

# W O R K

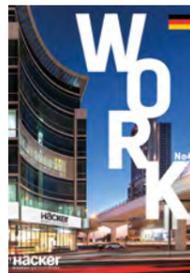
No5

by **Häcker**  
kitchen.germanMade.

# Häcker

kitchen.germanMade.

VON  
APP



BIS  
ZETT

Alle Kataloge, alle Ausgaben  
des WORK-Magazins und  
aktuelle Messezeitungen in  
unserer Häcker App.

**Jetzt scannen  
und downloaden:**



<http://haecker-kuechen.de/app>

## Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



Sie kennen uns als ein Unternehmen, das sich nicht auf seinen Erfolgen ausruht, sondern den Blick nach vorne richtet, für die Zukunft (noch) besser aufgestellt sein möchte. Manchmal lohnt sich eine kleine Rückschau, um sich noch besser auszurichten. Wir haben in den vergangenen Monaten sehr viele Bestellungen entgegennehmen dürfen. Das hat uns dazu veranlasst, abermals in unsere ohnehin sehr moderne Produktion zu investieren. Was genau wir angeschafft haben, wie der Einbau und die Testphase abgelaufen sind, erfahren Sie auf den kommenden Seiten.

Selbstverständlich sind wir auch für diese WORK-Ausgabe wieder auf Reisen gegangen und haben Messen und Händler besucht. Neu ist, dass wir Ihnen nicht nur aus der Sicht des Küchenherstellers davon berichten, sondern auch ein Land als solches vorstellen, Ihnen Reisetipps geben und so einen deutlichen Mehrwert bieten. Den Anfang macht Island - mit Eisbergen, meterhohen Wasser-

fällen und einer Landschaft, die zur Entdeckungstour einlädt. Mittendrin findet sich ein Häcker Küchen Händler, der in Florida geboren wurde und der Liebe wegen nach Reykjavik übersiedelte - eine außergewöhnliche Geschichte, die Sie in dieser Ausgabe vorfinden.

Auf den Messen in Lyon und Salzburg sind wir unseren Händlern noch ein Stückchen näher gekommen. Auf den folgenden Seiten erfahren Sie, was und wer uns hier erwartete - gleichzeitig sehen Sie, dass das Thema Messedarstellung für uns immer mehr an Bedeutung gewinnt. Das zeigt sich auch auf der kommenden Hausmesse, zu der ich Sie schon jetzt herzlich einladen darf. Hier dürfen Sie wie gewohnt die perfekte Mischung aus Neuigkeitenpräsentation und Kommunikationstreffpunkt erwarten.

Vorab wünsche ich Ihnen eine informative Lektüre, ehe ich Sie hoffentlich im September auf unserer Hausausstellung begrüßen darf.

Ihr Jochen Finkemeier



## Nordlicht

Wer in der isländischen Hauptstadt Reykjavíc Ausschau nach einer neuen Küche hält, ist bei Eirvík an der besten Adresse. Worauf es den Einheimischen dabei ankommt? Weiß keiner so gut wie Michael Sheehan – der Verkaufsleiter aus Florida.

Seite 6



## Optimierung

Zwei Wochen blieben Monteuren und Programmierern, Kranführern und Betonmischer-Fahrern, um eine neue Zugschnittssäge in den Produktionsanlauf zu integrieren. Die sorgt ab sofort für steigende Produktionszahlen und konstante Lieferzeiten.

Seite 14



## Salut Lyon

Die Messe SADECC in Lyon ist in den Besucherzahlen sicherlich nicht mit Köln oder Mailand vergleichbar. Aber am Ende zählt nicht Quantität, sondern Qualität. Und die stimmte. Zahlreiche Händler fanden den Weg nach Lyon, auf den Stand von Häcker Küchen.

Seite 24



## Handarbeit

Bevor ein Betondekor entsteht, greifen die Entwickler der Kaindl AG zu Pinsel und Spachtel. Erst durch Handarbeit, gepaart mit moderner Scantechnik, entsteht die Comet-Front, die durch Optik und Haptik besticht.

Seite 28



## Gelungener Neustart

Es ist zwei Jahre her, da stellte sich das Vertriebsteam in Österreich komplett neu auf. Wie wichtig dieser Schritt war, zeigte sich jetzt auf der Messe Salzburg. Zahlreiche Bestands- und Neukunden strömten auf den Stand, um sich über die neuesten Produktentwicklungen zu informieren.

Seite 36



## Surreale Lichterwelten

Nächte lang in der Dunkelheit stehen und auf ein einziges Foto warten? Holger Kneifel kann sich nichts Schöneres vorstellen. Deshalb war es für ihn auch ein besonderes Vergnügen, eine Nachtschicht einzulegen und die Eingangshalle von Häcker Küchen in ein buntes Lichtermeer zu tauchen.

Seite 44

WORK & Travel Seite 12

Blaupunkt-Lounge Seite 19

WM Küchen Seite 20

Studio Meppen Seite 32

IPA Seite 42

24-Stunden-Lauf Seite 50

Marokko Seite 52

Vorschau Seite 54

# EIRVÍK

Opið alla virka daga  
frá kl. 10:00 til kl. 18:00

Opið á laugardögum  
frá kl. 11:00 til kl. 15:00

Lokað á laugardögum frá 1. júní til 31. ágúst

## DIE ERSTE ADRESSE IN REYKJAVÍC

**Neun Monate Winter, drei Monate Sommer - so richtig vorstellen kann man sich das nicht. Schon gar nicht heute, an diesem sonnigen Tag Mitte Mai, an dem der Himmel leuchtend blau erstrahlt und der Blick bis zu den schneebedeckten Bergkuppen in kilometerweiter Entfernung reicht.**

„Vier Jahreszeiten? Die kannst du auf Island trotzdem erleben - dann aber alle an einem Tag!“, lacht Inga Ósk, die als Innenarchitektin seit Anfang 2015 zum Team des Küchenstudios Eirvík gehört, dem nördlichsten aller Häcker Küchen Fachhändler. Auch Michael Sheehan muss bei diesen Worten lächeln - schließlich ist er als gebürtiger Amerikaner ein ganz anderes Klima gewohnt. „Doch dieses feucht-heiße Florida-Wetter war auf Dauer einfach nichts für meine Frau Erla, die auf Island groß geworden ist“, erinnert sich der 36-Jährige. Der Liebe wegen kündigte er schließlich seinen Job als Jachtkapitän und zog 2007 nach Reykjavík, wo er bald in das Unternehmen seines Schwiegervaters Eyjólfur Baldursson einstieg.

Seit 1994 ist Eirvík in der isländischen Hauptstadt der Anlaufpunkt für Küchen-Einbaugeräte, insbesondere die der Marke Miele. Kein Wunder also, dass nur zwei Jahre später auch Küchenmöbel Einzug in das Studio erhielten - jedoch hauptsächlich

zur besseren Präsentation der Elektrogeräte. „Hin und wieder kauften Kunden bei uns auch das komplette Paket, das blieb aber eher die Ausnahme. Der Möbelbereich wurde zu keinem Zeitpunkt aktiv beworben“, erklärt Sheehan die damalige Philosophie. Heute halten sich Elektrogeräte und Küchenmöbel bei Eirvík die Waage. Während die Schaufenster des 480 Quadratmeter großen Ladenlokals den Blick auf Kühlschränke, Wasch- und Espressomaschinen freigeben, finden sich im hinteren Teil verschiedene Ausstellungsküchen wieder. Wirtschaftlich laufen die beiden Bereiche unabhängig voneinander, funktionieren als eigenständige Unternehmen. „Doch wer sich für Eirvík entscheidet, bekommt natürlich alles aus einer Hand“, betont Michael Sheehan, „und genau das wissen und schätzen unsere Kunden“. Die Kunden, das sind ausschließlich Isländer, die meisten davon aus Reykjavík und Umgebung - denn hier leben knapp zwei Drittel aller Einwohner ▶

der Insel, auf der im Durchschnitt nur 3,2 Einwohner einen Quadratkilometer bewohnen. „Gerade weil wir den Großteil des Jahres in unseren eigenen vier Wänden verbringen, legen wir sehr großen Wert auf die Inneneinrichtung“, erklärt Inga Ósk. Dabei kommt der Küche zunehmend eine besondere Rolle zu, da sie oftmals den zentralen Punkt einer Wohnung oder eines Hauses bildet. Auch Michael Sheehan weiß nach inzwischen acht Jahren bei Eirvík bestens, worauf es seinen Kunden beim Kauf einer Küche ankommt. „Wir arbeiten seit Ende 2007 sehr erfolgreich mit Häcker Küchen zusammen und sind begeistert von den Möglichkeiten, die das Sortiment bietet“, so Sheehan. Doch wer sich hier genauer umschaut, der findet neben Logos von Miele, Jura und weiteren namhaften Herstellern keines von Häcker. „2012 haben wir uns aus verschiedenen Gründen dazu entschlossen, die Küchen von Häcker als Eirvík Küchen zu verkaufen. Das Produkt funktioniert in Island sehr gut, das Design trifft den Geschmack unserer Kunden – doch der hier unbekannt Name ließ so manchen am Ende zögern“, erläutert Michael Sheehan die damalige Entscheidung. Auch die Wirtschaftskrise, die das Land 2008 besonders schwer traf, spielte bei dieser strategischen Ausrichtung eine Rolle. Seit der Krise ist die

Bevölkerung sehr darauf bedacht, lokale Hersteller zu unterstützen. Oftmals ist die Qualität der Produkte dabei jedoch nicht mit der von ausländischen Herstellern zu vergleichen. „Durch die Zusammenarbeit mit Häcker Küchen können wir unseren Kunden zuverlässige, deutsche Qualität bieten – und das individuell für den hiesigen Markt gefertigt. Wichtig ist unseren Kunden, dass das Design aus Island kommt“, weiß Inga Ósk. Als Teil des elfköpfigen Teams entwirft sie nicht nur Küchen, sondern führt auch Beratungs- und Verkaufsgespräche. „Es ist toll, wie flexibel wir mit Häcker Küchen planen, wie wir jedem Kunden eine maßgeschneiderte, auf seinen Geschmack zugeschnittene Küche designen können. Häcker Küchen unterscheidet sich durch die stetigen Innovationen, wie zum Beispiel das Lavagrau im Korpusinneren, deutlich von anderen Herstellern. Genau so einen Partner haben wir damals gesucht“, so Verkaufsleiter Michael Sheehan zufrieden.

