



## **Helmut Stauner**

### **Strategie, KI und Zukunftsfragen des Küchenhandels**

Helmut Stauner verbindet strategische Verbandsarbeit mit echter unternehmerischer Praxis. Er zeigt, wie sich der Küchenhandel zwischen Preisdruck, Personalmangel und Digitalisierung neu aufstellen muss – ohne die eigene Identität zu verlieren. Künstliche Intelligenz wird dabei nicht als Buzzword, sondern als konkretes Werkzeug für Vertrieb, Marketing und Organisation eingeordnet. Sein Fokus: klare Entscheidungen, zukunftsfähige Geschäftsmodelle und Mut zur Veränderung.

---

## **Andreas Hemetsberger**

### **Sichtbarkeit, Kommunikation und Vernetzung**

Andreas Hemetsberger zeigt, warum gute Leistung allein heute nicht mehr reicht. Er macht deutlich, wie Küchenstudios sichtbar werden – lokal, digital und emotional. Im Mittelpunkt stehen praxisnahe Kommunikationsstrategien, die Vertrauen schaffen und Kunden binden. Sein Ansatz: weniger Werbung, mehr Relevanz und echte Verbindung zwischen Marke, Mensch und Markt.

---

## **Thorsten Vettors**

### **Sortiments- und Einkaufspolitik mit System**

Thorsten Vettors steht für Struktur, Klarheit und wirtschaftliche Vernunft im Einkauf. Er zeigt, wie ein schlüssiges Sortiment nicht nur Kosten senkt, sondern Verkauf erleichtert. Statt Beliebigkeit geht es um strategische Entscheidungen, klare Lieferantenrollen und nachhaltige Margen. Ein Vortrag für alle, die ihr Geschäft einfacher, profitabler und steuerbarer machen wollen.

---

## **Ralph Steffens**

### **Wirtschaftliche Stabilität und klare Strukturen im Unternehmen**

Ralph Steffens bringt Ordnung in komplexe Betriebe. Er spricht über Zahlen, Prozesse und Verantwortlichkeiten – verständlich, ehrlich und ohne Schönfärberei. Sein Fokus liegt darauf, wie Küchenstudios wirtschaftlich stabil bleiben und gleichzeitig Freiräume für Unternehmer und Mitarbeiter schaffen. Ein Pflichtvortrag für alle, die nicht nur Umsatz machen, sondern ihr Unternehmen wirklich führen wollen.

---



## **Dieter Traut (BSH Hausgeräte)**

### **Vertriebsansätze und Marktentwicklungen aus Industriesicht**

Dieter Traut gibt einen offenen und ehrlichen Blick auf Marktbewegungen aus Sicht der Industrie. Er zeigt, wie sich Verbraucher, Vertriebskanäle und Partnerschaften verändern – und was das konkret für den Küchenfachhandel bedeutet. Sein Vortrag schafft Verständnis für die Denkweise der Industrie und liefert wertvolle Impulse für eine bessere Zusammenarbeit auf Augenhöhe.

---

## **Micael Rodrigues Pinto (Gaggenau)**

### **Marke, Haltung und Küche als Statement**

Micael Rodrigues Pinto spricht über Marke nicht als Logo, sondern als Haltung. Er zeigt, warum die Küche heute mehr denn je Ausdruck von Lebensstil, Anspruch und Persönlichkeit ist. Sein Beitrag inspiriert dazu, sich klar zu positionieren – jenseits von Rabatten und Vergleichbarkeit. Ein Vortrag über Mut, Differenzierung und die Kraft echter Markenwerte.

---

## **Stefan Kuchenbauer**

### **Verkauf neu denken: Menschlichkeit als Erfolgsfaktor**

Stefan Kuchenbauer rückt den Menschen wieder ins Zentrum des Verkaufs. Er zeigt, warum Vertrauen, Empathie und echtes Zuhören die stärksten Verkaufsargumente sind – gerade bei hochwertigen Küchen. Sein Ansatz ist praxisnah, motivierend und sofort umsetzbar. Für alle, die Verkauf nicht als Technik, sondern als Beziehung verstehen.

---

## **Andreas Jung (eOPUS)**

### **Digitale Planung und neue Verkaufsprozesse**

Andreas Jung zeigt, wie digitale Planung den Verkaufsprozess nicht komplizierter, sondern besser macht. Er spricht über Effizienz, Visualisierung und neue Formen der Kundeninteraktion. Dabei geht es nicht um Technik um der Technik willen, sondern um messbaren Nutzen für Studio, Verkäufer und Kunde. Ein Blick in die Zukunft des Küchenverkaufs – konkret und praxisorientiert.