

# WO RK

No3



by **Häcker**  
kitchen.germanMade.

# KÜCHE

## AUF DEN PUNKT GEBRACHT



## Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



für die Küchenbranche gilt, was auch im Fußball immer mehr an Bedeutung gewinnt. Nach dem Spiel ist vor dem Spiel. Gerade haben wir die Türen unserer sehr erfolgreich verlaufenden Hausmesse geschlossen, da bereiten wir uns schon auf die LivingKitchen vor. Doch auch wenn wir von mehr als 7.000 Gästen auf unserer Hausmesse besucht wurden, möchten wir diese Ausgabe unseres WORK-Magazins nutzen, um Ihnen einen Rückblick auf all unsere Neuerungen zu geben. Daneben zeigen wir Ihnen, wie viele Mitarbeitende im Vorfeld, versteckt während der Messe, notwendig sind, um zum Gelingen beizutragen. Werfen Sie also mit mir einen Blick hinter die Kulissen, tauchen Sie ein in eine Welt, die geprägt ist von Projektplänen und kleiner werdenden Zeitfenstern, von dem Ziel, Aufgaben so perfekt zu erledigen, dass sie gar nicht bewusst von unseren Gästen bemerkt werden.

Natürlich nehmen wir Sie in dieser Ausgabe auch mit in die weite (Häcker-)Welt, zeigen Ihnen, wie sich in Indien Designer und Architekten auf einem großen Festival ein Bild unserer Innovationen machen. Es geht zu unseren Lieferanten, in unsere Kleinteileabteilung, die diesen Namen aufgrund ihrer Größe und Bedeutung eigentlich nicht verdient hat. Riesige Mengen werden hier logistisch verarbeitet, gelagert, sortiert, verpackt und jeder einzelnen Küche zugeordnet.

Sie sehen: Das Thema Küche bleibt spannend, zu entdecken in dieser WORK-Ausgabe. Was die Zukunft bringt, welche Trends wir setzen, wo wir Perspektiven, neue Wege sehen, die wir gemeinsam gehen sollten, zeigen wir Ihnen im Januar in Köln. Wir sehen uns. Und freuen uns auf Sie!

Viel Freude bei der Lektüre wünscht Ihnen

Ihr Jochen Finkemeier

**Häcker**  
kitchen.germanMade.

**BLAUPUNKT**



## Rückschau

Sieben Tage, knapp 7.000 Besucher und eine Bilanz, die sich nicht in Zahlen, kaum in Worte fassen lässt. Sehr erfolgreich war die diesjährige Hausmesse. Warum? Lesen Sie hier.

Seite 6

## Sieht nicht nur echt aus

Sondern ist auch echt. Ein Stein, viele Jahrtausende alt. Wie der Stein auf die Küchenfront aufgebracht wird und so als Steinfurnier Kunden im In- und Ausland begeistert, zeigt diese Reportage direkt aus der Fertigung.

Seite 20

## Gut geschult

Dass die Produkte von Häcker Küchen hervorragend sind, hat sich längst herumgesprochen. Den Erfolg aber begründen auch noch andere Faktoren. Etwa ein Schulungssystem, das exakt auf die Bedürfnisse der Händler zugeschnitten ist. Und aus ihnen erst echte Häcker-Händler macht.

Seite 26

## Optimal sortiert

Korpus und Fronten sind das eine. Das andere aber sind die vielen Kleinteile, die notwendig sind, um eine Küche zu montieren. Umso erstaunlicher, wie diese Teile perfekt sortiert und verpackt werden.

Seite 32

## Festival für Architekten

Indien boomt. Und damit auch die Bauindustrie, die mit dem Errichten von Hochhauskomplexen kaum hinterherkommt. Auf einem Festival im Mumbai trafen sich die Spitzenarchitekten des Landes - und sprachen vor allem über und mit Häcker Küchen.

Seite 40

## Durch dick und dünn

Sie bildet die Basis einer jeden Küche und zeigt große Qualitätsunterschiede: Die Spanplatte. Ein Besuch beim Lieferanten Egger im Sauerland zeigt, wie ein solches Produkt entsteht.

Seite 44

Hinter den Kulissen Seite 12

LivingKitchen Seite 17

Neuer Showroom in Algerien Seite 18

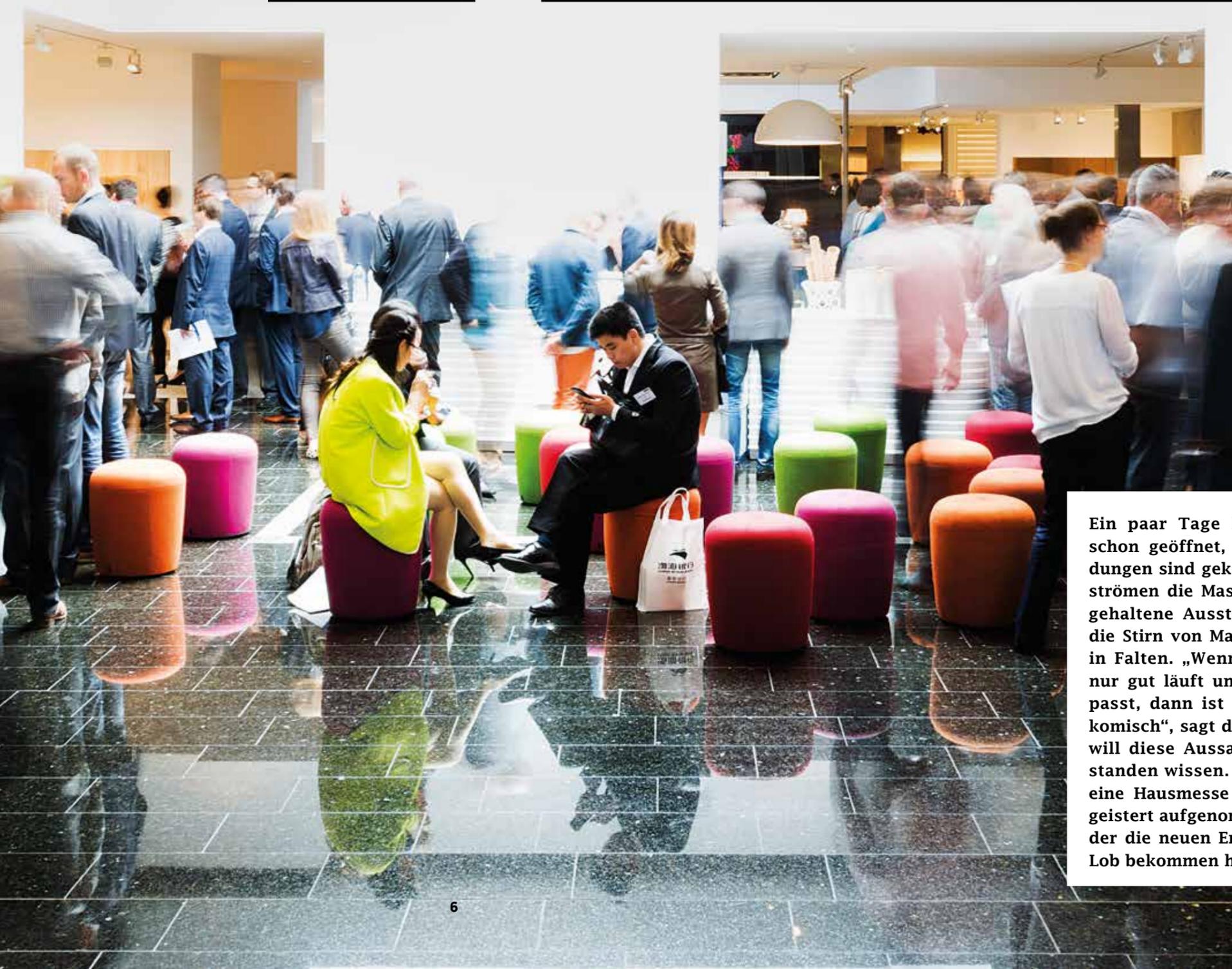
Häcker-Radfahrgruppe Seite 24

Azubi auf Reisen Seite 38

Küchenstudio in Sontra Seite 48

Vorschau Seite 54

# Der perfekte Gastgeber



Ein paar Tage hat die Hausmesse schon geöffnet, die ersten Rückmeldungen sind gekommen, immer noch strömen die Massen durch die offen gehaltene Ausstellung, da legt sich die Stirn von Marcus Roth ein wenig in Falten. „Wenn die Messe einfach nur gut läuft und alles anscheinend passt, dann ist das irgendwie auch komisch“, sagt der Vertriebsleiter. Er will diese Aussage nicht falsch verstanden wissen. Aber selten habe es eine Hausmesse gegeben, die so begeistert aufgenommen wurde und bei der die neuen Entwicklungen so viel Lob bekommen haben. ▶



„Am Ende liegt es wohl daran, dass wir ein Paket geschnürt haben, das einfach rund und umfassend ist“, erklärt sich Marcus Roth die einheitliche Meinung der knapp 7.000 Gäste. Hier konnten die Besucher erstmals sehen, was der Name Blaupunkt schon seit einigen Wochen versprach. Hier durften sie erleben, wie das Programm systemat 2.0 ausgebaut wurde, wie neue Farben in der classic Kollektion für Begeisterung sorgten. „Wir haben in diesem Jahr wirklich alles angefasst. Und uns doch vor allem darauf konzentriert, den Abstand zwischen classic und systemat noch stärker begreif- und erlebbar zu machen“, erklärt dann auch Jochen Finkemeier am Ende einer Hausmessewoche, bei der nicht nur wegen der spätsommerlichen Temperaturen eitel Sonnenschein herrschte. Mit systemat 2.0 sei es gelungen, auch die verwöhntesten

Besucher zu überraschen, einmal mehr zu zeigen, dass die Gesamtstruktur der Häcker Küchen Produktion etwas möglich macht, das nur wenigen Herstellern gelingen kann. „Mit unseren zwei neuen Korpusinnenfarben gehen wir deutlich weiter als alle anderen. Die Farbtöne Lavagrau und Champagner ziehen sich, wenn gewünscht, durch das gesamte Programm und beschränken sich eben nicht nur auf das Korpusinnere. Das ist einzigartig, zeigt unsere Stärke als Impulsgeber und überzeugt dann noch durch ein gewichtiges Argument: All das gibt es ohne Aufpreis“, sagt Exportleiter Andreas Möller und muss gar nicht erst lange argumentieren. Sein Gegenüber ist längst und vollends überzeugt.