Derzeit macht sich alle sechs Wochen ein Überseecontainer, beladen mit Häcker Küchen, von Rödinghausen über Hamburg oder Rotterdam auf nach Reykjavík. Zwei Wochen dauert die Überfahrt der vormontierten Küchenmöbel, die es vor Ort nur noch zusammenzufügen gilt. Die Montage bietet das Küchenstudio ▶





Eirvík auf Wunsch mit an – denn Service wird hier groß geschrieben. „Wir pflegen den Kontakt mit unseren Kunden über den Verkauf hinaus, wollen wissen, wie zufrieden sie auch nach mehreren Jahren mit ihrer Küche sind“, erklärt der Verkaufsleiter.

Anna Dora, eine Rechtsanwältin des Obersten Gerichts, hat ihre Küche vor drei Jahren bei Eirvík gekauft – und freut sich spürbar über den Besuch von Michael Sheehan. Ehe das neue Modell von Häcker hier Einzug erhielt, wurde der komplette Raum umgestaltet, eine Tür und Fenster versetzt. „Solche Planungen sind für mich die schönsten Herausforderungen“, sagt Inga Ósk, beim Blick auf die im Sonnenlicht glänzenden Magnolie-Fronten. In puncto Inneneinrichtung mag man es in Island – wie in ganz Skandinavien – schlicht, reduziert und natürlich warm. „Magnolie ist daher eine sehr beliebte Wahl“, so Michael Sheehan, der schon jetzt gespannt die Neuhei-

ten der im September stattfindenden Hausmesse erwartet. Gemeinsam mit Inga Ósk wird er dazu mehrere Tage in Rödinghausen verbringen und die Gelegenheit unter anderem für Gespräche mit dem Exportverantwortlichen Andreas Möller nutzen.

Sinngemäß übersetzt bedeutet „Eirvík“ so viel wie „Wohlstand“. Ein Wort, das den Erfolg des Unternehmens gut beschreibt, und doch eines, auf dem sich die Familie nicht ausruht. Denn die Wirtschaftskrise traf auch das Küchenstudio hart: Eine Zweigstelle im Norden musste geschlossen werden, einige Mitarbeiter verloren ihre Arbeit. Gleichzeitig war Eirvík das einzige Küchenstudio der Insel, das die Krise überlebte. Das Team rund um Michael Sheehan ist stets darauf bedacht, die Qualität und den Service auf höchstem Niveau zu halten. Denn wenn es nach ihnen geht, dann fährt der LKW mit dem Container aus Rödinghausen bald schon alle vier Wochen vor – ganz egal zu welcher Jahreszeit.

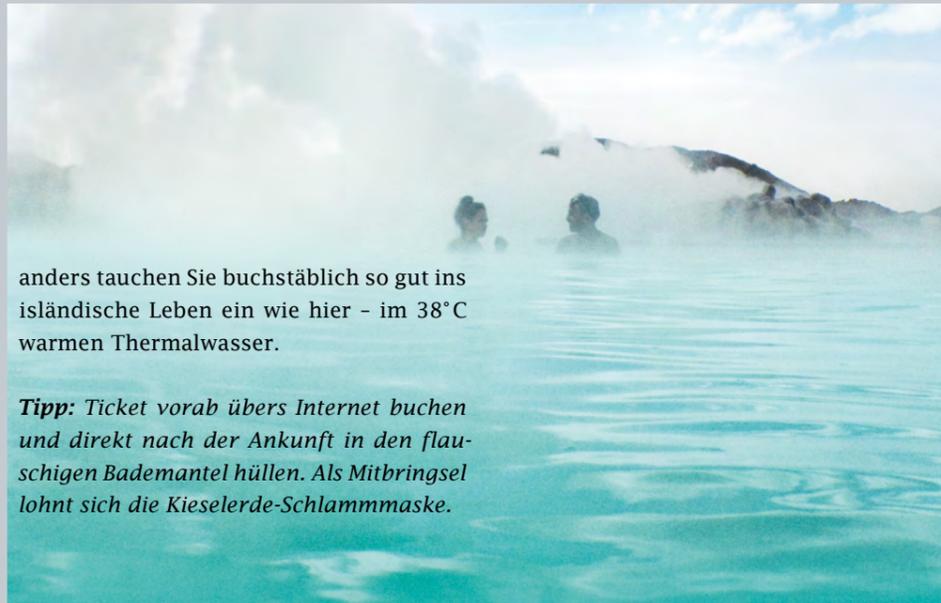
# WORK & TRAVEL ISLAND

## BLUE LAGOON

**Zugegeben:** Bei einer Reise nach Island denkt man wohl eher an Handschuhe und Mütze als an Bikini und Badehose. Doch genau diese sollten Sie direkt im Handgepäck platzieren und auf Ihrem Weg vom internationalen Flughafen Keflavík zu Ihrer Unterkunft unbedingt einen Halt bei der Blauen Lagune einplanen. Denn nirgends

anders tauchen Sie buchstäblich so gut ins isländische Leben ein wie hier – im 38°C warmen Thermalwasser.

**Tipp:** Ticket vorab übers Internet buchen und direkt nach der Ankunft in den flauschigen Bademantel hüllen. Als Mitbringsel lohnt sich die Kieselerde-Schlammmaske.

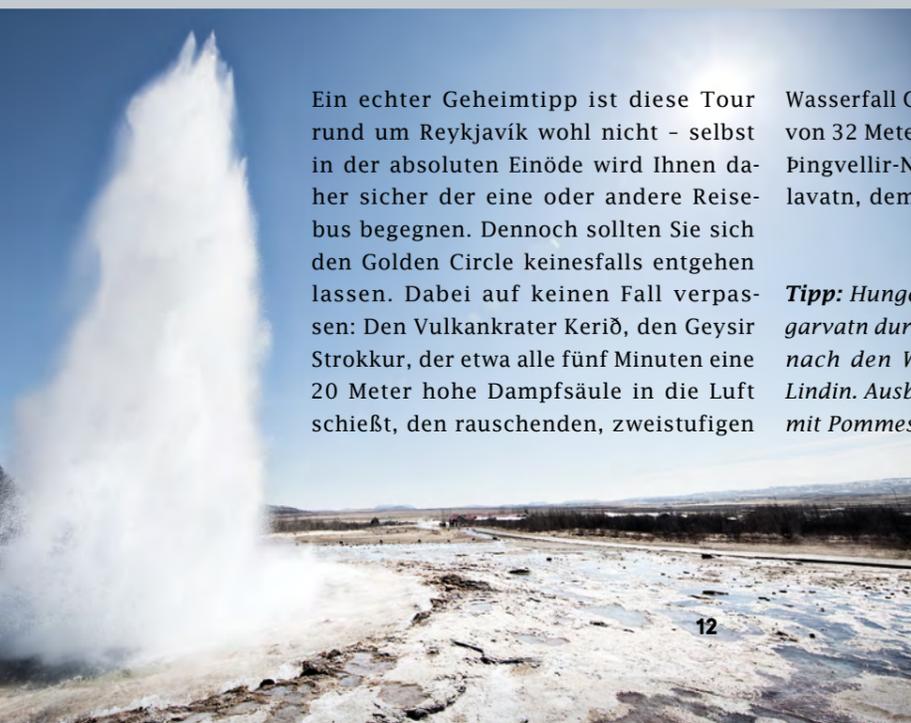


## GOLDEN CIRCLE

Ein echter Geheimtipp ist diese Tour rund um Reykjavík wohl nicht – selbst in der absoluten Einöde wird Ihnen daher sicher der eine oder andere Reisebus begegnen. Dennoch sollten Sie sich den Golden Circle keinesfalls entgehen lassen. Dabei auf keinen Fall verpassen: Den Vulkankrater Kerið, den Geysir Strokkur, der etwa alle fünf Minuten eine 20 Meter hohe Dampfsäule in die Luft schießt, den rauschenden, zweistufigen

Wasserfall Gullfoss mit einer Gesamthöhe von 32 Metern und den beeindruckenden Þingvellir-Nationalpark mit dem Þingvallavatn, dem größten See Islands.

**Tipp:** Hunger? Wenn Sie das Örtchen Laugarvatn durchqueren, halten Sie Ausschau nach den Wegweisern zum Restaurant Lindin. Ausblick und Essen (Rentier-Burger mit Pommes) sind einmalig.



## ISAK

Besser als mit dem Auto kann man Island wohl kaum erkunden. Aber wollen Sie sich wirklich im Ford Focus oder Opel Astra auf den Weg machen? Dann lassen Sie es gleich sein. Denn diese Insel erfährt man – im wahrsten Sinne des Wortes – nicht in der gut gepolsterten Limousine, sondern stilecht im herrlich ruckeligen Land Rover Defender.

**Tipp:** Mieten Sie Ihren Land Rover vorab online über ISAK. Der Shuttleservice vom Flughafen zur Abholstation in Reykjavík (und zurück) ist selbstverständlich inklusive. Und wenn Sie für den Abend nach der Tour noch ein weiches Bett suchen: In den Reykjavík Residence Suites gibt es nicht nur die gemütlichsten Matratzen, sondern auch noch das leckerste Frühstück.

