

Tobias Weiss arbeitet im Außendienst von Küchenquelle auch mit der Mixed-Reality-Technologie und ist überzeugt: „Die Brille ist ein echter Eisbrecher, wenn das Gegenüber merkt, dass man Spaß an dieser Technik hat. Und sie verändert die Küchenplanung auf Dauer.“



Kunden erleben mit Mixed Reality ihre Küche bei sich zuhause – noch vor der Kaufentscheidung. Die Brille projiziert ein Hologramm der Küche in den Raum, das genau zeigt, wie die neue Küche später einmal aussehen wird. Fotos: Küchenquelle

# Küchenplanung „von null auf links“

Küchenquelle setzt in der Küchenplanung auf Mixed Reality. Auch Tobias Weiss kann im Außendienst mit den Vorteilen der Technologie bei den Kunden punkten.

Tobias Weiss ist gelernter Schreiner und technischer Zeichner. Die besten Voraussetzungen also, um 2014 in die Küchenplanung einzusteigen. Seit drei Jahren ist er bei Küchenquelle im Außendienst tätig, seit anderthalb Jahren nutzt er die Mixed-Reality-Technologie (MR). Nach seiner Erfahrung kommt es dabei vor allem darauf an, die Kunden so entspannt und sympathisch wie möglich durch die Beratung zu führen. „Natürlich habe ich ohne MR schon Küchen verkauft. Doch die Brille ist ein echter Eisbrecher, wenn das Gegenüber merkt, dass man Spaß an dieser Technik hat. Und sie verändert die Küchenplanung auf Dauer“, ist Weiss überzeugt. „Man stelle sich vor, die Menschen haben eine dreißig Jahre alte Küche. Kochen ist darin kein Erlebnis. Jetzt setzen sie die Mixed-Reality-Brille auf und sehen, wie ihr Küchen(t)raum aussehen könnte. Mehr noch, sie gehen in der neu geplanten Küche umher. Besser kann Vorfreude nicht sein.“

## Großes Interesse

Weiss schafft es, seinen Interessenten Appetit auf die MR-Erfahrung zu machen. Neugier herauskitzeln ist seine Devise. Lebhaft beschreibt er seine Erfahrungen: „Neulich war zum Beispiel ein fünfzig Jahre altes Haus mitten im Umbau. Da mussten noch Wände heraus für einen völlig neuen Grundriss. Mit MR konnte ich den Kunden zeigen, wo wir die Kücheninsel abstecken. Wo der Backofen am besten hinkommt und wie sich die Planung in das neue Zuhause fügt. Man kann mit der Brille quasi durch die noch vorhandenen Wände sehen. Dann zeigt sich, ob man die Insel besser etwas größer oder kleiner plant. Auf einmal stimmt der Entwurf perfekt mit den Bedürfnissen der Kunden überein. Das ist ein begeisterndes Erlebnis für alle.“

## Begeisterung für den Beruf

Meist hat Weiss zwei Beratungstermine am Tag, mit einer Dauer von anderthalb bis dreieinhalb Stunden. Manche Kunden informieren sich vorab oder nehmen telefonisch Kontakt auf, da geht es schneller. Andere dagegen haben sich noch nicht festgelegt und lassen sich gerne ausgiebig beraten und inspirieren, da dauert es länger. Am meisten gefällt ihm, dass seine Arbeit so kreativ ist, sowohl technisch als auch menschlich. Gerade für die skeptischen Menschen kann er die Küche „von null auf links drehen“. „Ich plane ganz neu und zeige dann ein Hologramm mit einer Lösung, auf die die Kunden allein nicht kämen.“ Nach abgeschlossener Montage will Weiss von all „seinen“ Küchen zum Abschluss als Erfolgskontrolle den Montagebericht sehen. „Für meine Kunden bin ich das Gesicht von Küchenquelle. Sie wissen, dass ich gerne für sie da bin“, so der engagierte 35-Jährige. Der Quereinstieg aus einem anderen Beruf sei übrigens kein Problem. An der Küchenquelle Akademie lernen alle neuen Kollegen von Grund auf, welche planerischen Grundlagen gelten und wie man Grundrisse zeichnet. „Man muss das Thema wollen. Küche planen ist viel umfangreicher, als eine Wohnwand zu verkaufen. Aber eben auch viel geiler, weil es so viele Möglichkeiten der Gestaltung gibt, eine Vielzahl an Materialien und Formen. Ich muss viel wissen, aber erstens habe ich einen guten Rückhalt aus der Zentrale und zweitens bekomme ich von den Kunden sehr viel zurück“, beschreibt Weiss seinen Beruf begeistert. KB

[kuecheundbadforum.de/UNTERNEHMEN](https://kuecheundbadforum.de/UNTERNEHMEN)