Offener ist die Hausmesse in diesem Jahr in der Architektur gehalten, es ergeben sich Blickkorridore

vom Anfang bis weit hinten in den sogenannten „art room“, in dem das Thema systemat 2.0 ausführlich erklärt wird. Doch der Besucher wählt zuerst einen anderen Weg. Der neue Farbton Perlgrau wird ihm für die Fronten Laser Brillant und Laser Soft vorgestellt, auch die Verbesserung des Glanzgrades beim Kunststoffumfeld ist eine Station, bei der die Besucher besonders aufmerksam zuhören.

Lange gewartet haben viele Gäste auf die Präsentation der Blaupunkt Geräte. „Wir präsentieren hier erstmals diese Geräte - und können uns gleich als starker Küchen-Einbaugerätepartner zeigen“, freut sich Marcus Roth. Vor allem das Design von Backofen und Kühlautomat, die Kombinationsmöglichkeit des Backofengriffs auch auf der Küchenfront sorgten hier für glückliche Gesichter bei den Händlern. „Wenn wir



dann noch erzählt haben, dass es diese Top-Geräte aus der BSH-Gruppe eben nicht beim Online-Händler im Internet geben wird, dann war auch der Letzte restlos überzeugt“, resümierte Marcus Roth zum Ende der Hausmesse - und konnte gleichzeitig sehr viele Platzierungen mit einem Blaupunkt-Komplettpaket verbuchen.

Wer sich dieses Thema im wahren Sinne des Wortes auf der Zunge zergehen lassen wollte, der wählte beim großen Eisstand die „Geschmacksrichtung“ Blaupunkt und sah zu, wie eine Blaubeereiskugel in die Waffel gedrückt wurde. Ein paar Meter weiter dann der inhaltliche Schnitt in der Hausausstellung, der innenarchitektonisch bewusst nicht stärker unterstrichen wurde. „Wir haben uns in diesem Jahr dazu entschieden, die gesamte Messe offener zu gestalten und Sichtachsen

entstehen zu lassen. Natürlich hätten wir auch räumlich classic und systemat stärker trennen können. Aber genau das wollten wir nicht. Inhaltlich sind diese beiden Programme stärker als im Vorjahr voneinander getrennt, da wollten wir optisch doch auf eine räumliche Nähe setzen“, erklärt Jochen Finkemeier. Eine deutlich verbesserte Dämpfungstechnik, die parallel auch beim classic-Programm eingeführt wurde, die „un glaubliche Zahl von 50 neuen Fronten“, so Andreas Möller, das neuartige Auszugssystem und das schon auf der EuroCucina für Furore sorgende Steinfurnier zeigten hier eindrucksvoll, was unter systemat 2.0 ab sofort zu verstehen ist. „Wichtig war uns aber nicht nur der große Auftritt, das Offensichtliche. Sondern auch unsere Innovationen bis ins kleinste Detail“, erläuterte ▶



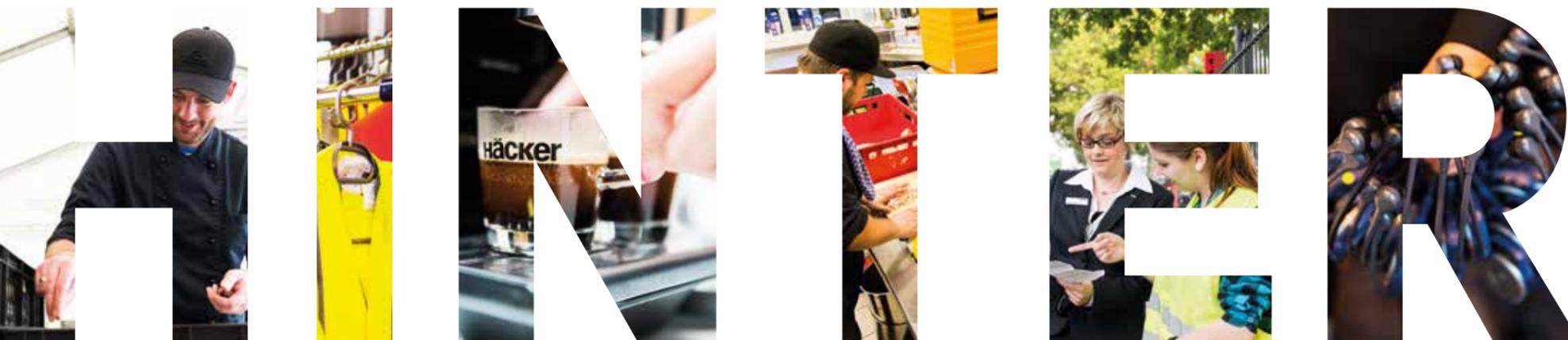


Marketingleiter Karsten Bäumer bei zahlreichen Rundgängen den interessierten Pressevertretern. Die Nischenreling MosaiQ, die neue Dämpfung der Hochschrankklappe und vor allem die Innenorganisation Move belegten hier eindrucksvoll, mit welchem Perfektionismus beim Programmausbau vorgegangen wurde. Kein Wunder also, dass am Ende alle zufrieden waren. Die Gäste, die eine begeisternde Hausmesse erlebten, die Verantwortlichen bei Häcker Küchen, die sich über die durchweg positive Resonanz fast noch mehr als die sehr hohe Besucherzahl freuten. „Am Ende einer solchen Messe weiß man, dass sich die Anstrengungen im Vorfeld gelohnt haben. Wir können in diesem Jahr wohl ohne zu übertreiben behaupten, alles richtig gemacht zu haben“, zog ein sichtlich gut gelaunter Jochen Finkemeier

nach der Messe die Bilanz. Selbst das Give-away, eigentlich eher auf schlechtes Wetter ausgerichtet, fand reißen den Absatz. „Wir hatten eigentlich sieben Tage Sonnenschein. Im übertragenen Sinne wie auch am echten Himmel. Und dennoch sind mehr als 2.000 bereitgestellte Blaupunkt-Regenschirme mitgenommen worden“, wundert und freut sich Marcus Roth am Ende dann doch, ganz ohne ins Grübeln zu geraten.



[haecker-kuechen.de/messevideo2014](http://haecker-kuechen.de/messevideo2014)



Wenn alles perfekt ist, lässt sich kaum erahnen, wie viel Mühe und Arbeit im Vorfeld notwendig war, um diesen Eindruck zu erzeugen. ▶

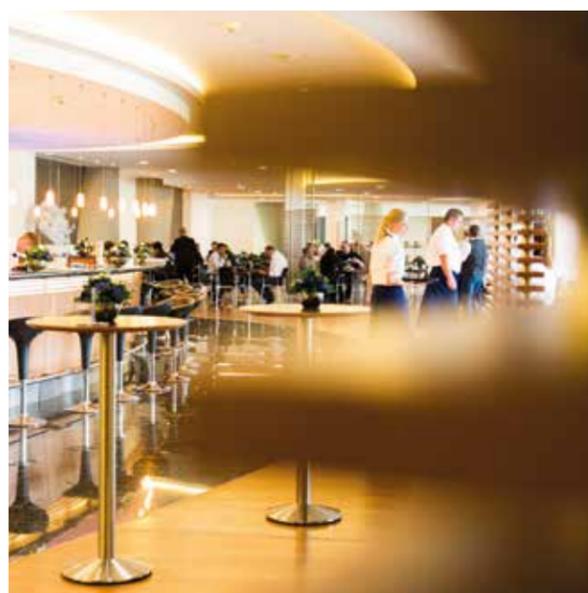




Caroline von der Heyden strahlt über das ganze Gesicht. Sicher, die Beine würden so langsam schwerer, es sei halt ungewohnt, den ganzen Tag auf eben diesen Beinen zu sein, hierher und dorthin zu laufen, immer auf der Suche nach Menschen, denen sie Wasser oder Orangensaft anbieten könne. Die familiäre Atmosphäre im Serviceteam wiege das allemal auf. „Hier kommen so viele nette Menschen vorbei - da ist ein schönerer Nebenjob kaum vorstellbar“, erzählt die, die eigentlich im Süden Deutschlands studiert, jetzt aber, in den Semesterferien und passend zur Häcker Hausmesse froh ist, die paar Kilometer zwischen ihrem Elternhaus in Bünde und der Häcker Hausmesse hin- und herpendeln und hier das eigene Budget auffrischen zu können.



Doch es sind nicht nur Studenten, die zum Gelingen der Hausmesse beitragen, die sich hier ein Taschengeld dazuverdienen. „Wir setzen da seit vielen Jahren auf einen sehr gesunden Mix aus eigenen Kräften, Studenten und echten Profis“, sagt dann auch Daniela Delic, die im Hause Häcker Küchen für Messeorganisation zuständig ist und für die Hausmesse im September bereits Wochen im Voraus Kontakte knüpft, Zeitpläne erstellt und das Servicepersonal brieft. „Vorbereitung ist hier alles“, sagt sie und saust ein paar Tage vor Eröffnung der Messe runter in den Gastrobereich. Hier treffen sich gerade die Außendienstler zur Neuheitenschulung und Einstimmung auf die Messe und bilden damit das perfekte Übungsszenario für die,

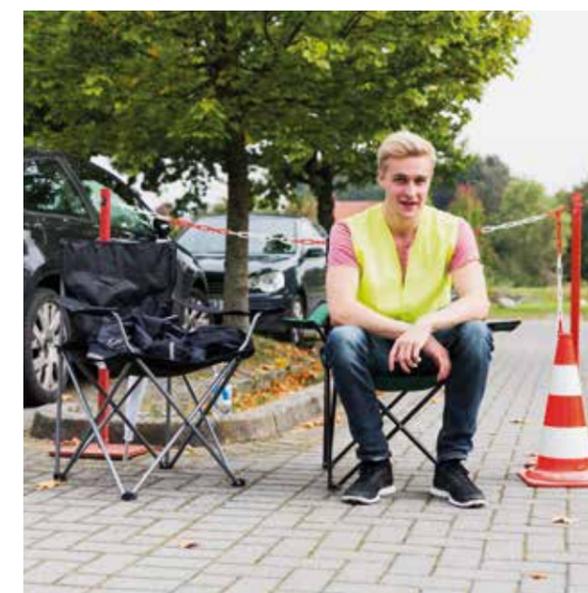


die sonst mit Gastronomie eigentlich nichts zu tun haben. „Das wird sich in den kommenden Tagen ändern“, weiß Daniela Delic, die dafür sorgt, dass Häcker-Auszubildende plötzlich die Schürze umbinden, die gestärkte weiße Bluse überziehen und für eine freundliche Bedienung am Tisch und frisch gezapftes Bier sorgen. Letzteres kommt nicht von der Brauerei von nebenan, sondern wird schon Tage vorher per Gabelstapler in einen dafür extra vorgesehenen Kühlwagen geschoben. Das Bier wird vom Vorlieferanten Egger aus Österreich geliefert, der eine Privatbrauerei betreibt. Da liegt es nahe, dem Gast ein Bier einzuschenken, das für ihn neu ist. Und dann auch noch die perfekte Verbindung zwischen Genuss und Küchenbranche herstellt.