## JÖKULSÁRLÓN

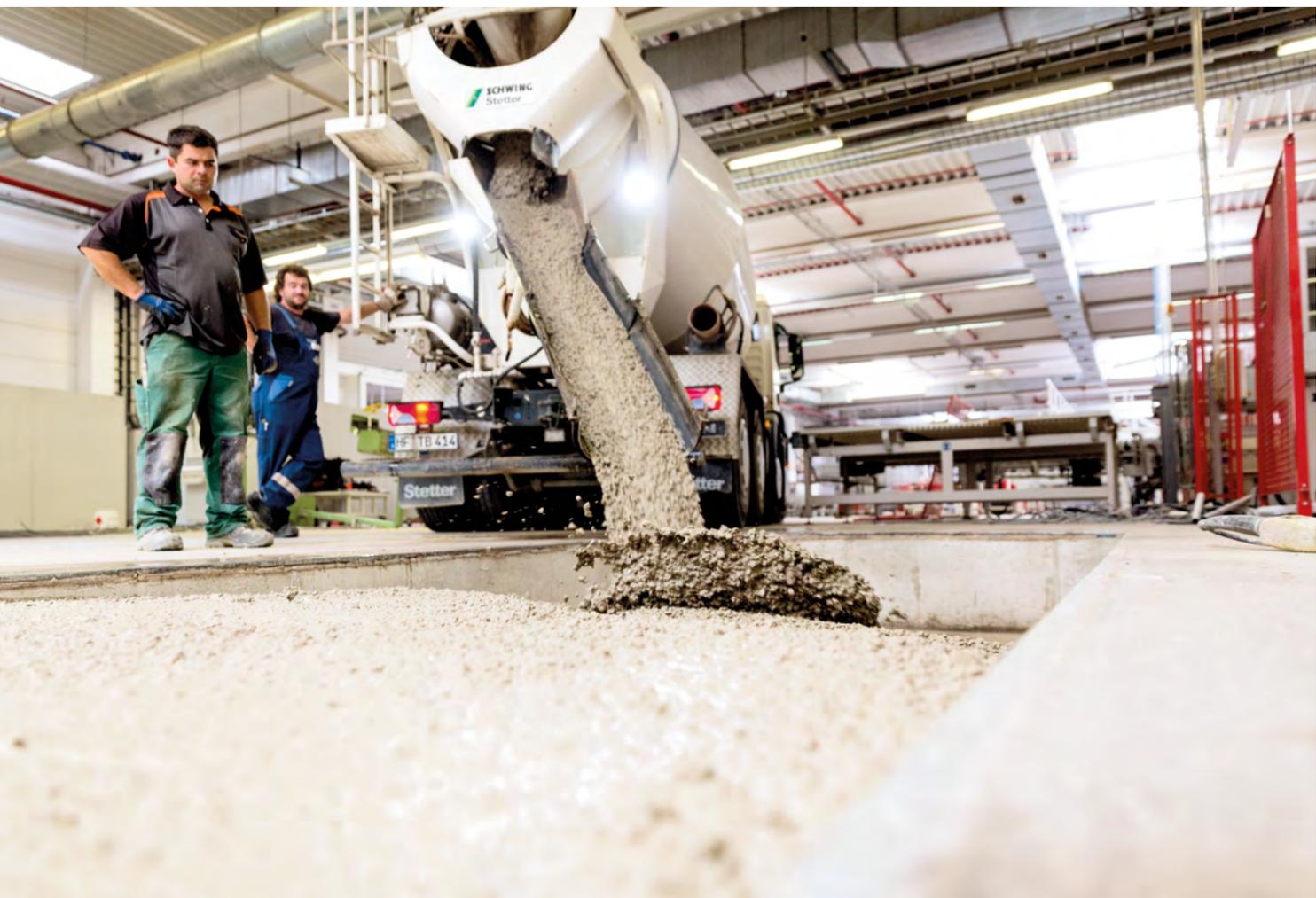
Gäbe es auf Island Eisbären, dann ganz sicher hier, am Gletschersee Jökulsárlón. Bis zu sieben Jahre lang schwimmen die Eisberge, ehemalige Stücke des Gletschers Breiðamerkurjökull, hier im Wasser, ehe sie klein genug sind, um in den naheliegenden Atlantik zu treiben. Am schwarzen Strand glitzert das Eis kristallklar – eine atemberaubende Kulisse, die der knapp 380 Kilometer lange Weg von Reykjavík allemal wert ist.

**Tipp:** Von Reykjavík aus führt die Straße 1 in südliche Richtung direkt bis nach Jökulsárlón. Unterwegs passieren Sie nur wenige, kleine Dörfer – behalten Sie daher unbedingt Ihre Tankanzeige im Blick. Wer beim Tankstopp gleichzeitig die eigenen Kraftreserven auffüllen will, hält – aus Reykjavík kommend – kurz vor Vík bei Skaftárskáli. Im Tankstellenshop gibt es Schokoriegel und Angelhaken – gleich nebenan Burger, Schnitzel und Hot Dogs. Noch authentischer? Geht's nicht.



# OPERATION AM OFFENEN HERZEN





Eigentlich müsste es hier leise sein. Kein hektisches Treiben, keine Lieferwagen, die vorfahren, keine Montageteams, die im Blaumann hebeln und schrauben, nachjustieren und festzurren. Zwei Wochen lang steht die Produktion bei Häcker Küchen still; Betriebsferien, das meint Stopp der Produktionsbänder, Urlaub. „Am Ende sind es aber genau diese zwei Wochen, die wir intensiv nutzen können und müssen“, sagt Dirk Krupka, Geschäftsführer bei Häcker Küchen, verantwortlich für den gesamten Produktionsbereich und damit mitten drin in einem Thema, das auf der einen Seite für Freude sorgt – und auf der anderen für betriebsame Betriebsferien.

Die Produktion ist in diesem Jahr sehr gut ausgelastet – wenn nicht sogar noch ein wenig besser. „Wir sind an einem Punkt angekommen, an dem wir stets auf Volllast produzieren. Aber wir benötigen Luft nach oben, neue Kapazitäten“, sagt Dirk Krupka und macht schnell das im Produktionsablauf aus, was der Laie einen Flaschenhals nennen würde: die Säge.

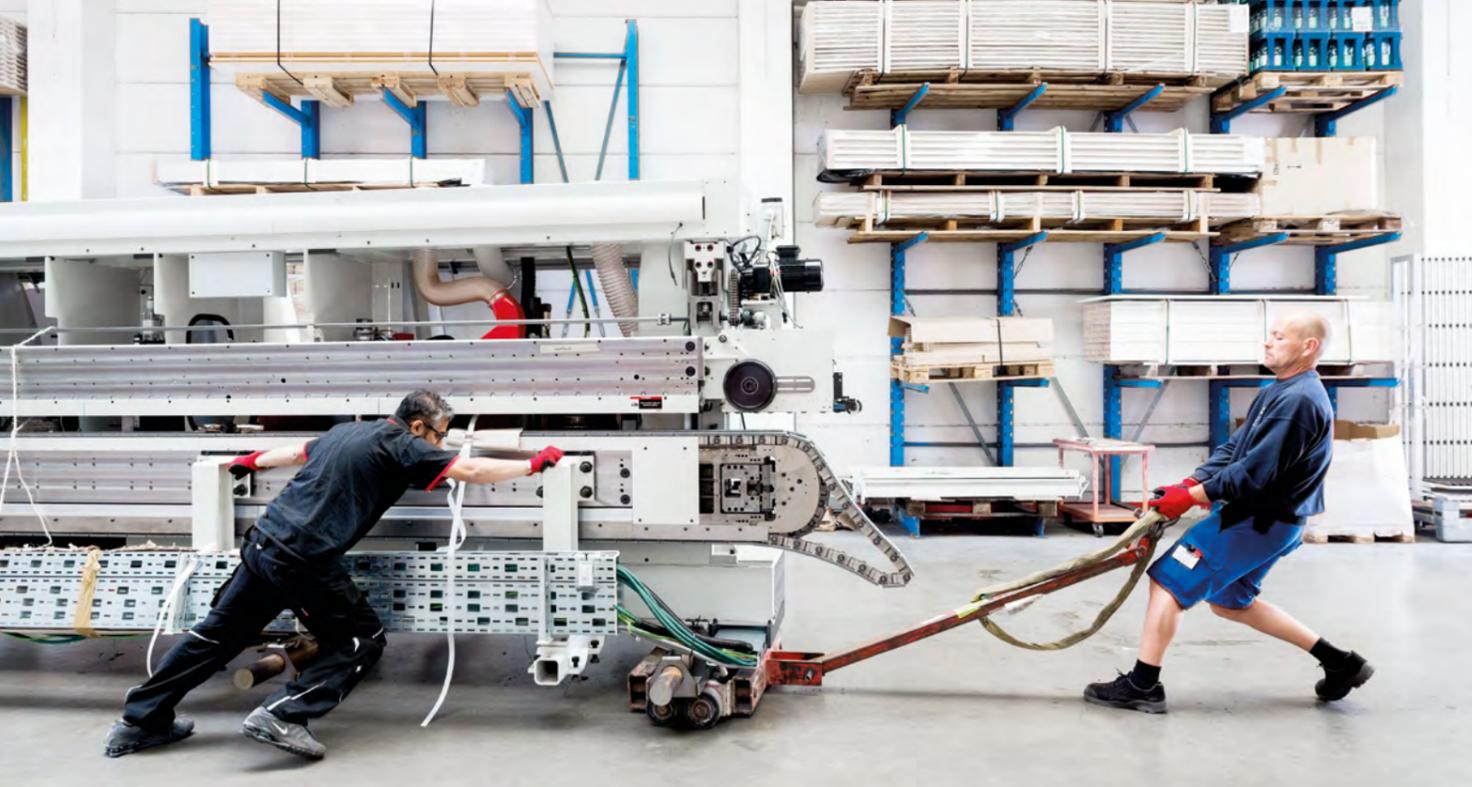
Was für den unbedarften Besucher nach einer überdimensionalen Kreissäge klingt, ist eine komplexe Produktionseinheit, die sich eine große Holzplatte schnappt, diese erst an der einen Seite schneidet, dann weiter, um die Ecke, zur nächsten Sägeeinheit leitet, wo die zweite Seite geschnitten wird. „Dieses Umlenken braucht viel Zeit“, rechnet Dirk Krupka vor uns weiß schon, wie diese Zeit in Zukunft gespart werden kann. Wobei die bisherigen Zahlen schon imposant genug sind: 4,5 Teile schafft die Bestandssäge pro Minute – kein schlechter Wert. Jetzt aber greifen gleich drei Zuschnittsägen auf das Holzplattenlager zu, wenden das schwere Rohmaterial selbstständig, drehen und sägen quasi im Gleichschritt und kommen so insgesamt auf eine Leistung von 7,5 Teile die Minute. Ein Wert, der nicht in der ersten Stunde, wohl auch nicht in der ersten Woche nach Inbetriebnahme erreicht wird. „Erstes Teilziel ist die Wiederaufnahme der gewohnten Kapazi-

