

PRESSEINFORMATION

Abschied und Aufbruch: Willkommen im Zeitalter der KI

KüchenAtlas setzt mit neuen PERFORMANCE-Paketen auf maximale KI-Sichtbarkeit und effiziente Power-Tools

München, September 2026. Künstliche Intelligenz hat grundlegend verändert, wie Menschen im Internet suchen, sich informieren und Kaufentscheidungen treffen – auch beim Küchenkauf. Wir sind in der neuen KI-Realität angekommen, und wer jetzt nicht reagiert, läuft Gefahr, für Kunden und KI-Modelle gleichermaßen unsichtbar zu werden. KüchenAtlas hat sein Angebot für Handelspartner neu aufgestellt und erweitert. Zur area30 stellt das Unternehmen die neuen PERFORMANCE-Pakete vor, mit denen KüchenAtlas die Chancen der neuen KI-Realität konsequent nutzt: für maximale Sichtbarkeit, größtmöglichen Abverkaufserfolg und effiziente Neukundengewinnung. Damit Händler das Bestmögliche aus der Zusammenarbeit herausholen können, bietet KüchenAtlas Tools, mit denen sich KI-Sichtbarkeit messen und verfolgen, der Erfolg von Maßnahmen bewerten und daraus Ansätze für weitere Optimierungen entwickeln lassen.

Neue Realität, neue Spielregeln: Ein Umdenken ist gefragt.

KüchenAtlas verabschiedet sich von den bewährten Premium-Paketen. Die solide Basis dieser Pakete wurde um wichtige Aspekte erweitert – damit Küchenhändler jetzt die Chance der neuen KI-Realität nutzen können, die Vorauswahl gewinnen und Wettbewerber hinter sich lassen.

Eine Erhebung der Strategieberatung EY-Parthenon unter 1.015 Verbrauchern Anfang 2026 zeigt: Knapp jeder Zweite hat bereits eine Kaufentscheidung ausschließlich auf Basis von KI-Recherche getroffen. Besonders bei Haushalts- und Küchengeräten ist diese Bereitschaft hoch: Rund 60 Prozent der Personen, die in der Umfrage angaben, KI zu nutzen, recherchieren hier bereits KI-gestützt.

Endkunden recherchieren heute viel intensiver im Internet, denn das geht leicht im Dialog mit der KI. Auch Google ermöglicht mit seinem KI-Modus inzwischen einen direkten Austausch mit den Nutzern. Wer hier nicht genannt wird, bleibt unsichtbar. Wer genannt wird, gewinnt die Online-Vorauswahl, und die KI schickt bestens vorinformierte und darum qualifizierte Kunden direkt ins Küchenstudio.

Sebastian Kiefer, KüchenAtlas-Gründer und Geschäftsführer: „Wir haben uns intensiv damit beschäftigt, wie wir unsere Handelspartner bestmöglich für diese neue Zeit aufstellen – wie sie sichtbar bleiben und künftig direkt von der KI empfohlen werden. Darum haben wir unser Angebot grundlegend überarbeitet: mit klarem Fokus auf KI-Sichtbarkeit.“

KüchenAtlas wird von KI-Modellen überproportional häufig zitiert, wenn Endkunden Fragen zu Qualität, Preisen und spezifischen Dienstleistungen eines Küchenstudios stellen. Möglich macht das eine gezielte Optimierung: Händlerprofile, Bewertungen und Angebote sind konsequent auf maximale KI-Sichtbarkeit ausgerichtet.

Neu ausgerichtetes Angebot:

PERFORMANCE-Pakete für maximale KI-Sichtbarkeit

Die neuen PERFORMANCE-Pakete setzen an drei Punkten an: klarer Positionierung, gestärktem Vertrauen und verzahnter Reichweite im Abverkauf.

Wer angibt, alles anzubieten, um keinen Kunden zu verlieren, bleibt für die KI austauschbar. Kundenanfragen sind heute konkret, und die KI empfiehlt den jeweils passenden Spezialisten. KüchenAtlas unterstützt Handelspartner deshalb dabei, ihre individuellen Stärken herauszuarbeiten, ob im Beratungsstil, beim Sortiment oder bei spezifischen Dienstleistungen: Bewertungen und die individuellen Besonderheiten eines Händlers werden so zu einem der wichtigsten Auswahlkriterien für KI-Modelle.