Ein paar Meter weiter wird der Eisstand aufgebaut, erstmals mit der Sorte „Blaupunkt“ im Angebot, mal in der Geschmacksrichtung Blaubeere, dann Bubble Gum, vor allem aber so blau wie die Marke, die mit dem leuchtend blauen Punkt nun auch auf Küchen-Einbaugeräten vertreten ist. Weiter geht es nach draußen, vor das große Panoramagebäude, wo die warten, die eigentlich längst das Unternehmen verlassen haben. Aber so ganz geht man halt doch nicht, und wer jahrzehntelang als Fahrer tonnenschwere Häcker-Trucks durch Europa dirigiert hat, der hat das verinnerlicht, was sie hier den Häcker-Virus nennen. Also kommen sie gerne aus dem Ruhestand eine Woche im Jahr hierher und wechseln vom heimischen Sofa auf eines der zwölf Shuttle-Fahrzeuge. Der Shuttleservice, der Kunden vom Flughafen abholt, sie spät abends zurück ins Hotel bringt, wird in jedem Jahr von den ▶



**Es sind am Ende die vielen kleinen Handgriffe, die aus dem großen Ganzen das Perfekte machen.**



ehemaligen Fuhrparkmitarbeitern bestritten - dieses Jahr erstmals mit der neuen Mercedes V-Klasse in Schwarz, mit Ledersitzen und einer Beklebung, die durch das Häcker Logo schon von weitem erkennen lässt, welches Ziel auf der Küchenmeile mit diesem Shuttleservice angefahren wird.

Es sind am Ende die vielen kleinen Handgriffe, die aus dem großen Ganzen das Perfekte machen. Gärtner, die eben noch den letzten Grashalm stutzen, ehe die ersten Gäste kommen. Handwerker, die noch festziehen, was sich eben gelockert hat. Übersetzer, die in kleinen Kabinen dafür sorgen, dass das Thema Internationalität eines ist, das mit Fremdsprache gefüllt wird. „Hier greift ein Rädchen in das andere. Und wir sind immer darauf bedacht, dass wir möglichst viel selber machen, viele Kolleginnen und Kollegen mit einbinden können, um zu zeigen, dass wir nicht nur ein Küchenproduzent sind. Sondern eine Häckerfamilie“, sagt Daniela Delic noch, wirft einen Blick auf ihr fast pausenlos klingelndes Telefon und geht schnellen Schrittes weiter. Ist halt noch viel zu organisieren, bis der Startschuss fällt - und dann ist von all dem nichts mehr zu sehen, aber überall zu spüren.



Alle zwei Jahre lädt die IMM Cologne zur LivingKitchen ein, so auch vom 19. bis 25. Januar kommenden Jahres. Längst ist diese Küchenmesse zum Treffpunkt des Who is who der Branche geworden, rechnen die Veranstalter mit rund 120.000 Gästen, die sich hier nicht nur über die neuesten Trends und Produkte informieren wollen, sondern vor allem die Gelegenheit nutzen, um sich intensiv miteinander auszutauschen.

„Natürlich suchen und finden wir das gemeinsame Gespräch mit unseren Kunden auf unserer Hausmesse. Aber die LivingKitchen hat sich auch in der Kürze der Zeit als eine Kommunikationsplattform etabliert, von der wir gerne ein Teil sind und profitieren“, unterstreicht Marcus Roth, bei Häcker Küchen Mitglied der Geschäftsleitung und verantwortlich für den deutschen und österreichischen Markt. „Gerade für den deutschen Markt gewinnt die LivingKitchen an Bedeutung“, so Marcus Roth, der daneben auch eine steigende Internationalität, die sich unter anderem durch einen Ausländeranteil von 65 Prozent bei den Ausstellern zeigt, beobachten kann.

„Wir haben auf der vergangenen LivingKitchen sehr gute Erfahrungen gemacht und viele - auch neue - Kontakte knüpfen können. Das wollen wir 2015 mit einem komplett neu gestalteten Messestand zumindest wiederholen, wenn nicht sogar übertreffen“, so Jochen Finkemeier. Es gehe gerade heute darum, die Kommunikation mit dem Kunden zu verstärken, nicht nur auf ein einmaliges Treffen pro Jahr zu setzen. „Die Informationsflut nimmt stetig zu. Da ist es umso wichtiger, Zeit füreinander zu finden, nicht nur die neuesten Produkte zu präsentieren, sondern das Gespräch zu suchen, sich die Wünsche und Nöte anzuhören. Nur so kann und wird es uns gelingen, auch zukünftig immer einen Schritt voraus, unseren Händlern ein verlässlicher und innovativer Partner an ihrer Seite zu sein“, so Jochen Finkemeier, der sich freut, möglichst viele dieser Gespräche gemeinsam mit seinen Kollegen auf dem Häcker-Stand auf der LivingKitchen 2015 führen zu können.

## AUF NACH KÖLN

19. - 25.01.2015 | HALLE 4.1 | STAND C021



# Nordafrikanisches Neuland betreten

„Es ist das erste Mal, dass wir mit einem Showroom in Algerien präsent sind – und wir sind doch überzeugt davon, dass dies nur ein Erfolgsprojekt werden kann“, sagt Andreas Möller, Exportleiter bei Häcker Küchen und damit auch für diesen nordafrikanischen Staat zuständig. Die Idee, in der Hauptstadt Algier einen solchen Showroom zu eröffnen, kam nicht von ungefähr. „Wir sind derzeit in Frankreich sehr erfolgreich, da war es an der Zeit, diesen Schwung auch in ein Land zu übertragen, das nun einmal sehr stark durch Frankreich geprägt ist. Neben Arabisch ist Französisch Amtssprache und es gibt viele Kontakte zwischen den beiden Ländern. In Algerien bildet sich eine Mittelschicht aus, die auf Qualität aus westlichen Ländern großen Wert legt und diese algerische Kundschaft sprechen wir mit dem neuen Studio an“, so Andreas Möller.

Das ist ab sofort möglich. Zwei Architekten, die zum ersten Mal auf der Kölnmesse 2013

Kontakt zu Häcker Küchen aufnahmen, haben sich nun dazu entschlossen, ein eigenes Studio im Herzen Algiers zu eröffnen. „Die Lage an einer Umgehungsstraße, die direkt ins Stadtzentrum führt, ist optimal. So können sehr viele Leute in Kontakt mit dem Studio und unseren Produkten gebracht werden“, sagt dann auch Bouchra Spang, Key Account Managerin bei Häcker Küchen, die gemeinsam mit dem Verkaufsleiter Jörg Varnholt zur Eröffnung nach Algier reiste.

„Der Eröffnungstag war für uns ein Mix aus Arbeit und Feier. Wir haben erst einmal die ausgestellten Küchen kontrolliert – mit einem sehr guten Ergebnis – und sind dann all die Formalitäten durchgegangen, die notwendig sind, um ein solches Studio erfolgreich zu führen. Schnell hat sich für uns gezeigt, dass hier ein sehr großes Potenzial in dem Showroom vorhanden ist, dass es der richtige Schritt ist, den wir gegangen sind“, so Jörg Varnholt. Erst abends sei es dann

möglich gewesen, bei einem gemeinsamen Fischessen und einem anschließenden Spaziergang auf der Strandpromenade Algiers die Eröffnung zu feiern und die Stadt kennenzulernen. Was beim Blick in die Straßen dabei vor allem auffällt, sind die vielen Neubauten und gerade gestarteten Bauvorhaben. „In Algerien wird sehr viel gebaut, was für unsere Objektgeschäfte natürlich sehr wichtig und gut ist“, erklärt Bouchra Spang. Gleichzeitig erhoffen sich die Verantwortlichen bei Häcker Küchen auch, dass die normalen Kommissionen gelingen, dass es Einzelpersonen gibt, die sich für eine Häcker Küche interessieren und diese exportieren wollen.

Auch die beiden Architekten, die das mehr als 120 Quadratmeter große Studio nun eröffnet haben, sind fest vom Erfolg überzeugt und haben schon neue Pläne geschmiedet. „Bereits in einem Jahr wollen die beiden das nächste Häcker Studio in der Stadt Oran

eröffnen, um den Eröffnungsschwung noch stärker mitnehmen zu können“, so Jörg Varnholt. Welch eine Strahlkraft dieser Schwung derzeit hat, lässt sich auch in Marokko beobachten, in einem Land, das manche Ähnlichkeiten mit Algerien und ebenfalls viele Verbindungen mit Frankreich hat. „Hier haben wir noch gar keinen Showroom und können doch ein erstes Bauprojekt mit unseren Küchen bestücken“, freut sich Andreas Möller. Doch auch in diesem nordafrikanischen Staat sollen sich die Bewohner bald vor Ort Häcker Küchen anschauen können. „Geplant ist ein Showroom in Casablanca, der für uns eine Triebfeder sein soll und wird. Mit ihm – wie mit dem Studio in Algier – wollen wir unsere Kompetenz unter Beweis stellen und unsere Produkte einem noch breiteren Publikum vorstellen. Von dem Erfolg dieser Projekte sind wir schon jetzt vollends überzeugt“, so das Resümee des Exportleiters.