täten. Danach werden wir Step-by-Step aufstocken“, sagt Uwe Klingenhagen, Produktionsleiter im Werk II und jetzt, inmitten der Betriebsferien, dafür verantwortlich, dass eben doch nicht alles still steht in Werk II. Dabei haben die schweren Kranwagen das Gelände schon längst wieder verlassen, wurde abgeladen, was jetzt schon an richtiger Stelle positioniert auf den Start wartet. Auch die Betonmischer, die rückwärts in die riesige Werkshalle dirigiert wurden, sind längst davon gefahren, haben ihren Beton auf der Fläche ausgegossen, auf der jetzt eine Investition ruht, die im Millionenbereich liegt. „Am Ende kommt es gar nicht so sehr auf die Technik, auf die Mechanik an. Viel wichtiger ist die Programmierung“, sagt der Produktionsleiter und schaut rüber zu den Dienstleistern, die ihre Laptops an die Maschinen

angedockt haben und Zahlenkolonnen von rechts nach links schieben. Deren „Schicht“ dauert an diesen Sommertagen gerne einmal 12 Stunden, von ihnen hängt es ab, das in den kurzen zwei Wochen etwas erreicht wird, was lange halten soll. „Es gibt eine ganz klare Vorgabe. Wenn hier am kommenden Montag die Produktionsbänder wie-

der anlaufen, dann müssen wir mindestens so viele Platten sägen wie vor den Betriebsferien – besser aber gleich noch mehr“, rechnet Uwe Klingenhagen vor und lässt sich doch nicht aus der Ruhe bringen. Es seien ja noch fünf Tage Zeit. Morgen wird das allererste Brett von den Saugnäpfen gegriffen, einmal über einen Fahrspur, die über all den Maschinen angebracht ist, zu Säge Nummer zwei gefahren und da hoffentlich in Windeseile bearbeitet werden. „Klappt das, simulieren wir den Normalbetrieb – wohl wissend, dass wir dann immer noch nachjustieren müssen, dass es immer Dinge gibt, die noch nicht so laufen, wie wir uns das vorstellen“, so Klingenhagen. Kein Wunder also, dass Dirk Krupka den Einbau als „Operation am offenen Herzen“ bezeichnet. Die Zeitfenster, um so entscheidend in den Produktionslauf eingreifen zu können, werden immer geringer, ▶

**»Wir sind an einem Punkt angekommen, an dem wir stets auf Volllast produzieren. Aber wir benötigen Luft nach oben, neue Kapazitäten.«**



gleichzeitig steige der Druck, die Lieferzeit weiterhin konstant zu halten. Um sich zu verdeutlichen, was hinter diesem Vorhaben steht, braucht es ein-drucksvolle Zahlen. 8.400 Schränke werden, über den dicken Daumen gerechnet, derzeit bei Häcker Küchen am Tag gefertigt. Alle 17 Minuten startet eine neue Tour mit der Verladung, die nach 2 Stunden vollständig abgeschlossen ist, sich abkoppelt vom Verladeterminale und auf die Reise zum Kunden geht. Die Zahlen zeigen auch: Hier kann niemand eine Verzögerung gebrauchen, keinen Flaschenhals, nichts, was die Geschwindigkeit, den Takt negativ beeinflusst. Damit das auch am Montag nach den Betriebsferien so ist, läuft die alte Säge wie gewohnt, während die neue parallel dazu eingefahren und auf Touren gebracht wird. Was die, mit denen man sich über diesen Einbau unterhält, nur nebenher erwähnen, würde anderswo schon für Pulsanstieg sorgen: Nebenbei werden auch die drei Kantenkreisläufe erneuert, die sich direkt an die Säge anschließen und ebenfalls aufgebaut, programmiert, in den richtigen Takt gebracht werden wollen. Die alten sind in die Jahre gekommen,

lieber jetzt investieren und erneuern, ehe hier böse Überraschungen erlebt werden. All das aber: Arbeiten, die es fast in jeden Betriebsferien zu erledigen gilt. „Früher hatten wir ja drei Wochen, in denen die Produktion still stand. Aber die Verzögerung in den Lieferzeiten können und wollen wir heute unseren Kunden nicht mehr zumuten. So bleiben nur noch zwei Wochen, in denen wir auch einen solchen Kraftakt bewältigen müssen, um uns eben nicht nur über sehr gute Auftragseingänge zu freuen, sondern auch mit der Produktion und Lieferung schritthalten können“, sagt Dirk Krupka.

So sind aus den Betriebsferien längst Arbeitszeiträume geworden, in denen das Häcker Küchen Herz nicht aufhört zu schlagen. Ganz im Gegenteil: es schlägt fast noch hektischer, etwas unrhythmisch, ehe es wieder in den gleichförmigen Takt zurückkehrt, wenn die normale Produktion anläuft. Auch wenn es das Herz nach diesem Sommer dank der neuen Technik dann doch schafft, noch mehr geschnittene Platten, Schränke und Küchen durch die Produktion zu pumpen.

# PERFEKTER AUSKLANG

Blaupunkt-Lounge lädt zum abendlichen Verweilen auf der Hausmesse ein

Wenn die neuesten Produkte vorgestellt, der Messerundgang absolviert ist, dann ist es Zeit, sich einmal zurückzulehnen. Damit dies auf der diesjährigen Hausmesse bei Häcker Küchen noch besser als in den Jahren zuvor gelingt, setzen die Verantwortlichen auf die neue Blaupunkt Lounge. „Wir wissen einfach, dass unsere Kunden und Besucher sehr gerne nach getaner Arbeit den Tag bei uns ausklingen lassen möchten. Diesem Wunsch kommen wir natürlich gerne entgegen“, sagt Marcus Roth, Mitglied

der Geschäftsleitung und für den Vertrieb in Deutschland und Österreich verantwortlich. Nichts ist langweiliger, als nach all den Impressionen des Tages auf der Messe in Rödinghausen im Hotelzimmer sitzen zu müssen.

„Wir haben in diesem Jahr unseren Cateringbereich um eine attraktive Blaupunkt-Lounge erweitert, die nicht nur mehr und gemütliche Sitzplätze bietet, sondern passend zur Tageszeit auch selbstgemachte Cocktails und Musik“, so Marcus Roth. Vier Barkeeper werden hin-

ter der Theke für Erfrischung und Überraschung sorgen, während ein Diskjockey bis um Mitternacht die Blaupunkt-Lounge mit Musik bespielen wird. „Wir führen hier also unser Messthema ‚on stage‘ bewusst weiter“, sagt Marcus Roth, der sich auf möglichst viele interessante Gespräche in dieser lockeren Runde freut.

Die Blaupunkt-Lounge ist während aller Messetage ab 17:00 Uhr geöffnet.



# ALLES FÜR DIE KÜCHE

1990 wurde WM Küchen + Ideen in Frammersbach, 70 Kilometer östlich von Frankfurt am Main gegründet. Sechs Inhaber sind daran beteiligt, darunter die beiden Unternehmensgründer: Schreinermeister Manfred Anderlohr und sein Schwager Dieter Rüppel. Ersterer war damals Schreinermeister mit 20 Jahren Erfahrung, Dieter Rüppel ebenso lange im Küchenvertrieb tätig. Eine Kombination, die WM Küchen + Ideen noch heute auszeichnet, 25 Jahre später. ▶





## Das Besondere für die Küche

„Ganz ehrlich, schöne Küchen bekommt man eigentlich überall“, erklären uns Dieter Rüppel und Sohn Sven Rüppel unisono, nicht aber ohne nachzuschieben, warum so viele dann doch zu ihnen kommen, teilweise sogar mit hunderten Kilometern Anfahrt: „Unsere Kunden bekommen das Komplettpaket. Wir haben sechzehn eigene Monteure, immer die neuesten Innovationen von den Messen vor Ort und nicht zuletzt die eigene Schreinerei.“ Und die übernimmt nicht nur Anpassungen an der Küche, die über das Angebot der Küchenhersteller hinausgehen, sondern leistet auf Wunsch sogar den kompletten Innenausbau. „Wenn jemand einen besonderen Wunsch hat, ist er bei uns an der richtigen Adresse, ihn umsetzen zu lassen!“

Dafür setzt man sich aber ganz wie vor 25 Jahren nicht gemeinsam an einen Bildschirm und schiebt die Elemente hin und her, sondern gemütlich an einen Tisch. Um zu besprechen, welche Vorstellungen der Kunde hat und welche Voraussetzungen, räumlich wie finanziell. „Man muss dem Kunden erstmal zu hören“, sagt Rigobert Sauer, der Leiter des Showrooms in Aschaffenburg. In einem zweiten Gespräch werden dann die noch immer von Hand kolorierten Pläne diskutiert. So haben die Fachmänner und -frauen genügend Zeit, sich intensiv mit den Gegebenheiten und Wünschen zu beschäftigen. Für ein besseres Ergebnis. Um den Kunden eine bessere Vorstellung von Ihrer neuen Küche zu geben, soll aber in Zukunft auch hier Software helfen, nur eben keine für die Küchenplanung. „Wir haben uns bereits sehr interessante Architektur-Software angesehen, die unsere Ansprüche besser erfüllt“, so Inhaber Bernd Rüppel.

