



KEY-PRODUCTS FOR KEY-CUSTOMERS

MEHR GÄSTE MIT FRONT-COOKING-IDEEN

POWERPLAY

Die Strategie für 2011? Front-Cooking-Innovation weiter nach vorne bringen. Ein ehrgeiziger Plan, der aber mehr als aufgehen wird. Denn KCCindustries GmbH und deren Systempartner realisieren Highlights wie Beech Ovens in der Ferrari World in Abu Dhabi, die Neueröffnung Hyatt Düsseldorf und sind unter anderem Systemlieferanten für eines der größten Franchiseunternehmen Europas.

Ein Satz, der alles sagt: „Front-cooking ohne Beech Ovens ist wie Kochen ohne Gas.“ Der Autor dieser Zeilen: Michael Hass, seines Zeichens Direktor JSMC von KCCindustries GmbH Berlin. Einer, der auf ihn hört, eine der größten Franchiseketten Europas. Die Forderung: „Front-Cooking-Innovation 2011.“ Das bedeutet: KCC wird alle neu eröffneten Franchise-Filialen in Europa mit ihrem Front-Cooking-System ausstatten. Zudem auch noch die von Mark Korzilius jetzt gelaunchte Edel-Systemgastronomie „La Baracca“.

KCC und Systempartner haben diese Herausforderung angenommen und reagieren damit auf eine der größten marktwirtschaftlichen Herausforderungen für das Jahr 2011!

Schon seit Längerem steht die KCC mit der Entwicklung und dem Vertrieb von

funktionalen Front-Cooking-Systemen an erster Stelle des deutschen Showküchen-Marktes, getreu dem Firmenmotto: „Key-Products for Key-Customers.“ Diese Vorrangstellung verdankt das Familienunternehmen der wettbewerbslosen, weltweiten Verbindung mit den stärksten Systempartnern Ansul, Beech Ovens und Halton Foodservice Deutschland.

Damit ist die KCC auch für die Anforderungen der anspruchsvollsten Kunden bestens gerüstet. Und davon hat die KCC viele. „Baut uns ein neues Showküchenelement, das sowohl genial aussieht als auch die gewünschte Funktion voll und ganz erfüllt“, lautet oft die einzige Anweisung, an die man sich halten muss, erzählt Hass. „Mitberücksichtigt werden dabei von uns natürlich auch andere Stellgrößen wie Betriebskosteneinsparung, Investstabilität und Sicherheit.“

Durch die rosigen Zukunftsaussichten blickt Hass gelassen zurück: „Durch die nunmehr fast dreijährige Zusammenarbeit mit Kunden sowie dem Controlling der technischen Abläufe kann die KCC schnell und effektiv arbeiten. Das heißt, Bewertungen werden termingerecht analysiert und längst entworfene und funktional erprobte Systemkomponenten können passgenau eingesetzt werden – und dies bei einem nahezu gleichbleibendem Invest.“

Umfassend sind die Methoden der Analyse: Rauch- und Luftströmungsanalysen, Berichte, Bilder, Videosequenzen und Thermografie gehören dazu. „Aus diesen Informationen können gezielt die Anforderungen, die für das gewünschte Projekt benötigt werden, abgerufen und in den Testküchen einzeln auf ihre Funktion geprüft werden“, so Hass.

Derart gerüstet, ist die KCC für künftige Herausforderungen sehr gut aufgestellt

– Michael Hass führt weiter aus: „Bis zum heutigen Tage gab es noch keinerlei funktionale Einschränkung der Produktpalette der KCC und der Systempartner zu den gemeinsamen Projekten.“

Entsprechend ehrgeizig sind die Ziele, die KCC verfolgt. Das Credo: „Das volle Spektrum von Küchen und Front-Cooking-Systemen, Subsystemen und Komponenten zu bedienen.“ Weltklasse-design und Systemintegration, überlegene und innovative Produkte sind dabei ein Garant für funktionsgerechte Auslegung und Abläufe.

**„UNSERE STÄRKEN SIND
KONKURRENZLOSES
DESIGN UND BESTECHENDE
FUNKTIONALITÄT.“**

Und so ist sich Hass sicher, dass die KCC für künftige Herausforderungen bestens gerüstet ist und ihr Alleinstellungsmerkmal auf dem Markt weiterhin behaupten wird.

„Wir werden all dies einsetzen, um unseren Kunden in einer sich rasch verändernden Welt stets den Gegebenheiten optimal anzupassen!“

Die KCC ist gemeinsam mit seinen Systempartnern, die sich als Individualisten und Vorreiter der Front-Cooking-Appliances verstehen, bereits fester Bestandteil der internationalen Luxushotellerie und -gastronomie.

Michael Hass

Direktor Joint System Manufacturing Center
www.kccind.org

Der Weg zum Erfolg

185 Beech Ovens
600 Kunden
58 Länder

Der Beginn der Erfolgsgeschichte startete bereits 1995. Dann in diesem Jahr gründete Capt. Cfi Michael Hass die Global General Supply GmbH Import und Export. Die einschneidende Veränderung trat aber 2006 mit der **Übernahme von Großküchentechnik in das Kundensortiment** ein. 2007 wurde das Unternehmen zertifizierter Fachhandelspartner für Ansul und Halton Foodservice und ist

weiterhin Generalimporteur und Service-Point für alle Beech-Ovens-Produkte in **Europa, dem Mittleren Osten, Russland und Afrika**. Anfang 2010 formierte sich das Unternehmen zu KCCindustries GmbH und hat über 600 Kunden in insgesamt **58 Ländern**. Dabei generiert die Firma mit Sitz in Berlin einen Jahresumsatz von **1,2 Millionen Euro** und ist seit Bestehen Lieferant für Kunden aus der Luxushotellerie und -gastronomie.



Fotos: Paul Thuybaert, KCCindustries GmbH