuvieras al borde de un oscuro abismo con el deseo de saltar, pero con miedo a que no haya nada en el fondo. Permite que antes de terminar mi historia alivie esa natural preocupación. Además de los servicios y productos, KüchenHouse te ofrece una **garantía** para que te atrevas a saltar: la **confianza que más de 70 tiendas** de todo el mundo depositan en la marca. KüchenHouse está presente en España, Portugal, Chile, Guatemala o Panamá y su crecimiento no se detiene. KüchenHouse cuenta también con 6 tiendas oficiales.

César Losada siempre me dice que el crecimiento de la marca *“es un síntoma del buen hacer de*

César Losada: “La filosofía de KüchenHouse se muestra con hechos, no con palabras. Ayudamos a que las tiendas saquen el máximo rendimiento de nuestra marca”

KüchenHouse: Premio a la Excelencia en Gestión Empresarial 2019



César Losada: “El crecimiento de KüchenHouse es un síntoma del buen hacer de la empresa”

la empresa”. Además, argumenta que *“al no estar supeditados a la economía de un solo país somos más fuertes frente a las oscilaciones del mercado. Esto supone un gran beneficio para las tiendas asociadas de KüchenHouse, que pueden desarrollar su negocio con una mayor tranquilidad”*.

La labor de KüchenHouse fue reconocida con el **Certificado de Excelencia En Gestión Empresarial 2019** de *El Economista*, con la nota más alta de su sector. Este reconocimiento refuerza el renombre de la marca, acredita su solvencia y la buena gestión con las tiendas asociadas. Además, César Losada aseguró que el premio *“refuerza la lucha y las ganas de seguir trabajando en el éxito de KüchenHouse”*. Si decides saltar, **nunca caerás al vacío** porque la red de profesionalidad que teje Küchenhouse te sujetará.

Ahora sí que hemos llegado al final de la historia de cómo me convertí en un hacedor de sueños. Espero que haya sido reveladora para ti. Si me disculpas, he de despedirme. Tengo muchos proyectos, aspiraciones y deseos que realizar para mis clientes. También debo hablar con Eduardo para solicitar el pedido de una cocina de calidad 100% alemana antes de asistir a un curso de formación online KüchenHouse sobre diseño.

Pero lo más importante: tengo que **soñar y seguir trabajando** para mejorar este maravilloso barco que es mi negocio porque al igual que KüchenHouse yo no me pongo techo. Como dice Bartolomé Marín: *“KüchenHouse trabaja en el presente para alcanzar un buen futuro. Queremos crear más y mejores productos, ofrecer y recibir más formación, innovar cada día, crear más tiendas y aumentar la plantilla con trabajadores cualificados para formar una gran familia”*. ¿Y tú? ¿Te animas a cumplir los sueños de tus clientes? ¿A dirigir tu empresa viento en popa a toda vela? ¿A subir a bordo de la familia KüchenHouse? ■