# STEIN

hauchdünn gespalten



**Ist das wirklich ein Stein? Er fühlt sich an wie ein Stein, er sieht aus wie ein Stein und doch gucken viele Betrachter erst einmal irritiert. Kann man einen Stein so hauchdünn spalten, dass er auf eine Küchenfront aufgebracht werden kann? Häcker Küchen kann.**

Sie sind echte Hingucker, die Steinfronten „Black Star“ und „Gold Green“ von Häcker. Doch ein Blick genügt meistens nicht, die raue und strukturreiche Oberfläche des indischen Schiefers lädt zum Anfassen ein. Man hat den Eindruck als halte man eine massive Steinplatte in den

Händen, doch der Kern dieser Front ist ein Holzwerkstoff. Zur Gewichtsreduzierung und zur Montage von Beschlägen ist der Einsatz von Holz absolut notwendig. „Die meisten Menschen glauben nicht, dass der Stein, der da in der Küche hängt, mehr als 200 Millionen Jahre alt ist – aber es stimmt“, sagt dann auch Andreas Möller, Exportleiter bei Häcker Küchen. Häufig wurde er in den vergangenen Wochen weltweit auf diese exklusive Oberfläche angesprochen, durfte berichten, woher der Stein stammt, wie er verarbeitet wird, um überhaupt als Frontmaterial geeignet zu sein. ▶



Im Gegensatz zu deutschem Schiefer, der zu weich und zu spröde ist, eignet sich indischer Schiefer ideal für die Weiterverarbeitung im Möbelbau. In sogenannten Slabs - hier sind die Stücke maximal zehn Zentimeter dick - wird das Sedimentgestein direkt im passenden Format aus dem Fels getrennt, in noch dünnere Schichten mit einer speziellen Technik gespalten und anschließend per Schiff nach Deutschland transportiert. Bei ihrer Ankunft in Deutschland haben die hauchdünnen Steinurniere eine maximale Stärke von 2 mm und werden unmittelbar nach der Anlieferung mit einer Haftbrücke behandelt. Anschließend werden sie nach Oberflächenstruktur und Qualität selektiert, um hier in einer Küche ein einheitliches Bild erhalten zu

können. Die glatten und qualitativ hochwertigen Furniere werden zunächst eingelagert, ehe das Trägermaterial passend für die einzelnen Steinschichten angefertigt wird. Sehr hoher Druck ist notwendig, damit Steinurnier und MDF-Platte eine Verbindung eingehen, die auch auf Dauer zuverlässig hält.

Fehlt noch der passende Schnitt, das Anbringen der Kanten, ehe eine Front entsteht, die es so bei Häcker Küchen noch nie gegeben hat. Die durch Optik und Haptik gleichermaßen begeistert. Wer eine exklusive Front sucht, der liegt mit „Black Star“ oder „Gold Green“ genau richtig. Spätestens dann wohlwissend, dass da ein 200 Millionen Jahre alter, indischer Stein in seiner Küche verbaut wurde. Geht es exklusiver?



# IMMER IM TRITT BLEIBEN

Ende September, der Wetterbericht verspricht noch einmal sommerliche Temperaturen, da kommt der freie Sonntag gerade recht, um noch einmal gemeinsam in die Pedale zu treten. Dabei sind diese Teamausfahrten der Häcker-Radfahrgruppe seltener geworden. „Heute trainieren die meisten für sich allein, ehe wir dann wenigstens einmal im Jahr wieder zusammen ein Rennen oder eine große Tour bestreiten“, so Michael Dittberner, Leiter Produktentwicklung und Produktmanagement. Dabei ist das Leistungsvermögen der Radler durchaus unterschiedlich. „Der eine bringt es vielleicht auf 1500 Kilometer, andere trainieren mehrere tausend Kilometer, um auch einmal für eine Alpenüberquerung fit zu sein“, so Dittberner. Der konnte in diesem Jahr an der bisher längsten Tour des Häcker-Teams teilnehmen. Bei der Mecklenburger-Seenrunde gingen die Häcker



Mitarbeiter auf einen 320 Kilometer langen Rundkurs, der ihnen alles abverlangte. „Grundsätzlich geht es bei uns aber nicht um Bestzeiten, sondern um das gemeinsame Erleben des Radsports in der Gruppe“, unterstreicht Michael Dittberner das Gemeinschaftsgefühl, das das Team dann doch immer wieder zusammenführt.



# RUNDUM GESCHULT

Als René Stuhldreier nach Rödinghausen fuhr, wusste er nicht, was ihn erwartete. „Ich kannte das Thema Küche natürlich von meinem Vater, der ein Küchenstudio betreibt. Dennoch habe ich mich noch nicht intensiv mit dieser Thematik befasst und war gespannt, was mir bei dem Seminar bei Häcker Küchen geboten wird“, so der Mann aus dem Münsterland, der gemeinsam mit zwölf anderen in Richtung Ostwestfalen reiste. Hier warten Irene Kampe (Leiterin der Schulungsabteilung), Sascha Stöber und Ingrid Dobe auf diejenigen, die in die Küchenwelt eintauchen wollten. „Natürlich kann man in drei Tagen nicht alles lernen, was man rund um die Küche und ihre Planung wissen muss“, erklären die drei, die dafür sorgen, dass im Hotel ein Begrüßungscocktail bereitsteht, dass die Fahrt ins Schulungszentrum organisiert ist und die unterschiedlichste Menschen auf diesem sogenannten Grundlagenseminar begrüßen. „Dass man da Küchen noch mit der Hand

**„Ich hätte nicht gedacht, dass mir das gemeinsame Kochen noch mehr Spaß als das Kegeln gemacht hat.“**

zeichnet, hat mich gewundert. Und gleichzeitig gefreut, weil man sich so der Materie langsam nähert, wirkliches Basiswissen gewinnt“, sagt René Stuhldreier nach den ersten Schulungsstunden. Es gehe darum, dem Kursteilnehmer erst einmal ein Gefühl dafür zu vermitteln, was sich hinter dem Begriff Küche versteckt, was alles notwendig ist, um ein Produkt zu verkaufen, das eine intensive Beratung und Planung erfordere, erzählt Irene Kampe. Die wirft immer auch einen Blick auf die Homogenität der Gruppe, und sorgt dafür, dass sich eine enge Zusammenarbeit ergibt, aus der sich eine Eigendynamik zwischen Menschen entwickelt, die sich eben noch komplett fremd gewesen sind. „Vielleicht liegt das auch daran, dass wir hier eben nicht nur die Schulbank drücken, sondern auch die Freizeit miteinander verbringen“, stellt Frau Kampe fest. ▶





„Natürlich denkt man anfangs, dass der gemeinsame Kegelabend noch attraktiver als das Kochen in der Schulungsküche ist. Am Ende muss ich aber sagen, dass es genau andersherum war, dass mir das Kochen doch noch mehr Freude bereitet hat“, sagt René Stuhldreier, der sich nach diesem Grundlagenseminar natürlich noch nicht als perfekter Küchenplaner sieht. „Aber ich habe einen ersten Eindruck gewonnen, weiß jetzt, was es bedeutet, mit dem Kunden eine solche Planung nicht nur anzugehen, sondern auch zu einem erfolgreichen Ende zu bringen.“ Auch Irene Kampe weiß, dass vor dem Erfolg die Arbeit steht. Noch sei kein Küchenmeister vom Himmel gefallen, gäbe es viele, die gleich das nächste Seminar buchten, sich weiterbilden wollten. So wird bei Häcker Küchen das Programm Grundlagenwissen der Küchenplanung über drei Wochen angeboten, kommen hier die Themen Produktkunde und Verkauf hinzu, werde es

hier noch intensiver. Im Schulungsprogramm finden sich auch Produkt-, Verkaufs- und Planungsseminare, gibt es jedes Jahr zur Messe eine Vorstellung des gesamten Häcker Trainingsprogrammes, das sehr großen Zuspruch erhält. Natürlich muss der, der hier teilnehmen möchte, selbst Häcker Händler sein oder bei einem solchen arbeiten. Kosten für Unterkunft und Anfahrt übernimmt der Teilnehmer, alles andere ist Bestandteil des Kurses, der entweder über den zuständigen Außendienstmitarbeiter oder direkt über Häcker Küchen gebucht werden kann. Welchen Weg der angehende Küchenverkäufer René Stuhldreier gehen wird, ist noch ungewiss. Dass er ihn geht, steht aber schon jetzt fest. „Ein Aufbauseminar ist sicherlich genau das Richtige für mich, um mein Wissen weiter zu vertiefen, um auf die Praxis noch besser vorbereitet zu sein“, erzählt der, der am Ende des Kurses wie alle anderen

*„Natürlich können wir in drei Seminartagen nicht alles mitgeben, was man als Küchenberater benötigt. Aber es reicht, um zu zeigen, worauf es ankommt, was wirklich wichtig ist. Und die meisten kommen ja doch zu einem Aufbauseminar wieder.“*

Küchenbranche hinzu, die man sich hier am besten aneignen könne. Kein Wunder also, dass dieses außergewöhnliche Trainingsprogramm eines ist, das gerne kopiert und in Fülle und Qualität doch nicht erreicht wird. „Wir wollen, dass unsere Küchen perfekt verkauft, dass die Endkunden ebenso beraten werden – und tun in unseren Seminaren alles dafür, damit das auch so ist“, sagt Irene Kampe. Und darf sich sicher sein, dass genau dieses Vorhaben Woche für Woche, Seminar für Seminar erfolgreich umgesetzt wird.



[haecker-kuechen.de/files/downloads/Trainingsprogramm\\_2015.pdf](https://haecker-kuechen.de/files/downloads/Trainingsprogramm_2015.pdf)

# WAS ZÄHLT, IST DIE FAMILIE ...



Selten nur hat eine Familie mehr als 1.100 Mitglieder. Im Falle von Häcker Küchen sind das noch deutlich mehr, zählt man nicht nur die einzelnen Arbeitnehmer, sondern auch ihre gesamten Familien zusammen. Die waren auch in diesem Sommer traditionell zum Sommerfest eingeladen, das im Häcker Wiehenstadion stattfand und auf die gesamte Familie ausgerichtet war. Ob Bogenschießen oder Torwandschießen, ob Hundeshow oder Segway-Parcours - an vielen Ständen konnten die sehr zahlreich erschienenen Besucher ihre Geschicklichkeit und Sportlichkeit unter Beweis stellen. Selbstverständlich war für das leibliche Wohl gesorgt.

Nach dem Public Viewing war noch lange nicht Schluss. Es startete eine Party mit einer Band, die jeden Musikwunsch erfüllte. „Trotz unserer beachtlichen Größe ist es uns wichtig, dass wir uns auf unsere Wurzeln besinnen. Ein solches Sommerfest sorgt genau dafür. Wir sehen uns als eine Häcker-Familie, wissen, wie wichtig jeder einzelne Mitarbeiter für den Erfolg unseres Unternehmens ist“, so Inhaber Jochen Finkemeier.