## Eine Erfolgsgeschichte

Neben Frammersbach hat das Familienunternehmen mittlerweile fünf weitere Filialen in Aschaffenburg, Bebra, Hanau, Langenberg und Marktheidenfeld. Man hat es in den 25 Jahren geschafft sich gegen die Konkurrenz großer Möbelhäuser durchzusetzen. Ein wichtiger Baustein: In jedem Studio hat man einen Inhaber als Ansprechpartner. In Frammersbach, dem mit 1200 Quadratmeter Ausstellungsfläche größten Studio, schafft man es, ein Viertel des Küchenumsatzes der gesamten Region zu erwirtschaften. Ein Beweis dafür, dass man auch im ländlichen Raum sehr erfolgreich sein kann. Hier im Ort befindet sich noch heute der Hauptsitz, von dem aus die Abwicklung zentral gesteuert wird. Aber Schreinerei, Verwaltung und Lager mussten vor drei Jahren auf die grüne Wiese weichen, um genug Platz für die weitere Entwicklung zu schaffen. Fast genug Platz, muss man heute sagen, denn nur zwei Jahre später musste ein zusätzliches Lager angemietet werden.

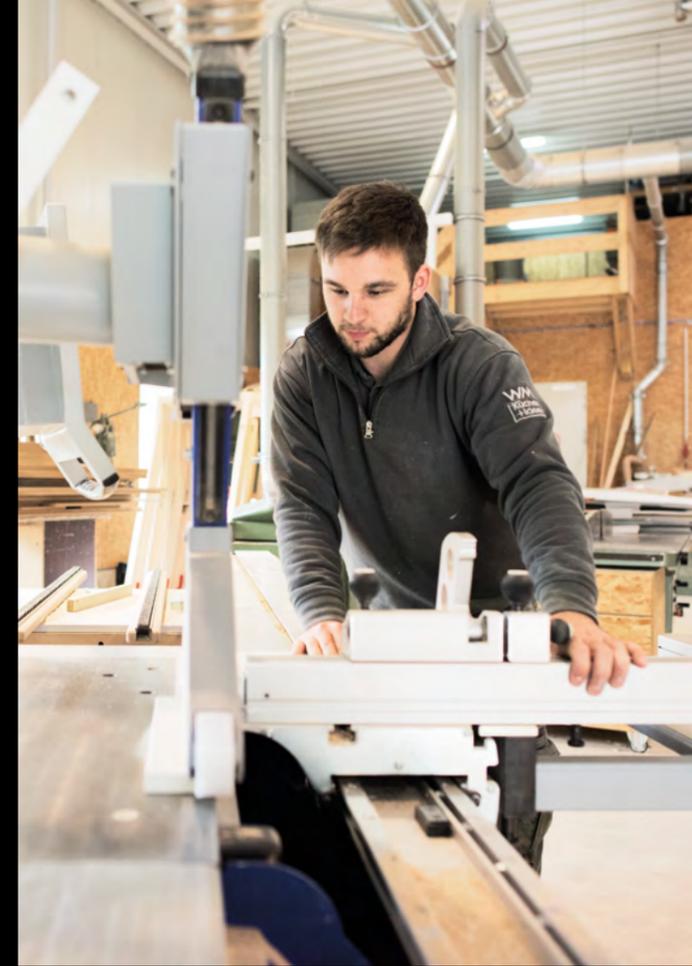


Doch die innovative Produktpalette und der umfangreiche Service sind es nicht allein, die WM Küchen + Ideen so erfolgreich machen. „Sie bekommen bei uns nichts, von dem wir nicht überzeugt sind. Diese Entscheidung macht es uns auch leicht, unsere Produkte mit Freude zu verkaufen. Entscheidend für unsere Kunden ist natürlich auch unsere Zuverlässigkeit“, betont Dieter Rüppel. Der Kunde erhält gleich bei der Kaufentscheidung einen verbindlichen Liefertermin. Umso wichtiger ist die Auswahl der Lieferanten und Produkte. „Häcker würden wir immer wieder wählen. Die Qualität, der Service und vor allem die Zuverlässigkeit sind unerreichbar. Wir haben auch schon mit anderen Herstellern zusammengearbeitet, aber sind immer wieder auf Häcker zurückgekommen.“

## Zeit zu Feiern

67 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sorgen dafür, dass die Kunden nicht nur zufrieden sondern glücklich sind. Und auch die 2008 eröffnete, moderne Ausstellung spielt eine große Rolle als Kundenmagnet und ist längst so etwas wie ein kleines Veranstaltungszentrum in Frammersbach geworden. Kabarettabende, Partys, Kochkurse oder Betriebsfeiern wurden hier bereits veranstaltet, sogar private Geburtstage inmitten der Ausstellungsküchen gefeiert. Sie machen sich einen Umstand zu Nutze, auf den hier großen Wert gelegt wird: Die Küchen sind abgeschlossen und voll funktionstüchtig, schließlich will man dem Kunden alles im Detail vorführen können. Die bisher größte Feier der Firmengeschichte findet aber in einer nahegelegenen Brauerei statt. Alle Kunden aus der 25-jährigen Geschichte sind angeschrieben und mit einem Verzehrsgutschein für das große Jubiläum ausgestattet worden, um das bunte Programm aus Musik, Ehrungen und verschiedenen Spezialitäten in vollen Zügen genießen zu können. Zusätzlich hat WM Küchen + Ideen eine gefragte Alternative zum Jubiläumrabatt entwickelt: Statt Prozente bekommen Kunden einen Porsche Carrera 911 zum Küchenkauf dazu. Nur für einen Tag, versteht sich, aber das Angebot kommt an.

Auch für die Zukunft gibt es mehr als genug Ideen. Die von einer ‚Genussakademie‘ zum Beispiel, mit eigener Fleischreifekammer, Edelprodukten, Kochkursen und allem drum und dran. Aber hier ist dann vielleicht auch schon die nächste Generation gefragt. Mit Sven Rüppel, Katharina Bauer, Sandra Anderlohr und Alexander Rüppel sind inzwischen schon vier der jungen Generation hier, um im und am Unternehmen zu arbeiten. Ein Motto wird Dieter Rüppel jedem von ihnen mitgeben: „Wenn alle lachen und deine Idee für verrückt erklären, bist du auf dem richtigen Weg!“



# KLEINE MESSE

*ganz groß*

Vier Tage im April verwandelt sich die Messehalle der EUREXPO im französischen Lyon zur Küchenmesse SADECC. Mittendrin ein großer Messestand von Häcker Küchen, darauf ein Team rund um Verkaufsleiter Jörn Varnholt, der im Gespräch den französischen Markt charakterisiert und die SADECC-Messe einordnet. ▶



**Sehr geehrter Herr Varnholt, wie unterscheidet sich das Verhältnis der Franzosen zum Essen im Vergleich zu den Deutschen. Ist es so, wie man landläufig meint, dass dem Franzosen das Essen doch sehr viel wichtiger ist?**

*Jörn Varnholt:* Ja, das kann man so sagen. Hier wird das Speisen noch zelebriert.

Über Lieblingsgerichte, -weine, Restaurantgeheimtipps kann man sich mit Franzosen angeregt unterhalten.

Das ist bei geschäftlichen Treffen nicht anders, auch hier nimmt sich der Franzose viel Zeit, nimmt gerne das Thema Genuss beim Essen auf, ehe es wieder um das Geschäftliche geht.

**Merkt man diese Affinität zum Thema Essen auch beim Thema Küche?**

Ja, natürlich. Aber auf eine andere Art und Weise. Der Franzose geht häufiger auswärts essen als wir Deutsche. Das spiegelt sich auch in der Zahl der Haushalte wider, die über eine Küche verfügen. Bei uns in Deutschland ist das mehr als 90 Prozent, in Frankreich gerade einmal die Hälfte aller Haushalte. Das ändert sich gerade – eine moderne Küche ist im Moment sehr gefragt – was natürlich eine Chance für uns als deutschen Küchenhersteller bietet.



**Wie ist denn die Akzeptanz deutscher Küche. Ist der Zusatz „german made“ hier ein wichtiges Verkaufsargument?**

Absolut. Deutsche Produkte sind hier gefragt und genießen einen exzellenten Ruf. Das ist bei Autos so – und eben auch bei deutschen Küchen.

**Und wie steht es mit dem Geschmack der Franzosen, wenn es um Küche und ihr Design geht?**

Vor ein paar Jahren hätte ich noch deutliche Unterschiede zwischen der perfekten deutschen und der vergleichbaren französischen Küche nennen können. Aber die Geschmäcker gleichen sich an, es wird – auch aufgrund des Internets, durch die hohe Vergleichbarkeit – immer europäischer, ähnlicher. Wir können hier auf der Messe in Lyon, wie auch schon auf unserer Hausmesse und in Köln beobachten, dass das Thema Lavagrau in seiner Ausbreitung über die Front, den Korpus bis hin zur Innenausstattung sehr gut ankommt. Aber das ist sicherlich nicht länderspezifisch. Auch hier in Frankreich gefällt unser großes Portfolio, findet eigentlich jeder etwas in unserem Angebot, was ihm zusagt.

