



#GENERATION ZUKUNFT ... im Call mit Alessa Essig

# „Ich freue mich jeden Tag auf die Arbeit“

In rund 35 Jahren hat sich das Studio „Die optimale Küche“ einen eigenen Kundenstamm geschaffen. In Stuttgart von Richard Riester gegründet, ist es seit 2016 im Schwarzwald in Bad Wildbad beheimatet. Auch Tochter Alessa Essig (32) zog es zuerst in die Großstadt, bevor sie vor fünf Jahren die berufliche Kehrtwende zurück zu den familiären Wurzeln einschlug. Heute ist sie alleinige Inhaberin und vollends glücklich mit dieser Entscheidung.

*Mit sieben Kojen, ausgestattet mit Schüller und Leicht auf 170 Quadratmetern, hat sich das Studio im ländlichen Bad Wildbad etabliert, nach dem Motto „individuell – familiär – optimal“.*



**KÜCHENhandel:** Frau Essig, wie genau verlief Ihr Einstieg ins Küchenstudio Ihres Vaters?

**Alessa Essig:** Angefangen habe ich 2020, zuerst nur als Küchenplanerin auf Probe. Aber schon 2022 wurde die Firma auf mich überschrieben. Dass mein Vater seine Geschäftsanteile zu 100 Prozent an mich übergeben hat, ging also recht schnell. Wobei er selbst noch in der Geschäftsführung ist, was mir auch Sicherheit gibt, weil er mir beratend zur Seite steht.

**KÜCHENhandel:** Wenn Sie vor fünf Jahren eingestiegen sind, heißt dies, dass Sie nach der Schule zunächst etwas anderes gemacht haben ...

**Alessa Essig:** Ja, das ist so. Nach dem Abitur habe ich noch gar nicht über das Küchenstudio nachgedacht, sondern wollte mir erst einmal mit einer kaufmännischen Ausbildung eine Basis verschaffen. Deshalb habe ich zuerst bei einem großen deutschen Maschinenbauer im Personalbereich gearbeitet. Aber dann wurde mir klar, dass der 9to5-Job nicht das Richtige für mich ist, dass ich meine Kreativität stärker ausleben und auch mehr mit Menschen zu tun haben wollte. So bin ich auf meine Eltern zugegangen, um im Küchenstudio mitzuarbeiten.

**KÜCHENhandel:** Offenbar haben Sie sich richtig entschieden. Was gefällt Ihnen an der Arbeit im Küchenstudio?

**Alessa Essig:** Ich denke, dass ich mich gut in die Wünsche und Vorstellungen der Kunden hineinversetzen kann. Und ich selbst habe schon immer viel Spaß am Neu- und Umgestalten meiner Wohnung gehabt. Ich hatte die Richtung Interior Design schon länger im Kopf, ohne an das Naheliegendste zu denken ... Meine Eltern waren mit dem Schritt einverstanden und haben mich auch gleich ins kalte Wasser geworfen. Schon die zweite Küche sollte ich allein planen. Weil ich weder Erfahrung noch Ausbildung hatte, war ich natürlich sehr nervös – obwohl mein Vater daneben saß. Aber diese harte Schule – nach dem Motto Learning by Doing – war richtig gut für mich. Auch die Tatsache, dass ich zu-

vor mehrere Wochen lang die Montage begleitet hatte, war sehr wertvoll für den Einstieg und würde ich jedem Küchenverkäufer empfehlen. Weil man so hautnah erfährt, worauf man zu achten hat. Ich bin heute noch bei jeder Montage zu Beginn dabei und mache jede Abnahme selbst. Für mich ein Zeichen von Wertschätzung gegenüber dem Kunden, dass das Projekt ihrer neuen Traumküche optimal abgewickelt wird.

**KÜCHENhandel:** Die Küche ist ja durchaus komplex und technisch anspruchsvoll. Wie sind Sie ohne besondere Schulungen zurechtgekommen?

**Alessa Essig:** Ich hatte in meinem Vater mit seinen über 30 Jahren Erfahrung den besten Trainer, den ich mir denken kann. Da ich mich mit SAP auskannte, fiel mir die Einarbeitung in die Planungssoftware auch nicht schwer. Die typischen Verkaufsschulungen wollte ich nicht machen. Für mich ist es wichtiger, authentisch, transparent und ehrlich zu meinen Kunden zu sein, ohne Druck auszuüben. Dass ich mich damit von anderen Anbietern abhebe, spiegelt mir das Feedback der Kunden wider. Das ist es auch, was mir am meisten Spaß an der Arbeit macht: Gemeinsam mit den Kunden Farben und Materialien zusammenzustellen. Zu sehen, wie sie harmonisieren und auch wie die Kunden darauf reagieren. Die Planung von Möbeln und Geräten genau zu durchdenken. Für die Erstplanung nehme ich mir gerne die nötige Zeit, hier vergehen meist vier bis fünf Stunden wie im Flug. Wobei die meisten Empfehlungskunden sind, die schon wissen, was sie von mir erwarten können. Kunden, für die der Preisvergleich im Vordergrund steht, kommen in der Regel nicht zu mir.

**KÜCHENhandel:** Sie sprechen viel von Farbe. Sind Ihnen weiße Küchen zu langweilig?

**Alessa Essig:** Ich plane auch weiße Küchen, wenn es für meine Kunden die richtige Wahl ist, tatsächlich kommt das aber eher selten vor. Denn ich möchte unsere Kunden zu Farben ermutigen oder auch zu einem besonderen Holz, um die Küche wirklich individuell

zu gestalten. Jede Küche spiegelt so noch stärker die Persönlichkeit ihres Besitzers wider.