Deshalb sei es so wichtig, auch einmal mit der ganzen Familie das bisher Erreichte zu feiern, auch Kinder und Jugendliche für das Unternehmen zu begeistern. „Ein Großteil unserer Belegschaft kommt hier ganz aus der Nähe. Da ist es einfach wichtig, dass wir Flagge zeigen, dass wir nicht nur auf Umsatz und Gewinn schauen, sondern auch einmal gemeinsam ausgelassen feiern können“, so Jochen Finkemeier, der dafür sorgte, dass natürlich alle Aktionen, Getränke und Imbiss kostenlos waren. Längst ist dieses Sommerfest zu einer lieb gewonnenen Veranstaltung geworden und findet alle zwei Jahre statt. Zukünftig hoffentlich wieder bei sommerlichen Temperaturen. Als Sommerfest. Für die ganze Familie.



# ...GANZ EGAL, WIE GROSS SIE IST.

OR  
DENT  
LICHT  
SOR  
TIERT.



## Wenn eine Abteilung unter den Kollegen Kleinteilelager genannt wird, dann erwartet der Laie, dass da ein paar Schrauben in Kästen darauf warten, per Hand in kleine Beutel gepackt und auf Reisen geschickt zu werden.

Wer aber die Treppenstufen runter in dieses Magazin geht, der ist überrascht von den Dimensionen. Und braucht am besten erst einmal ein paar Fakten, um zu verstehen, was hier alles gelagert, kommissioniert und weiter zu den anderen Küchenteilen gepackt wird. 4.000 Quadratmeter misst das Lager, 104 Stangengriffe, 426 Griffe und Kleinteile, 756 mal großes Zubehör, 40 Paletten Mülleimer und Spülen, 50 Paletten Farben, Tapeten und Fliesen finden hier Platz, damit sie so gut griffbereit liegen, dass täglich 150 Kartons Stangengriffe, 1.100 Kartons mit Griffen und Kleinteilen und 1.000 Verpackungen mit großem Zubehör das Lager wieder verlassen können. „Das ist schon eine Herkulesaufgabe, die wir hier tagtäglich bewältigen“, sagt dann auch Detlef Becker, Projektleiter in dieser Abteilung und im vergangenen Sommer dafür zuständig, dass bei einer Umstrukturierung jede Palette bewegt, jedes Regal ab- und meist an anderer Stelle wieder aufgebaut wurde. „Die Anzahl der Produkte, die wir hier handeln, wächst einfach von Tag zu Tag. Wenn wir auf der Messe zwei neue Korpusinnenfarben vorstellen,

dann ahnen nur die wenigsten, was das eigentlich für uns bedeutet, wie sich das auf all die Pakete auswirkt, die wir hier tagtäglich füllen und auf Reisen schicken“, sagt Detlef Becker.

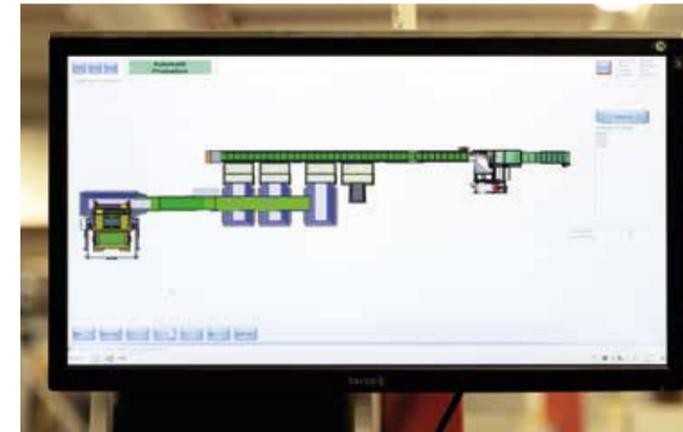
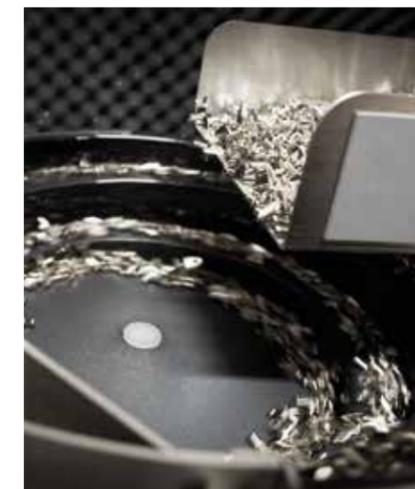
Herz des Systems sind gleich zwei Dinge. Zum einen eine Sortieranlage, die aus riesigen Trichtern die passende Anzahl an unterschiedlichsten Schrauben und Muttern abzählt und verpackt. Und das nicht in einen großen Beutel, sondern schön säuberlich getrennt und individuell und mit Kundennamen beschriftet. „Der Monteur kann dann die einzelnen Beutel, die wie eine Schlange aneinanderhängen, abtrennen, sortieren und erst in die Hand nehmen und aufreißen, wenn er sie wirklich braucht. Das schafft Vertrauen in unser Produkt und erleichtert gleichzeitig die Arbeit“, muss Detlef Becker seinen Kunden nicht lange erklären. Der Fortschritt ist sofort begreifbar, wenn man die langen Plastikbeutelbahnen anschaut, die aus der Maschine fast schon sprudeln.

Ein paar Meter weiter sind noch Hände gefragt, um abzuzählen und abzupacken. „Wir haben uns für dieses Pick-by-light-System entschieden, weil wir uns davon ein Höchstmaß an Sicherheit und Präzision versprechen“, sagt Dirk Krupka und erklärt auch gleich, wie das System arbeitet. Jedes Fach im Regal, in dem sich die abzupackende Ware befindet,

ist mit einer kleinen Leuchtdiode ausgestattet und mit dem Softwaresystem verbunden. Leuchtet diese Diode grün, dann weiß der Lagerist, dass er an dieses Fach treten muss. Eine Digitalanzeige zeigt ihm die Anzahl, die er entnehmen muss, dann noch schnell das grüne Licht per Knopfdruck erlöschen lassen, weiter zum nächsten grün markierten Regalfach, ehe alle grünen Lichter erloschen sind und der Auftrag abgeschlossen ist. „Die ersten Wochen haben gezeigt, dass wir so Zeit und vor allem Sicherheit gewinnen. Wie wichtig diese Zuverlässigkeit ist, kann man sich gut vor Augen halten, wenn man sich vorstellt, dass wichtiges Aufbauzubehör, wie zum Beispiel Sockelfüße zu wenig geliefert werden. Dann kann ich als Monteur die Arbeit gleich stoppen, weil ein Aufbau einfach nicht möglich ist“, sagt Dirk Krupka und verweist noch einmal auf die große Sorgfalt, mit der hier gearbeitet wird.

Rund 1,5 Millionen Euro wurden in Umbau und Umstrukturierung investiert, um der stets wachsenden Zahl an Kleinteilen gerecht zu werden. Dass all das im laufenden Betrieb passierte, „kann man ruhig als

Operation am offenen Herzen bezeichnen“, sagt Detlef Becker. Dass diese OP perfekt gelungen ist, zeigt sich Tag für Tag beim Blick auf die zahllosen Pakete, die per Paternostersystem ein Stockwerk höher direkt und vollautomatisch zu den Häcker-eigenen Lastwagen gebracht werden. „Eine Küche ist einfach ein hochkomplexes Produkt, das aus zahlreichen Einzelteilen besteht“, sagt dann auch Geschäftsführer Dirk Krupka. Viele dieser Einzelteile sieht der Endkunde in seiner aufgebauten Küche nicht. Doch wer einen Blick in die Regale wirft, wer sich anschaut, wie viele verschiedene Artikel es alleine in diesem Lager gibt, der versteht, „dass es nur unser Bestreben sein kann, hier möglichst viel zu automatisieren“, so Dirk Krupka. ▶



Der hat schon jetzt die nächste Planung durchgewunken, gibt als Zeitvorgabe Ende des Jahres vor, bis „ein echter Clou unseres Kleinteilemagazins“ starten kann. Dann landen vor allem die großen Teile wie Spülen oder Schubkasteninnenleben nicht mehr in standardisierten Kartons, sondern werden erst einmal rechnergestützt vom Computer vermessen. Die so gesammelten Daten wandern zu einer Schneidemaschine, die sich automatisch von einer XL-Pappprolle genau das passende Verpackungsmaterial zieht und den Karton passend zuschneidet, der individuell benötigt wird. „Sie sehen, auch hier steht bei Häcker Küchen nie etwas still, wir wollen immer noch ein bisschen besser sein“, sagt Dirk Krupka und scheint schon wieder zu überlegen, wie sich die Abläufe in dem großen Lager mit den gar nicht mal so kleinen Teilen noch weiter optimieren lassen.





# AB AUF DIE INSEL

Wenn Azubis auf Reisen gehen

„Oh, jetzt muss ich aufpassen, wie ich das ausdrücke“, sagt Marcel Krause und lacht. Die Frage, ob sich die eine Woche hier auf Mallorca nun eher nach Arbeit oder nach Urlaub anfühle, ist Anfang Oktober wirklich nicht einfach zu beantworten. Draußen scheint die Sonne, 26 Grad zeigt das Thermometer - dem 21-Jährigen könnte es schlechter gehen. Aber dennoch: Er ist hier, um zu arbeiten, um zu lernen. „Wir sind ein weltweit agierendes Unternehmen. Da ist es nur gut und richtig, dass wir unseren Auszubildenden auch einmal die große, weite Häcker-Welt zeigen, ihnen ermöglichen, in ihrer Ausbildung auch in den Exportbereich vor Ort reinzuzuschnuppern“, erklärt Exportleiter Andreas Möller. Einer, der dieses