Über 250.000 verifizierte Einzelbewertungen entlang des gesamten Kaufprozesses – von der Beratung bis zur Reklamation – machen KüchenAtlas zu einer besonders

detailreichen und damit für KI-Modelle vertrauenswürdigen Quelle (<https://www.kuechen-atlas.de/bewertungen/>). Die Kennzeichnungen „Geprüfter Händler“ und „Geprüfte Bonität“ bestätigen zusätzlich nach sorgfältiger Prüfung durch KüchenAtlas die Seriosität und wirtschaftliche Zuverlässigkeit der Handelspartner und heben sie sichtbar vom Wettbewerb ab.

Für einen erfolgreicherer Abverkauf sorgt zudem die gezielte Verzahnung mehrerer reichweitenstarker Kanäle, über die Handelspartner ihre Angebote sichtbar machen können – ganz ohne Mehraufwand.

Ergänzend unterstützen effiziente Tools und Erweiterungen dabei, dass KI-Systeme genau die passenden Kunden auf das jeweilige Studio aufmerksam machen und sich Küchenkäufer am Ende für das Angebot des Handelspartners entscheiden.

Sebastian Kiefer: „KI-Systeme verweisen an den entscheidenden Punkten der Customer Journey regelmäßig auf KüchenAtlas. Das liegt daran, dass wir der KI die nötige Tiefe liefern – mit strukturierten Händlerdaten, aktuellen Angeboten inklusive konkreter Preisangaben, Herstellerinformationen und authentischen Kundenstimmen. Mit den neuen Paketen haben wir das deutlich ausgebaut und liefern zusätzliche Tools wie regionale Berichte und konkrete Optimierungshinweise.“

Händler-Unterstützung durch implementierte KI-Systeme

Neben der Ausrichtung des Angebots auf maximale KI-Sichtbarkeit setzt KüchenAtlas KI auch intern ein, um Handelspartnern die Nutzung des Portals so einfach und effizient wie möglich zu machen. So verwandelt eine automatische Bildoptimierung simple Handyfotos in Sekunden in professionelle Showroom-Aufnahmen, eine KI-Textgenerierung liefert maßgeschneiderte, verkaufsfördernde Angebotsbeschreibungen, und für Kundenbewertungen schlägt die KI passende, individuell zugeschnittene Antworten vor.

KüchenAtlas entwickelt diese Tools kontinuierlich weiter, um Händlern ein optimales Angebot in Zeiten von KI zu bieten. Sichtbarkeit in KI-Chats soll dabei kontinuierlich weiter maximiert werden, während der Einsatz von KI den Arbeitsalltag der Handelspartner laufend einfacher und pflegeleichter macht. Überdies werden Händler durch KI-Sichtbarkeits-Monitoring und Wettbewerbsanalysen unterstützt.

Über KüchenAtlas

KüchenAtlas ist ein inhabergeführtes Münchner Unternehmen und zählt zu den bekanntesten digitalen Akteuren der Küchenbranche. Mehrere nationale und internationale Portale firmieren unter dem Dach von KüchenAtlas mit Fokus auf die Themen Einbauküchen sowie Möbel. KüchenAtlas ist der größte digitale Küchenmarktplatz im deutschsprachigen Raum und Marktführer im Bereich Musterküchenabverkauf. Monatlich verzeichnet das Portal allein bei den Abverkaufsseiten über 1 Million Aufrufe. Insgesamt kommt KüchenAtlas auf 42,1 Millionen Seitenaufrufe im Jahr. Das Unternehmen versteht sich als Partner des Küchen- und Möbelfachhandels sowie der Hersteller und bietet seinen Kunden vielfältige, digitale Marketing-Werkzeuge.

Weitere Informationen unter: <https://www.kuechenatlas.com/>

Informationen für Händler: www.kuechen-atlas.de/kuechenhandel/

Presse-Kontakt KüchenAtlas:

Sebastian Kiefer, Geschäftsführer

Telefon: +49 (0) 89 / 961 600 38-2

Mail: sebastian.kiefer@kuechenatlas.com