**Welche Besucher kommen denn überhaupt auf Ihren Messestand?**

Man muss wissen, dass die SADECC eine reine Fachbesuchermesse ist – was uns zugutekommt, weil wir dadurch mehr Zeit für jeden einzelnen Besucher finden. Natürlich kommen unsere Händler hierher; nutzen wir diese Möglichkeit sehr intensiv, um uns gegenseitig auszutauschen. Daneben freuen

wir uns natürlich über jeden potentiellen Neukunden, der uns auf dem Stand besucht, der sich von uns zu Essen und Trinken einladen lässt, der die sehr gute Stimmung auf unserem Stand genießen, uns als Menschen und als Unternehmen kennenlernen möchte.

**Die Messe findet alle zwei Jahre statt. Zum wievielten Mal ist Häcker hier mit von der Partie?**

Wir sind hier zum vierten Mal in Folge mit einem Stand vertreten. Wobei dieser stets, passend zu unserer Entwicklung als Unternehmen in Frankreich, gewachsen ist. Vor zwei Jahren haben wir 100 Quadratmeter gebucht – und in diesem Jahr noch einmal auf 140 Quadratmeter vergrößert. Daran kann man erahnen, wie wichtig uns der französische Markt ist, welche Erwartungen wir an diese Messe haben und wie diese erfüllt werden.

**Wie kann man denn die Position von Häcker Küchen in Frankreich einschätzen?**

Wir gehören sicherlich zu den Top-5-Küchenunternehmen aus Deutschland und können hier stetige Wachstumsraten vorweisen. Die wollen wir natürlich beibehalten – deshalb sind wir hier. Aber natürlich finden sich längst auch unsere Marktbegleiter hier auf der Messe. Gleichzeitig ist zu erkennen, dass die französischen Aussteller ein wenig zurückgehen, was wohl auf die wirtschaftliche Situation vor Ort zurückzuführen ist. Für uns aber ist das eher von Vorteil, weil wir uns dadurch noch besser präsentieren können und unsere Kunden noch mehr Zeit finden, uns kennenzulernen.



**Wenn schon die Geschmäcker beim Küchendesign denen der Deutschen sehr ähnlich sind, wie sieht es dann mit dem Bereich Elektrogeräte aus, gibt es hier Unterschiede?**

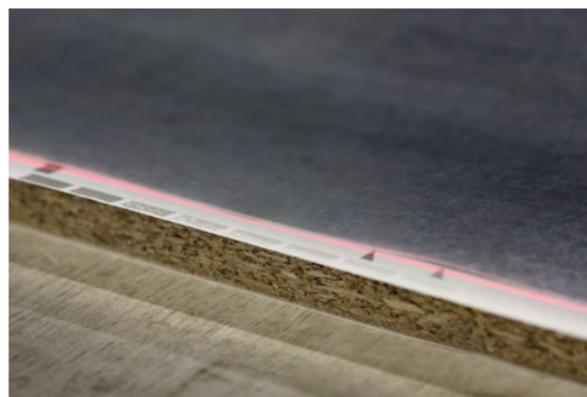
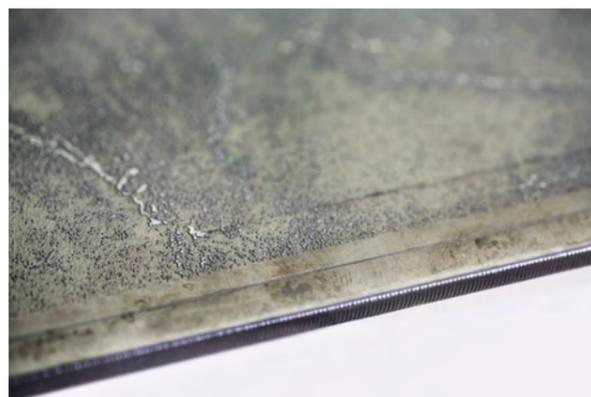
Eigentlich nicht. Der Markt wird hier von der BSH-Gruppe dominiert, natürlich finden sich hier aber auch alle weiteren namhaften Anbieter. Für uns ist es die Herausforderung, mit der Marke Blaupunkt zu punkten. Der Markenname ist hier in Frankreich bereits ein Begriff – auch hier wird viel an klassische Autoradios gedacht. Diese Bekanntheit wollen und werden wir nutzen, um die E-Gerätemarke Blaupunkt ebenfalls bekannt und erfolgreich zu machen. Am Ende ist Blaupunkt ein weiteres Mosaikstück in unserem Gesamtkonzept. Die Kunden, die wir in Frankreich für uns begeistert und gewonnen haben, loben vor allem immer das Gesamtpaket, das Häcker Küchen bietet. Da ist das sehr gute Produkt, der flexible und kompetente Innendienst in Rödinghausen, der eigene Fuhrpark mit zuverlässigen Fahrern, der Außendienst, der sehr nah am Kunden agiert. All das wird hier sehr geschätzt – und ist wohl der Schlüssel zu unserem Erfolg.

Eine Frage der

# HAPTİK

Wie die neue Comet-Front entsteht

Längst sind die Zeiten vorbei, in denen eine Front nur über die Optik begeistert. „Heute wollen unsere Händler wie auch die Endkunden mit den Händen über die Front fahren, Qualität und Erscheinungsbild nicht nur mit den Augen, sondern auch mit den Fingerspitzen wahrnehmen“, sagt dann auch Michael Dittberner, Leiter der Produktentwicklung bei Häcker Küchen und damit auch verantwortlich für die neue Comet-Front, die nicht ohne Grund den Zusatz Spachtelbeton trägt. ▶



Wer wissen will, wie diese Spachtelbeton-Optik entsteht, welche Historie sich hinter diesem Produkt verbirgt, der reist nach Salzburg zur M. Kaindl KG. Direkt neben dem Flughafen gelegen, lädt ein futuristisch gestalteter Showroom zu einem Rundgang durch die Kaindl-Dekorwelt. Doch Matthias Lienbacher aus der Produktentwicklung und der Kaindl-Repräsentant für Deutschland, Herbert Zetzl, belassen es nicht bei der reinen Produktvorstellung. Es geht über eine gläserne Brücke direkt in die Entwicklungsabteilung, wo mit Spachteln und Pinseln Utensilien aus dem Betonbau auf den Tischen liegen. „Hiermit hat alles begonnen. Wir haben uns angesehen, wie Putz aufgebracht wird, wie man zu der charakteristischen Oberfläche gelangt, die nicht zu grob und dann gefurcht ist, die an Streichputz erinnert“, erklärt Matthias Lienbacher. Immer wieder haben sie aufs Neue in die Oberfläche gekratzt, neu gespachtelt, noch eine Schicht aufgetragen, ehe die weiße Musterfläche fertig war. Nach diesem handwerklichen Teil kam moderne Computer-Technik hinzu. Die Oberfläche wurde abgescannert, ein Film davon erstellt und ein schweres Pressblech produziert, das die Oberfläche als Negativ widerspiegelt.

Zwei Möglichkeiten gibt es, sich bei der M. Kaindl KG anzuschauen, was mit diesem Pressblech umgesetzt werden kann. Wer die Großserienvariante wählt, findet sich in einer großen Produktionshalle wieder, in der die riesigen Papierbögen computergesteuert angehoben und millimetergenau auf Trägerplatten gelegt werden. Schlitten ziehen diese Platten zur Presse, wo die charakteristische Oberfläche auf-, oder besser noch eingepreßt wird.

Wer genauer hinschauen möchte, der steht im Musterbau vor einer Laborpresse im Miniaturformat. Hier werden die Dekorpapiere noch per Hand aufge-

legt, fährt die Spanplatte eher gemütlich in die Laborpresse, die zuvor über ein Magazin mit dem richtigen Laborblech ausgerüstet wurde. Dann wird mehrere Sekunden lang mit hohem Druck und Temperatur gepresst. Danach wird das Muster abgekühlt, bevor die Musterfront in die Hand der Kenner wandert. Die lassen wie später auch die Händler und Endkunden ihre Hände über die Comet-Front fahren, nicken sich wissend und anerkennend zu.

In den Farbvarianten Perlgrau und Opalgrau wird es diese außergewöhnliche Front zukünftig in der Häcker Küche geben. Auf der Hausmesse feiern diese beiden Fronten ihre Premiere, werden sie vor allem die begeistern, die einen authentischen und gleichzeitig individuellen Look wünschen. „Natürlich wissen wir, dass Weiß in all seinen Facetten die Nummer eins ist und bleibt. Für uns gilt es aber, daneben weitere Trends mitzugestalten und neue Möglichkeiten und Optik zu bieten. Genau das können und wollen wir mit der Comet-Front leisten. Hier finden unsere Kunden eine neue Front, die über Optik und Haptik begeistert, die das Thema Beton aus dem exklusiven Bereich Echtbeton in ein preislich attraktives Programm mit authentischer Oberfläche hebt. Beton als urbanes, puristisches Material passt sehr gut in die Zeit, die grauen Farbtöne bieten vielfältige Möglichkeiten bei der Dekoration und dem Schaffen einer zeitlosen und doch individuellen Küchenwelt“, so Michael Dittberner. Der nimmt am Ende des Besuchs bei M. Kaindl KG in Salzburg noch einmal die Musterfront in die Hand, dreht sie im Gegenlicht, schaut sich die charakteristischen Furchen an, lässt die Finger über die Oberfläche gleiten und weiß schon jetzt, dass er hier einen der Höhepunkte der kommenden Hausmesse in den Händen hält.