Angebot besonders gerne angenommen hat, ist Marcel Krause. In der Berufsschule drückte er freiwillig die Schulbank noch etwas länger, um in Spanisch die beiden Zertifikate TELC 1 und TELC 2 erwerben zu können. Als dann das Angebot kam, ein paar Monate vor dem Abschluss für eine Woche nach Mallorca zu gehen, musste er nicht lange überlegen. „Ist natürlich ein Traum“, sagt er ein wenig zurückhaltend. All das, was mit dem Tripgen Süden an Organisatorischem verbunden ist, regelte Häcker Küchen. Hier wurde der Flug gebucht, ein Mietwagen zur Verfügung gestellt. Um die Unterkunft in einem schicken Familienhotel im benachbarten Campos kümmerte sich dagegen Uwe Lantzsch. Der ist Eigentümer des Küchenstudios „Cuisinale“ in Felanitx, vertritt hier seit mehr als zehn Jahren Häcker Küchen und ist doch das erste Mal gefragt worden, ob er sich vorstellen könne, einem Häcker-Azubi ein Praktikum zu ermöglichen. „Lange überlegen musste ich da nicht. Jungen Menschen einen Einblick in meine Arbeit vor Ort zu ermöglichen, ist doch etwas, das man unterstützen sollte“, so der Deutsche, der seit 14 Jahren auf der Insel lebt und alleine in seinem Studio arbeitet. Dabei sei Arbeit mehr als genug da, komme Marcel Krause gerade recht. Also beraten die beiden eine Woche lang zusammen. „Ich habe hier Ferienhäuser gesehen, die größer sind als alles, was wir in Deutschland Villen nennen“, wundert sich Marcel Krause. Je größer die Anwesen, desto ausladender und exklusiver auch die Küchen, die hier geplant und verbaut werden. „Viele Häuser haben gleich mehrere Küchen. Gleichzeitig legen die Inhaber verständlicherweise sehr viel mehr Wert auf riesige Kühlschränke, als dies in Deutschland der Fall ist“, erklärt Uwe Lantzsch seiner neuen Nachwuchskraft. Die nutzt die lange Siesta am Mittag, die lauen Abende, um runter ans Meer, in den Hafen zu fahren. Dabei war Marcel Krause schon manches Mal auf der Insel, stand sogar schon einmal mit

seinem Vater, der ebenfalls in der Küchenbranche arbeitet, im Geschäft von Uwe Lantzsch. „Das ist lange her, da war ich noch ein Kind. Richtig erinnern konnte ich mich nicht, als ich jetzt wieder hierhergekommen bin“, sagt Marcel Krause. Seine Spanischkenntnisse helfen ihm hier weiter, am Ende ist es der „Dreiklang aus Deutsch, Spanisch und Englisch, den du beherrschen musst, um hier auf der Insel zurechtzukommen“, rät der Cuisinale-Inhaber Uwe Lantzsch.

Prächtig verstanden haben sich die beiden während der einen Woche. So gut, dass Uwe Lantzsch jetzt drüber nachdenkt, einen Mitarbeiter einzustellen. Für Marcel Krause soll es nach bestandener Prüfung in der Sachbearbeitung weitergehen, um sich in der Küchenplanung weiter fortbilden zu können. Und dann raus in den Vertrieb, verkaufen, was er als Produkt kennen und schätzen gelernt hat. Das muss nicht unbedingt in Deutschland sein, kann ihn gerne auch ins Ausland führen. „Und wenn alle Stricke reißen, dann stelle ich einfach den Marcel ein“, sagt Uwe Lantzsch und lacht. So stellt man sich wohl die perfekte Verbindung zwischen Praktikant und Studioinhaber vor.



A man with a beard and glasses is shown in profile, looking towards a modern kitchen cabinet. The cabinet has a glass door with a wooden handle. The background is blurred, showing vertical lines.

# Design meets Kitchen

Indische Städte platzen aus allen Nähten. Längst versucht die Regierung, neuen Wohnraum zu erschaffen, auf dem Land Städte aus dem Nichts zu errichten, die Platz schaffen sollen für die insgesamt rund 1,2 Milliarden Inder.

Längst orientieren sich wohlhabende Inder bei diesen Bauten auch an westlichen Standards, begeistern sich für Küchen aus Deutschland. „Hier in Indien sind wir der Exporteur Nummer eins, wenn es um deutsche Exportküchen geht“, sagt dann auch Willy Kamm, der für Häcker Küchen den asiatischen Raum betreut. ▶



Wie gut die Verbindungen zu Projektleitern und Architekten sind, zeigte sich beim foAID-Festival, das von Hauptsponsor Capt. Mukesh Kumar mit organisiert wurde und im Zeichen von Architektur und Interieur Design stand. Capt. Kumar unterhält in Indien über das gesamte Land verteilt elf Häcker-Showrooms und suchte sich extra das ehemalige Interconti-Hotel in Mumbai, dem früheren Bombay, aus, um zu einem ganz besonderen Wochenende einzuladen. „Wir wollen die Kommunikation mit den Top-Architekten noch weiter intensivieren, uns als erfolgreichen deutschen Küchenhersteller vorstellen und zeigen, dass wir sehr viel Erfahrung mit der Lieferung unserer Küchen in tropische Länder wie Indien haben“, unterstrich dann auch Exportleiter Andreas Möller, der extra zu diesem Festival nach Indien reiste.

In einem großen, hallenartigen Zelt bauten Architekten und Projektleiter ihre Stände zur Präsentation ihrer Projekte und Awards auf, während sich Häcker Küchen direkt am Eingang mit einem sehr großzü-

gigen Messestand dem Publikum vorstellte. Das ließ sich nicht lange bitten und kam schon am Freitagmorgen in Scharen in das heutige „The LaLit Hotel“. Blitzlichtgewitter und Kamerateams begleiteten die Top-Architekten Indiens, die sich über die neuesten Trends erkundigten. „Für uns geht es hier um Zweierlei. Einerseits um die etablierten Architekten, andererseits aber auch um die Newcomer, die hierherkommen, um sich zu informieren und um die internationale Atmosphäre des Festivals zu genießen“, erklärt Willy Kamm in einer Gesprächspause. Immer wieder trafen die Häcker-Verantwortlichen auf Neugierige, die sich von Geschichte und Produkten des Rödinghauser Traditionsunternehmens beeindruckt zeigten. „Hier in Indien sind wir - ebenso wie in vielen weiteren Bereichen Asiens - eine echte Marke. Wir wissen, wie man mit den tropischen Temperaturen und der hohen Luftfeuchtigkeit umgeht und bieten gleichzeitig ein Küchendesign an, das hier exakt den Geschmack der Menschen trifft“, sagt Andreas Möller und ist froh, in Capt. Mukesh Kumar einen Partner



gefunden zu haben, der weiß, wie der indische Markt funktioniert, für welche Produkte sich seine Landsleute begeistern. „Wir sind in Delhi gestartet und haben im Laufe der Jahre insgesamt elf Studios im ganzen Land eröffnet. An den Küchen von Häcker gefällt mir neben der perfekten Qualität und dem modernen Design vor allem die Zuverlässigkeit und der internationale Service“, so Capt. Mukesh Kumar voll des Lobes. Der kann nun auf eine zehnjährige Zusammenarbeit mit Häcker Küchen zurückblicken und passend zu diesem Jubiläum eine große Geburtstagstorte auf der abendlichen Gala anschneiden.

Wie gut sein eigenes Netzwerk funktioniert, zeigte sich am Ende des sehr gut besuchten Festivals. Zahlreiche neue Kontakte konnten geknüpft, Partnerschaften gepflegt werden. „Es hat sich gezeigt, wie wichtig dieser gegenseitige Austausch ist. Hier herrscht auf der einen Seite eine echte Aufbruchstimmung, wenn es um die Realisation von Großprojekten geht. Gleichzeitig lernen wir bei solchen Treffen, welche unserer Modelle hier besonders gefragt sind, was die Anforderungen sind, die an uns gestellt werden“, erklärte Andreas Möller nach dem zweitägigen Event, über das landesweit in Fernsehen und Presse berichtet wurde. „Als Europäer denkt man vielleicht,

dass in Indien die Armut vorherrscht - und das ist in Teilen sicher auch so. Wer sich aber in einer Stadt wie Mumbai mit seinen rund 20 Millionen Einwohnern bewegt, der weiß, dass von hier aus die Finanzen des Landes dirigiert werden, der versteht, dass es auch hier eine Nachfrage nach hochwertigen Exportgütern gibt“, erläutert Willy Kamm. Diejenigen, die im Ausland studiert haben, wissen die Vorzüge einer deutschen Küche häufig zu schätzen und wollen darauf auch nach ihrer Rückkehr ins Heimatland nicht verzichten. Welch ein Ausmaß diese Begeisterung speziell für Häcker Küchen hat, zeigte das foAID-Festival eindrucksvoll. „Wir sind mit der Resonanz, den vielen Kontakten und Gesprächen wirklich sehr zufrieden - und werden jetzt unseren nochmals gesteigerten Bekanntheitsgrad nutzen, um bei möglichst vielen Bauprojekten unsere Küchen platzieren zu können“, so Andreas Möller, Willy Kamm und Capt. Mukesh Kumar unisono.



# AUS HOLZ GEBAUT.

An sich ist eine Spanplatte etwas Profanes. Auf den ersten Blick wirkt sie so, als ließe sich kaum erkennen, wer sie produziert hat, wo Qualitätsunterschiede auszumachen sind. Aber weit gefehlt. „Was unsere Produkte ausmacht, was uns von der Konkurrenz absetzt, ist unsere Qualität“, sagt dann auch der Spanplatten-Hersteller Egger. Und lädt gleich zum Rundgang durch einen seiner vielen Standorte ins Sauerland, dorthin, wo am Tag rund 400 Lkw vor- und abfahren, wo sich bestaunen lässt, wie aus Holzstämmen Spanplatten werden. Wer den Egger-Standort erreicht, der wundert sich über den Dampf, der über dem großen Areal liegt. Und richtig, es ist wirklich nur Wasserdampf, der hier aufsteigt, erzeugt bei der Verarbeitung riesiger Holzmengen, die längst nicht nur hier ganz in der Nähe gewachsen sind. ▶



noch zu hundert Prozent aus Holz bestehend, wird auch hier Recyclingmaterial hinzugefügt, verändert sich die Zusammensetzung eines Werkstoffes, auf dem jede Küche basiert. Doch der Markt für den Rohstoff Holz wird immer enger, auf der einen Seite die Pelletindustrie, auf der anderen die Hersteller von Papier und Zellulose, die alle auf der Suche nach einem möglichst guten Rohstoff sind. So hat sich die Zusammensetzung in der Spanplatte verändert, ihre Qualität aber blieb und bleibt stabil, auch wenn der Blick ins Innere, in den Kern heute anders aussieht als noch vor zehn Jahren. Das liegt auch an den vielen orange blinkenden Fahrzeugen, die bei Egger rund um die Uhr, Tag und Nacht ihre Runden drehen. Hier wird aufgelesen, was liegengeblieben ist, wird jede Ecke gesäubert, immer darauf geachtet, dass es nicht zu Verunreinigungen des Holzes, der Späne kommt, die über riesige Laufbänder, mit Förderschnecken dahin gebracht werden, wo Druck und Hitze aus den Spänen eine Platte entstehen lassen. Maschinenstraßen, die von eigenen Ingenieuren noch einmal individuell verändert und optimiert wurden, fertigen hier Spanplatte am nicht nur sprichwörtlich laufenden Meter.



