



## KÜPPERSBUSCH

### Seminar für Fachhändler

„Um den Fachhändler in der Qualität der Leistungen zu unterstützen, haben wir im vergangenen Jahr ein komplett neues Schulungszentrum eingeweiht, wo wir die einzelne Service-Zertifizierung durchführen“, sagte **Pierre Verger, Geschäftsführer Küppersbusch Foodservice-Equipment**. Davon selbst überzeugen konnte sich **Trendkompass Anfang April während eines Produktionsinformations-Seminars für Fachhändler in Gelsenkirchen**, am Stammsitz von Küppersbusch. Das von außen weniger attraktive Gebäude in der Nähe der berühmten Schalke-Arena ist innen gut ausgestattet und verbindet die Küchentechnik-Showrooms für Endverbraucher und professionelle Anwender. Direkt angrenzend finden die Seminare statt, die Pausen können im Showroom zwischen den Geräten verbracht werden.

Neben Themen wie „Unternehmensprofil und Referenzen“ sowie „Neue Trends in der Gerätetechnologie“ wurden gezielte Seminareinheiten zu „Modularer Kochtechnik“ geboten. Dabei ging es unter anderem um Küppersbusch-spezifische Geräte-

technologien und Planungshinweise. Die Produkterläuterungen zu den modularen Kochtechnik-Serien 600, 750 und 850 war etwas langatmig, doch höchst informativ. Im Anschluss wurden Beispiele für den Einsatz in flexiblen Aufstell-Varianten gezeigt und erläutert, welche Vorteile und Neuheiten das Geräteprogramm bietet.

Praktisch wurde es am zweiten Tag. Neben einer zwischenzeitlichen Werksbesichtigung wurden zum Beispiel Durchlauf-Garautomaten unter dem Motto „Braten und Frittieren in anderer Dimension“ vorgestellt. Auch die Neu- und Besonderheiten der Kombigarer „Convect Air“, insbesondere die Vorteile der Gasgebläsebrenner-Technologie, wurden erläutert. Zur Abrundung der Produktübersicht erklärten die Küppersbusch-Fachleute abschließend auch unterschiedliche Kühltechnologien wie die Schnellkühlung und beantworteten Fragen dazu, wann und wie Rührwerkskessel mit Rückkühlung eingesetzt werden.

**Besonders angenehm war die Mischung aus Unterhaltung und Interaktion (Fragen und Diskussionen), die das Seminar aufgelockert haben. Die Inhalte waren an die unterschied-**

lichen Wissensvoraussetzungen der Händler angepasst, da sie vorher mit kleinen Fragebögen abgefragt wurden. Ein Highlight war das gemeinsame Abend-Event in ungezwungener Atmosphäre. Leider darf es hier für die nachfolgenden Seminarteilnehmer nicht verraten werden, nur so viel: Auch das lohnt sich. **tk**