# WIE DIE ZEIT VERGEHT

Küchenstudio feiert  
30-jährige Partnerschaft  
mit Häcker Küchen

Wenn Lothar Hempel seine Geschichte erzählt, dann klingt sie, als stamme sie aus dem Küchenverkaufslehrbuch. Mit 18 Jahren erlernte er den Beruf des Einzelhandelskaufmanns, bildete sich in Seminaren zum Einrichtungs- und Küchenberater weiter und ist heute das, was man einen Küchenprofi nennt. Bereits 1993 wechselte er in das Küchenstudio Meppen, übernahm 1999 die Geschäftsleitung von den Gründern Jonny Behrens und Bernhard Bose. Die beiden setzten bereits seit 1985 auf eine enge Partnerschaft mit Häcker Küchen – eine Verbindung, der Lothar Hempel bis heute treu geblieben ist. „Ich kann heute wie damals sagen, dass ich absolut hinter dem Produkt Häcker stehe – sonst könnte ich es auch nicht verkaufen“, erzählt Lothar Hempel. Dabei war die Marke Häcker Küchen anfangs nur eine Zweitmarke, ehe sie heute rund 70 Prozent der Umsätze

ausmacht und sich weiter kontinuierlich steigert. „Mich begeistert vor allem die Vielfältigkeit der Produktpalette: Mit dem classic-Bereich kann ich Einstiegskunden und mit dem systemat-Bereich den Kunden exklusiv bedienen. Früher brauchte man für solch eine Spanne als Händler zwei Hersteller, jetzt bekomme ich alles aus einer Hand“, freut sich der 51-Jährige. Auch die Sachbearbeitung, die Abwicklung, die Zuverlässigkeit bei Lieferung und Montage beschreibt er schlicht mit dem Wort „top“. Und nicht zuletzt die Hausausstellung bei Häcker Küchen bestärkt ihn immer wieder aufs Neue in seiner Entscheidung, mit Häcker Küchen zusammenzuarbeiten.

Heute beschäftigt Lothar Hempel drei Mitarbeiter im Verkauf, drei Monteure, eine Bürokräft, zwei Hilfskräfte und einen freiberuflichen Monteur. Ein Grund für dieses vergleichsweise große Team



ist, dass der Firmengründer Jonny Behrens Niederländer war und Meppen nur eine gute Viertelstunde von der holländischen Grenze entfernt liegt. „Wir haben auch heute noch ein Verhältnis von 50 zu 50 bei den deutschen und niederländischen Kunden“, so der Inhaber Lothar Hempel, der weiß, dass auch jenseits der Grenze auf Qualität der deutschen Küchen, auf Zuverlässigkeit und Gründlichkeit der deutschen Arbeit, aber natürlich

auch auf das Preis-Leistungs-Verhältnis großer Wert gelegt wird.

Groß in die Werbung gehen muss Lothar Hempel dabei nicht. „Wir bekommen heute rund 80 Prozent unserer Kunden über Empfehlung – und das ist doch ein echtes Qualitätsmerkmal“, sagt der Küchenfachmann. Um noch besser beurteilen zu können, wie gut die Qualität von Produkt und Service wirklich ist, wird jeder Kunde gebeten, einen Bewertungsbogen ▶



auszufüllen, „schließlich können wir nur durch dieses Feedback besser werden.“ In diesen Bögen findet Lothar Hempel nur selten den Wunsch nach Sonderangeboten. „Wir haben uns generell dazu entschieden, unseren Fokus auf Qualität und gegenseitiges Vertrauen zu legen – da sind Sonderangebote und Gratisbeigaben einfach fehl am Platze“, sagt der Inhaber des Küchenstudios Meppen, der darauf setzt, dass Küchenkauf Vertrauenssache ist. Dem Kunden kommt dabei noch zugute, dass sich Hempel selbst als perfektionistisch veranlagt bezeichnet. „Wenn ein Käufer bei uns 90- oder 95-prozentig zufrieden ist, dann reicht das nicht. Bei uns muss alles stimmen, Terminvereinbarung, Montage und natürlich das Produkt.“ Dieser Perfektionismus kommt beim Kunden gut an und ließe das Geschäft noch weiter wachsen. Aber das muss es gar nicht. „Ich will auch noch Zeit für mich privat, für meine Hobbys und vor allem für meine Familie haben“, sagt der zweifache Vater, den man ruhig als rundum zufrieden bezeichnen dürfe. Und als kreativ, liebt er

es doch, gemeinsam mit seinem Mitarbeiter Andreas Nieters auch Eigenkreationen und Unikate anzubieten. „Wir bewegen uns häufig und gerne in den Planungen fernab der ausgetrampelten Wege“, charakterisiert Hempel den ganz eigenen Planungsstil. Der komme bei den Kunden gut an und biete einfach die Alternative „zur Küche von der Stange“. So sieht er sich nicht nur als reiner Küchenberater, sondern berät auch seine Kunden im Architekturbereich und bei Neubauten, wenn es um die Räume geht, die später die Küche beherbergen werden. „Küchenplanung ist heute einfach mehr, als nur Schränke an die Wand stellen“, so Hempel, der auf der einen Seite an die gesamte Raumgestaltung denkt, dann wieder „die kleinen Effekte im Blick“ hat, um auch im Detail zu überzeugen. „Die Kunst ist heute, dass man rausbekommt, was für den Kunden wichtig ist.“ Auf diese Sensibilität gründe sich der Erfolg des Küchenstudios Meppen – und natürlich auf die Partnerschaft zu Häcker Küchen, die nun schon seit 30 Jahren hält.

# „GRÜSS GOTT AUSTRIA“

Häcker Küchen auf der  
*küchenwohntrends* in Salzburg





Draußen regnet es, drinnen herrscht eitel Sonnenschein. So lässt sich zumindest beim Start der Salzburger Messe das charakterisieren, was vor und in den Messehallen stattfindet. Zum ersten Mal ist hier auch Häcker Küchen mit einem Messestand vertreten. „Wir wollen einfach unsere Händler noch besser kennenlernen, Flagge zeigen“, sagt dann auch Marcus Roth, Geschäftsleitung Vertrieb und Marketing und damit auch für den österreichischen Markt verantwortlich.

Nach der Neuorganisation vor zwei Jahren präsentiert sich Häcker Küchen auf der Messe „küchenwohntrends“ auf einem gut 230 Quadratmeter großen Messestand, der vor allem eins zeigt: Moderne Küchen, die in Österreich gefragt sind. „Hier in Österreich bemerken wir, dass das Thema Küche einen höheren Stellenwert als in Deutschland genießt“, sagt dann auch Verkaufsleiter Markus Hanhus, der viele bekannte Gesichter auf dem Messestand begrüßen und herumführen konnte. Mit einer motivierten Außendienstmannschaft, mit viel Freude an der Arbeit konnte so eine Messe begangen werden, die schon vom Start weg als Erfolg verbucht werden konnte. „Insgesamt sind wir mit der Entwicklung hier in Österreich sehr zufrieden. Wir haben im letzten Jahr die ersten neuen Gespräche geführt, haben Verbände

für uns gewinnen können und eine ganz klare Ausrichtung formuliert: Wir sehen uns als Partner des Fachhandels“, so Marcus Roth, der ebenso wie Geschäftsführer Markus Sander nach Salzburg gereist war, um sich vor Ort ein Bild von der positiven Entwicklung zu machen.

Die Stärken von Häcker Küchen liegen hier in der Betreuung des Küchenfachhandels und des mittelständischen Möbelfachhandels, persönliche Kontakte zeichnen die neue Ausrichtung des Rodinghauser Küchenherstellers aus, die dem Kunden viele Vorteile aufzeigen. „Wir bieten vom Produkt und vom Dienstleistungspaket für den Fachhändler rund 80 Prozent der umsetzbaren Küchen. Das heißt, wir haben mit unseren Produktlinien classic und systemat alles abgedeckt. classic ist für den Einstiegsbereich der geplanten Einbauküche: Schickes Design, top Qualität und dabei immer preisorientiert. systemat bietet insgesamt Mehrwertargumente wie den hohen 78er-Korpus, besondere Materialien mit mehr Auswahl an Holz, Hochglanzlacken, Mattlacken, Glasoberflächen und einiges mehr. Zusätzlich bieten wir in beiden Produktlinien unsere attraktive Geräteblockvermarktung an“, so Marcus Roth zu den Argumenten, die in der Alpenregion überzeugen. Dabei ist es nicht das Ziel, hier Häcker Küchen als Marke zu ▶



etablieren – ganz im Gegenteil. „Wir sind davon überzeugt, dass die Neutralität in unserer Vermarktung dem Fachhandel die Möglichkeit sichert, aus der Vergleichbarkeit herauszukommen, um somit höhere Margen erzielen zu können. Wir wollen mit unserem Markennamen nach hinten treten und der Küchenfachhändler kann mit seinem Namen in der Region nach vorne gehen. Der Händler ist die Marke! Das ist unsere Philosophie.“ Wie gut diese Philosophie beim

Kunden ankommt, zeigte der stets sehr gut gefüllte Messestand. Hier wurde gefachsimpelt, dort wurden Neuigkeiten vorgestellt. Aber es ging eben nicht nur darum, sich über Korpus und Fronten zu unterhalten. „Wir sehen diese Messe hier auch als Kommunikationsplattform. Wir wollen unsere bestehenden Händler noch besser kennenlernen und sind natürlich auch nicht böse, wenn hier neue Interessenten auf den Stand zu uns kommen“, sagt Markus Hanhus, der auf ein weite-

res Argument für Häcker Küchen aufmerksam macht, das natürlich auch in dem Alpenstaat Österreich gilt. „Wir fahren unsere Küchen hier mit dem eigenen LKW aus unserem Fuhrpark hin“ Immer häufiger werden diese LKW auch mit Kücheneinbaugeräten der Marke Blaupunkt bestückt. „Wir sind seit der vergangenen Hausmesse mit Blaupunkt in den Markt gegangen und haben auch hier in Österreich gleich eine sehr hohe Akzeptanz erreicht. Hier kennt man die Marke Blaupunkt

aus dem Car-Hifi-Bereich und traut ihr auch im Küchenbereich sehr viel zu“, freut sich Marcus Roth, der als Trumpf den Kundenservice der BSH-Gruppe als Hersteller in seinen Händen weiß. Gepaart mit einem sehr guten Preis-Leistungs-Verhältnis sei so das Gesamtpaket noch runder geworden,

das auf der Messe Salzburg einem großen Publikum präsentiert werden konnte. Als dann an den letzten beiden der insgesamt drei Messetagen auch noch die Sonne hinter den Wolken hervorschaute, konnte das Fazit nur positiv ausfallen: „Hier in Salzburg zeigt sich, was ein Richtungswechsel bewirken kann.