**KÜCHENhandel: Sie haben keine weiteren Mitarbeiter, nur Ihr Bruder ist noch im Geschäft. Wie teilen Sie sich die Aufgaben?**

**Alessa Essig:** Mein Bruder, der drei Jahre älter ist als ich und einen technischen Background hat, kümmert sich seit 2023 um die Verwaltung und das Organisatorische. Er hat damit die Aufgaben unserer Mutter übernommen. Ausbildung ist eben nicht alles. Bei mir steht der Kontakt mit den Kunden im Vordergrund, Beratung, Planung, Aufmaß, da ich eher extrovertiert bin.

**KÜCHENhandel: Warum haben Sie sich nicht gleich nach der Schule für diesen beruflichen Weg entschieden?**

**Alessa Essig:** Um erst einmal meinen eigenen Weg zu gehen und auch aus einem Sicherheitsbedürfnis. Wobei ich heute sagen muss, dass ich mich im eigenen Geschäft sogar sicherer fühle, weil ich alles selbst in der Hand habe, nicht abhängig von der Entwicklung eines fremden Unternehmens bin, sondern weiß, woran ich bin. Ich stehe morgens auf und freue mich jeden Tag auf die Arbeit.

**KÜCHENhandel: Wie ist die Geschäftsübergabe bei Ihnen gelaufen?**

**Alessa Essig:** Mein Vater hätte sicher noch viel länger weitergemacht. Dass er so schnell ausgestiegen ist, hat mich überrascht. Er hat eines Tages seinen Schreibtisch aufgeräumt, und als ich nachhakte, meinte er nur, dass ich schon alles gut mache und er ja nicht mehr gebraucht würde. Ab dem Tag hat er sich aus dem Arbeitsalltag zurückgezogen. Er und meine Mutter haben sich vielmehr ein privates Projekt gesucht. Trotzdem bleibt mir die Rückendeckung der ganzen Familie. Diese Vertrauensbasis ist ohnegleichen.

**KÜCHENhandel: Ihre Hunde scheinen auch eine größere Rolle im Familienleben zu spielen, wie man schon auf der Homepage sieht ...**

**Alessa Essig:** Das stimmt. Jeder von uns hat mindestens einen Hund. Für mich ist dies ein Teil meiner Work-Life-Balance. Hier zeigt sich wiederum ein Vorteil eines eigenen Betriebs: dass man sich die Zeit einteilen kann, um mit dem Hund rauszugehen, und auch im Studio mit ihm zusammen sein kann. Die meisten Kunden sind sehr tierlieb und das schafft Sympathie. Apropos Work-Life-Balance: Viele Kundentermine habe ich erst um 17 oder 18 Uhr, was mir entgegenkommt, weil ich abends kreativer bin. Das schränkt andererseits die Freizeit ein. Dafür haben wir aber samstags geschlossen beziehungsweise nur nach Vereinbarung geöffnet.



**KÜCHENhandel: Hat sich das Unternehmen durch Sie verändert? Was macht Ihre Geschäftsführung aus?**

**Alessa Essig:** Dadurch dass das Studio schon so lange besteht, war für mich alles natürlich leichter. Ich musste keinen Kundenstamm komplett neu aufbauen. Auch viele Architekten arbeiten schon lange mit meinem Vater zusammen. Ich brauche eigentlich keine Werbung, die Aufträge füllen mich aktuell voll aus. Ein neues Thema ist trotzdem die Social-Media-Präsenz, die ich eingeführt habe, um das Profil des Studios zu schärfen. Auch dabei kommt es mir darauf an, möglichst authentisch zu sein, indem ich Referenzküchen zeige. Einfach um zu teilen, wie schön unsere Küchen sind, damit Kunden wissen, was unsere Leistung gegenüber den uniformen Werbeküchen ausmacht.

Denn wir sind kein 08/15-Küchenstudio. Wir sind klein, familiär und persönlich. Meine Kunden spüren das, fühlen sich offensichtlich bei uns wohler als anderswo. Die Wärme, Gemütlichkeit und das familiäre Umfeld im Studio geben ihnen ein Gefühl von Zuhause. Aus manchen Kundenbeziehungen sind schon Freundschaften entstanden. Was ich sehr schätze, ist außerdem den Austausch mit anderen Händlern bei den Trainings durch Hersteller. Tolle Kontakte mit Kollegen gibt es natürlich auch bei den Verbandstreffen vom KSV, wo ebenfalls das familiäre Miteinander gepflegt wird. Konkurrenzdenken kenne ich nicht, denn letztlich sitzen wir ja alle im gleichen Boot und können in vielen Fällen auch voneinander profitieren. (Das Interview führte Heike Lorenz) ■

*Für Alessa Essig war die Küche eher „Liebe auf den zweiten Blick“. Seit drei Jahren führt sie „Die optimale Küche“ (Mitglied im KSV) allein, sodass sich die Eltern Richard Riester und Elisabeth Essig neuen Projekten widmen können. Die Hunde bleiben eine gemeinsame Leidenschaft.*

**Checkpoint**  
Wie Alessa Essig ihre Arbeit bewertet

**Selbstbestätigung**  
(der eigenen Fähigkeiten)

★★★★★

**Work-Life-Balance**

★★★★★

**Finanzielles Auskommen**

★★★★★

**Glückspunkte**

★★★★★