Bei Egger sprechen sie von einem 200 Kilometer-Radius, aus dem das Holz vor allem mit der Bahn angeliefert wird. Tobt aber irgendwo ein Orkan, sorgt ein Tornado für abgeknickte Bäume, dann erweitert sich das Gebiet, aus dem die Hölzer nach Brilon ins Sauerland gebracht werden. Dann kann es auch schon mal Schweden sein, wo eben noch Bäume geworfen wurden, wie der Fachmann sagt. Und nun auf dem Weg ins Sauerland sind. Ehe verarbeitet wird, geht es erst einmal für jeden Stamm in die Qualitätskontrolle. Es wird gewogen und vermessen, Proben aus dem tiefsten Stamminnenen werden genommen, ehe jeder Stamm eine Nummer bekommt, damit immer nachvollziehbar ist, wo er sich gerade auf dem sehr weiträumigen Egger-Gelände befindet. Die Produktion startet mit einer riesigen Sortieranlage, die Baumstämme zu Baumstammhügeln zusammenfügt. Überdimensionale Radlader tragen hier ab und schichten dort auf, ehe gesägt und zerkleinert wird. Auch hier wirft die Qualitätskontrolle immer wieder einen prüfenden Blick auf die Rohstoffware, wird per Metallscheider kontrolliert, dass sich unter der Rinde keine Metallsplinter befinden, wird geprüft und ausgewertet, ehe aus den Holzstämmen Späne gehobelt werden. Im Laufe der Jahre ist die Spanplatte das geworden, was der Fachmann rohstoffoptimiert nennt. Immer

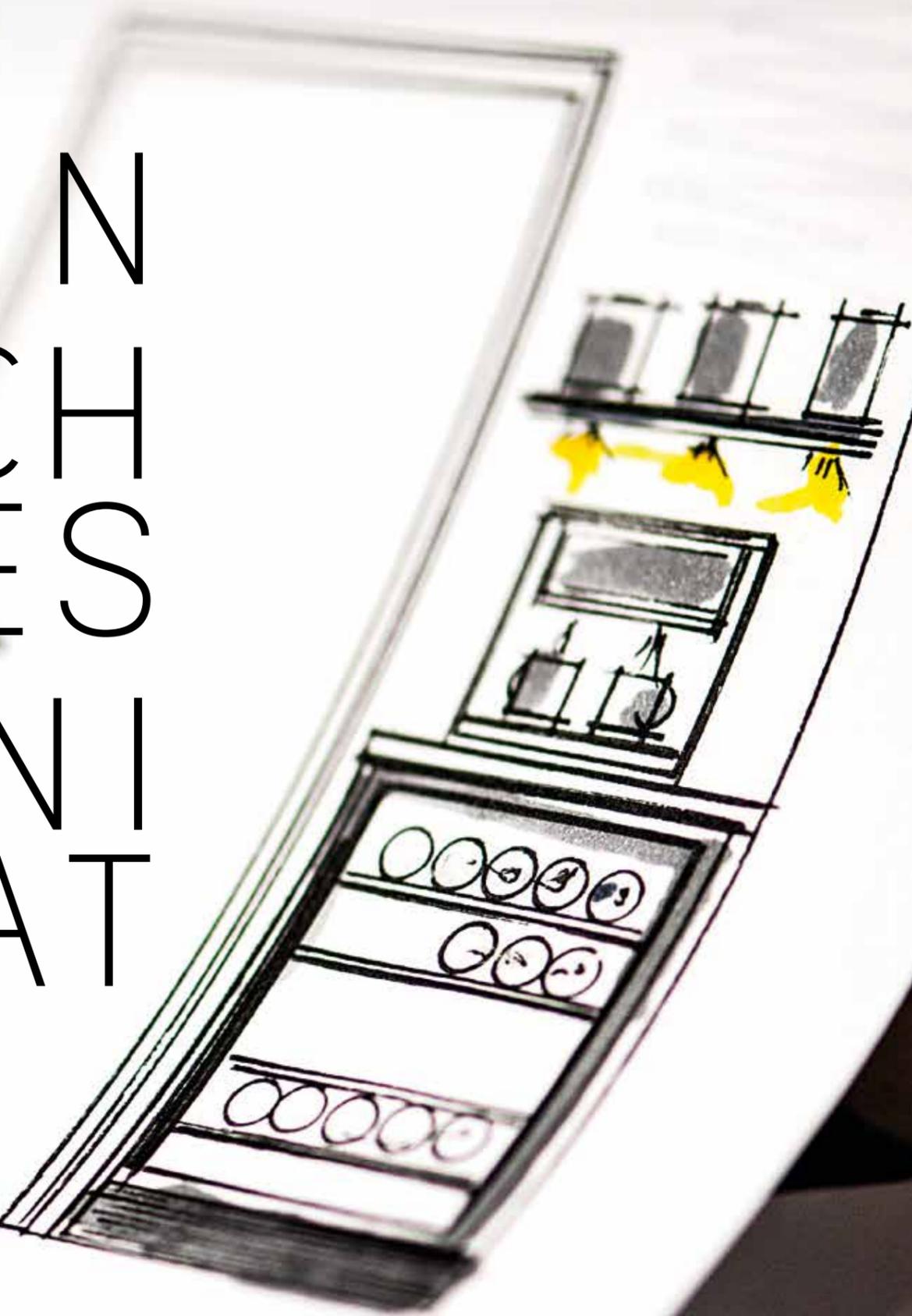


Mehr als 1.000 Mitarbeiter arbeiten bei Egger am Standort Brilon, wachen darüber, dass am Ende ein Produkt in riesigen Lagerhallen nicht lange darauf wartet, vom Kunden abgerufen zu werden. Auf jeder Platte finden sich Kennzahlen und Kundennamen, wer in der Küchenbranche etwas auf sich hält, kauft hier. Deckschicht, Mittelschicht, Deckschicht – das ist das Profil, das die Spanplatte auszeichnet. Auf dem Weg vom Holzstamm zum fertigen Produkt wird immer wieder gekühlt und erhitzt, geschliffen und gepresst, ehe am Ende Platten aufeinander geschichtet werden, die exakt 5,61 m lang und 2,07 m breit sind. Häcker Küchen lässt sich das halbe Format nach Rödinghausen liefern, das sich aufgrund der geringeren Abmessungen besser verarbeiten und handeln lässt. Wer hier einkauft, der kann sich sicher sein, dass im Reifelager bei Egger der optimale Zeitpunkt der Auslieferung abgepasst wird. Ein paar Hallen weiter lagern hunderte verschiedene Dekorpapiere, die bei der Veredelung mit so hohem Druck auf die Spanplatten gepresst werden, dass ein Trennen auch mit größter Gewalt nicht mehr möglich ist. Kaum eine Zeichnung, eine Farbe, ein Stil, den es hier nicht gibt, der nicht Teil eines Sortimentes ist, das mit dem Begriff riesig noch unzulänglich beschrieben ist. Dabei werden hier in Brilon nicht nur Spanplatten hergestellt. Ein paar

Meter weiter laufen MDF-Platten vom Band, während im Showroom – passend zur Firmenphilosophie komplett aus Holz erbaut – verschiedenste Laminatbodenprodukte vorgestellt werden. Es ist nicht nur die Qualität, die aus einer Spanplatte ein Egger-Produkt macht. Sondern auch die Produktionstiefe, das Begleiten des gesamten Prozesses. Kein Mitbewerber bietet Sägewerk, Verarbeitung und Veredelung an einem Standort, niemand kann so viele verschiedene Arbeitsschritte in einem Werk abbilden. Auch das ein gutes Argument für Häcker Küchen, hier einzukaufen. Denn nur so lässt sich auch der eigene Qualitätsanspruch halten, setzt sich der Weg vom Rohstoff Holz zum fertigen Produkt Küche in Rödinghausen mit dem Produkt Spanplatte weiter fort. So ist Spanplatte lange nicht gleich Spanplatte, kann nicht nur der Kenner schnell Qualitätsmerkmale feststellen. Wer für sich in Anspruch nimmt, dass seine Küchen höchsten Qualitätsmerkmalen standhalten können, der setzt diese auch beim „Rohstoff“ Spanplatte an. Auch das ein Grund, warum die Zusammenarbeit zwischen Egger und Häcker Küchen schon seit so vielen Jahren so hervorragend funktioniert.



# EIN TECH NIS KUN ST



MIT EINEM SCHWARZEN FINELINER, EINEM HAUCH FARBE UND EINER GROSSEN PORTION PERFEKTION VERKAUFT PETER PERSCH SEINE KÜCHEN. IN EINEM EHEMALIGEN HÜHNERZUCHTBETRIEB. ALS DER HEUTE 63-JÄHRIGE HIER VOR RUND 15 JAHREN MIT HÄCKER KÜCHEN DIE AUSSTELLUNG PLANTE. KLEBTE NOCH DIE HÜHNERFEDERN AN DEN WÄNDEN.

Und obwohl man meinen könnte, dass ein solcher Zuchtbetrieb um einiges besser an diesen Standort passt als ein Küchenstudio, blickt Peter Persch heute auf eine sehr erfolgreiche Firmengeschichte. Sein Geschäft „Peter Persch... die Küche!“ ist in Donnershag, einer Siedlung in Sontra zu Hause - Sontra, eine hessische Kleinstadt mit rund 8.500 Einwohnern.

Lange nachdem man die Autobahn verlassen hat und lange bevor man nach Donnershag kommt sieht man vor allem viel Grün. Hier, zwischen Wiesen und Wäldern ist die Luft ziemlich sauber. Peter Persch verkauft rund 400 Küchen im Jahr. Man muss keine Eins in Mathe gehabt haben, um sich ausrechnen zu können, dass sich sein Geschäft nicht nur auf Sontra beschränkt. „Ich verkaufe Küchen von Sylt bis Mallorca“, erklärt Peter Persch. Und auch er hatte keine Eins ▶



in Mathe – im Gegenteil. Der Rat seines Lehrers vor über 40 Jahren war dennoch eindeutig – und richtig: Werde bitte Verkäufer. Und noch heute, über 40 Jahre nachdem er mit der mittleren Reife von der Schule abging, ist es das, was Peter Persch sicher weiß: „Ich verkaufe mit Leidenschaft.“ Das ist bescheiden ausgedrückt, wenn man sich sein Geschäft heute anschaut. 28 Mitarbeiter gehören dazu, eine angeschlossene Schreinerei, ein eigenes Lager, in dem 30-50 Küchen Platz finden und 550 Quadratmeter Ausstellungsfläche. Peter Persch hatte sich schon vor seiner Selbstständigkeit in einem örtlichen Möbelhaus als Küchenverkäufer einen Namen gemacht. „Küchenkauf ist Vertrauenssache“, sagt Persch. Und seine Kunden vertrauen ihm. „Ich beschäftige mich mit den Menschen, die in mein Geschäft kommen. Begegne ihnen mit Humor und Mut. Und vor allem verlasse ich mich auf mein Können und nicht auf einen Computer“, erzählt er. Auf Wunsch wird die Küche mit einem Küchenprogramm simuliert. Außerdem wird bei Peter Persch eine Küche erst dann geplant, wenn er oder einer seiner Mitarbeiter, die er selbstverständlich persönlich

anlernt, den Raum bei den Kunden zu Hause selbst ausgemessen hat – selbstverständlich mit Zollstock und nicht mit einem Laser-Messgerät. „Wenn ich zum Kunden nach Hause komme, erhalte ich einen ganz anderen Eindruck. Ich sehe, wie die Menschen leben, wie ein Zuhause eingerichtet ist.“ Kunden, die den Besuch zu Hause nicht möchten, weil sie ein anonymes Angebot suchen, überzeugt er letztendlich doch von der Notwendigkeit des Hausbesuchs. „Man geht doch auch nicht mit einem Foto in ein Modegeschäft und sagt, ich möchte für diese Person das passende Outfit, oder?“, fragt er dann. Den Entwurf der Küche, den er dann innerhalb weniger Minuten vor den Augen der Kunden entwirft und per Hand zeichnet, findet man bei keinem seiner Mitbewerber. Kaum ein potenzieller Kunde, der nicht die Zeichnung behalten möchte. Nicht nur, dass so der Kunde die Küchenplanung als echte Handarbeit erkennt, auch ein weiterer großer Vorteil entsteht durch die manuelle Zeichnung. „Die Gefahr, einen Entwurf mehrmals abzuändern besteht so nicht, da der Verkäufer sich bei einer Handzeichnung ganz anders mit Küche und Kunde auseinan-

dersetzt. Das Beratungsgespräch ist außerdem viel konzentrierter“, erklärt seine Frau Barbara Persch. Sie ist nicht nur für das lupenreine Erscheinungsbild der Ausstellung verantwortlich, auch die Marketingmaßnahmen steuert sie. „Alle zwei Jahre geben wir auf unserem Gelände ein großes Bergfest, zu dem jeder eingeladen ist. Außerdem gibt es immer wieder kulinarische Events, die wir veranstalten. Unser Sohn Markus ist gelernter Koch, arbeitet heute bei uns im Verkauf und steuert so mit seinen Fähigkeiten eine Menge dazu bei.“ Der andere Sohn, Alexander Persch, koordiniert außerdem als gelernter Gas- und Wasserinstallateur die komplette Montage. Ein gut funktionierender Familienbetrieb also. Und, „wir machen nur Imagewerbung. Preiswerbung ist für uns tabu“, erklärt Barbara Persch dann. In der gesamten Ausstellung findet der Besucher deshalb ebenfalls keinen einzigen Preis. Einen fehlenden Griff, Staub auf der Arbeitsplatte – auch das gibt es hier nicht. Dafür einen ehrlichen und umfassenden Service. So erhalten Kunden zum ersten Geburtstag der eingebauten Küche eine Glückwunschkarte mit der Nachfrage, ob

es irgendwelche Beanstandungen gibt. „Wir kommen dann gerne erneut und kostenlos zu den Kunden nach Hause, um eine Schublade beispielsweise wieder richtig einzustellen. So bleiben wir mit den Kunden in Kontakt“, berichtet Peter Persch, der sich sicher ist: „Ein zufriedener Kunde bringt zehn weitere Kunden mit sich.“ Wie wichtig ihm der perfekte Service ist, lässt sich auch an den lachenden Smileys auf seinem Kundenfragebogen ablesen. Die Idee: Mit jeder verkauften Küche bittet er seine Kunden, den Service und die Qualität zu beurteilen. Wer den Fragebogen abgibt, erhält einen Einkaufsgutschein. „Mundpropaganda ist immer noch die beste Werbung“, sagt er dann. Und so verläuft die Erfolgskurve seines Geschäfts parallel zu der von Häcker Küchen: ansteigend. Und das, obwohl Peter Persch die Küche zwischen Wiesen und Wäldern verkauft. Aber man kann es auch so sehen, wie Peter Persch selbst: „Hier kauft man gesunde Küchen, weit ab vom stressigen Alltag.“ Und einen echten Persch bekommt man noch dazu.



# FÜR JEDES PROBLEM DIE RICHTIGE LÖSUNG

*Bei kniffligen Fragen hilft das Häcker Service-Team kompetent weiter*



Ob Kunden oder interne Mitarbeiter, wenn es um spezielle Fragen im Bereich Küchenplanung und -gestaltung, Sonderanfertigungen sowie der Montage geht, wendet man sich im Zweifelsfall an das Team um Thomas Leimbrock. Er und seine sieben Mitarbeiter sind bei Problemen gefragt, bei denen spezialisiertes Wissen gefordert ist und haben für viele Probleme die richtige Lösung parat – und wenn ihnen doch mal keine einfällt, dann kennen sie auf jeden Fall den passenden Ansprechpartner bei Häcker, der einem weiterhelfen kann. Somit fungiert die Sonderabteilung als Schnittstelle zwischen den verschiedenen Abteilungen bei Häcker und bietet diesen Service selbstverständlich auch dem Kunden.

Die Idee, ein Team von Spezialisten zu gründen, das in kürzester Zeit an alle wichtigen Informationen im Werk gelangen kann, wurde bereits vor sieben Jahren geboren. Was damals mit einer Sachbearbeiterin begann, wuchs in kürzester Zeit auf ein Team von vier Personen an. „Wir haben ein Telefonaufkommen von durchschnittlich 950 Anrufen pro Woche, das ist das drei- bis vierfache eines normalen Sachbearbeiters. Daran wird deutlich, warum wir mittlerweile mit acht Personen im Service-Team sind“, erklärt Teamleiter Thomas Leimbrock die kürzlich durchgeführte Aufstockung der Mitarbeiterzahl. Mit dem Service-Team bietet Häcker seinen Kunden eine zusätzliche Serviceleistung, die üblicherweise von



der Sachbearbeitung übernommen werden musste und arbeitet damit wesentlich effektiver: 90 Prozent der eingehenden Anfragen können hier direkt gelöst werden – ein einziges Telefonat von 2 bis 3 Minuten genügt und die passende Antwort ist gefunden. „So lassen sich Fragen bereits in der Planungsphase klären und potenzielle Probleme im Vorfeld lösen“, zählt Marion Willer die Vorteile des sogenannten Pre-Sale-Services auf und nimmt gleich darauf das nächste Gespräch entgegen, denn das Telefon steht in ihrer Abteilung so gut wie nie still – Sonderfälle und knifflige Fragen treten immer wieder auf.

# VORSCHAU LIVINGKITCHEN & SHANGHAI

## GO EAST

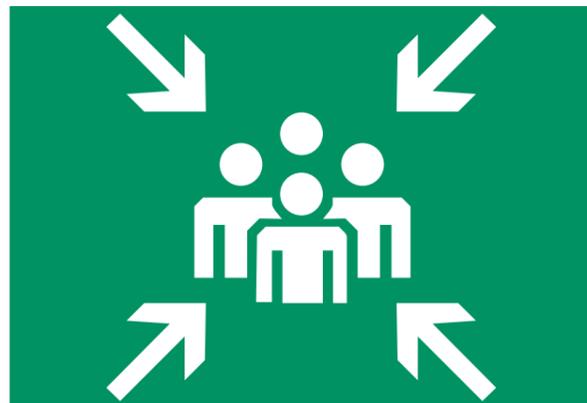


Der asiatische Markt boomt. Deutsche Küchen sind hier seit jeher ein Garant für gute Absatzzahlen. Doch wie soll sich der heimische Hersteller aufstellen in einer Welt, in der vieles nicht einfach übertragbar ist. Wo neues Denken erforderlich ist, um Markt und Kunde zu verstehen und auch hier erfolgreich zu sein.

Schon seit vielen Jahren ist Häcker Küchen erfolgreich im asiatischen Markt unterwegs, arbeitet mit zahlreichen Partnern zusammen und hat die Marke Häcker sehr gut positioniert. Jetzt folgt der nächste Schritt: Die Eröffnung eines neuen Showrooms in Shanghai - vorgestellt in der kommenden WORK-Ausgabe.

## MEETING-POINT

Sie gilt als *der* Treff der Küchenbranche, die Living-Kitchen auf der imm cologne. Hier trifft sich, wer Küchen produziert, entwirft, die Produzenten beliefert oder Küchen an Endkunden verkauft. Selbstverständlich ist auch Häcker Küchen in der Domstadt vertreten und zeigt, welche Innovationen in den kommenden Monaten und Jahren in der Küchenbranche mitbestimmend sein werden. In einem Rückblick zeigen wir, welche Neuigkeiten dies sind, wer hier alles zu Besuch auf den Stand kam und welche Trends entstanden sind.



Ziele erreicht man nur

## GEMEINSAM

Wir hatten uns für das Jahr 2014 sehr viel vorgenommen. Und haben alles erreicht. Das haben wir vor allem geschafft, weil wir gemeinsam an uns und unseren Produkten gearbeitet haben. Auch Sie sind ein Teil dieses



## ERFOLGES

Für die sehr erfolgreiche Zusammenarbeit und ein Geschäftsjahr 2014, das unsere Erwartungen noch übertroffen hat, sagen wir



## DANKE!

So kann es gerne weitergehen.  
**Ihr gesamtes Häcker Küchen Team**

**Häcker**  
kitchen.germanMade.

# Häcker

kitchen.germanMade.

**Häcker Küchen GmbH & Co. KG**

Werkstraße 3

32289 Rödinghausen

Tel. +49 (0) 5746-940-0

Fax +49 (0) 5746-940-301

[info@haecker-kuechen.de](mailto:info@haecker-kuechen.de)

[www.haecker-kuechen.de](http://www.haecker-kuechen.de)

Konzeption, Text, Foto und Layout:

[www.hoch5.com](http://www.hoch5.com)

[info@hoch5.com](mailto:info@hoch5.com)