Wir haben nicht nur ein sehr gutes Produkt, sondern ein Gesamtpaket, das nicht nur hier in Österreich viele Händler durchweg überzeugt“, so ein zufriedener Marcus Roth, der auch in Zukunft auf Expansion im österreichischen Markt setzt.





## Besuch auf 120 Rädern

**Überraschenden Besuch** erhielt Häcker Küchen, als Mitte Juni eine große Gruppe Radfahrer Halt auf dem Firmengelände machte. Dabei handelte es sich nicht um Ausflugsfahrer, sondern um Polizisten, die für den guten Zweck in die Pedale traten.

Die International Police Association (IPA) ist eine Vereinigung, in der sich über 300.000 Polizeibedienstete aus mehr als 60 Ländern zusammengeschlossen haben, um unter anderem den interkulturellen Dialog zu fördern und sich sozial zu engagieren.

Zugunsten der Kinderkrebshilfe organisiert die IPA-Verbindungsstelle Osnabrück vom 26. bis 29. Juni 2015 die 28. Niedersachsen-Tour, die mit dem Fahrrad absolviert wird. Alle Startgelder sowie Spenden von Unternehmen, Privatpersonen oder Organisationen kommen verschiedenen Einrichtungen in Osnabrück zugute. Häcker Küchen unterstützte das Engagement in diesem Jahr erstmalig, als

Inhaber Jochen Finkemeier mit lobenden Worten den Organisatoren während eines Stopps auf dem Werksgelände einen Scheckscheck im Wert von 1.000 Euro überreichte. „Als wir gehört haben, für welchen wichtigen Zweck hier geradelt wird, war uns sofort klar, dass wir gerne eine Pausenstation bieten, dass wir Radfahrer und Idee unterstützen wollen“, so Jochen Finkemeier, der mehr als 60 Radfahrer, die von Dienst- und Rettungsfahrzeugen sowie Montage- und Transportwagen begleitet wurden, begrüßen und mit Stärkungen und einem Scheck versorgen konnte. Die Gesamtstrecke, die von den rennradfahrenden Polizisten absolviert wurde, belief sich auf 625 km, wobei die erste Tagesetappe von Osnabrück nach Hildesheim auch durch ostwestfälische Gemeinden wie Rödinghausen führte.





*NACHTS*  
—  
*WENN*  
*ALLE*  
*SCHLAFEN*

Ein surrealer Anstrich  
für außergewöhnliche Orte

Mitten in der Nacht, in völliger Dunkelheit stehen und eine halbe Stunde auf ein einziges Foto warten, das klingt für viele nicht gerade nach der Erfüllung aller Träume. Für Holger Kneifel ist die Lichtmalerei aber genau das: eine Passion. Mit ihr verbringt der Häcker-Werksmonteur viele schlaflose Nächte und ist jedes Mal aufs Neue fasziniert von den schier endlosen Möglichkeiten, die diese Fotokunst nur schrittweise preisgibt.

Wer bei schlechten Lichtverhältnissen ein Foto machen will, wird schnell feststellen, dass die Menge an Licht einfach nicht ausreicht, um die vorgefundene Stimmung richtig einzufangen. Holger Kneifel macht sich genau dieses Problem zunutze und versetzt dunkle Räume mit einem fotografischen Trick in surreale Lichterwelten.

„Angefangen hat alles beim Angeln“, erinnert sich der 41-Jährige an die Anfänge seines Hobbys, als er die vielen Stunden des Wartens mit einer kleinen analogen Kamera überbrückte. In dieser Zeit habe er

einen Blick für Details entwickelt, der für die Lichtmalerei heute so bedeutend sei, erzählt er. Die besondere Lichtstimmung bei Nacht sei ihm damals aber noch gar nicht aufgefallen.

Auf die Lichtmalerei ist er im Internet aufmerksam geworden. Dort stieß er durch Zufall auf zwei Künstler, die sich mit der sogenannten Light Art Performance Photographie (LAPP) beschäftigten. Infiziert von der Wirkung der Bilder, setzte er sich mit einem der beiden Lichtkünstler in Verbindung, recherchierte nach weiteren Aufnahmen im Netz und machte seine ersten eigenen Erfahrungen mit der Lichtmalerei. Mit einer Taschenlampe und einer Spiegelreflexkamera bewaffnet, leuchtete er bei Nacht zunächst Bäume und andere Objekte an. Mit der Zeit

wurden seine Techniken ausgefeilter und die Fotos komplexer. Sein außergewöhnliches Wirken blieb in seinem Heimatdorf nicht lange unbemerkt und so bekam er bald die Möglichkeit, besondere Plätze und Gebäude, wie die Stiftskirche oder den Damenstift, in Szenen zu setzen. „Einen vertrauten Platz in einem ungewohnten Licht zu präsentieren, das ist es, was mich an der Lichtmalerei so begeistert“, beschreibt der Lichtkünstler den Reiz, den dieses Hobby für ihn ausmacht.

2014 ergab sich für ihn eine ganz besondere Gelegenheit: Die Leiterin der Häcker-Planungsabteilung, Astrid Strathmann, wurde auf seine Arbeiten aufmerksam und kümmerte sich direkt um eine Genehmigung für ein nächtliches Fotoshooting im Foyer der Häcker ▶





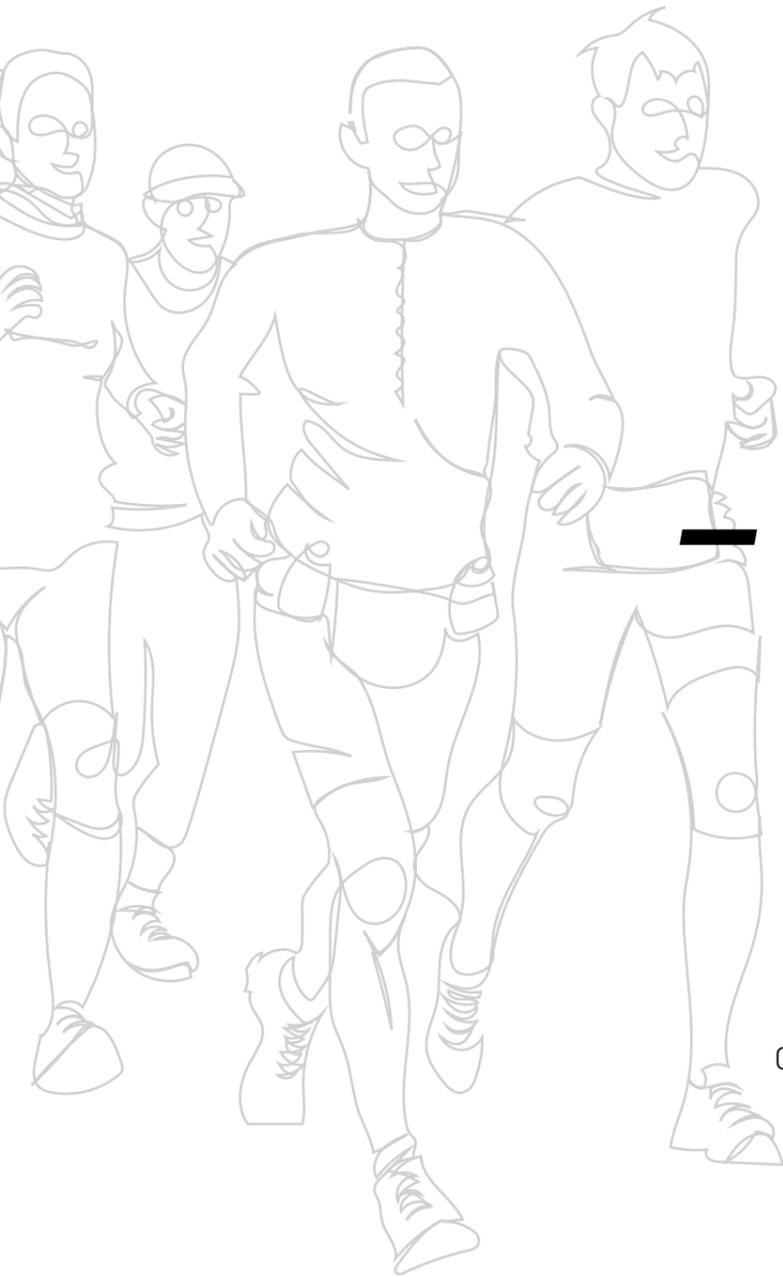
Hauptzentrale. „Das Vertrauen, das mir hier von Häcker entgegengebracht worden ist, war enorm“, erinnert sich Kneifel, der auf die Fotoerlaubnis hin sofort mit den Vorbereitungen begann und die ersten Zeichnungen anfertigte. Schnell wurde klar, dass er es hier mit seinem bisher größten Projekt zutun hat. Dabei stellte das Scheinwerferlicht, das von außen durch die große Glasfassade einfällt, nur eine von vielen Herausforderungen dar. „Die Halle ist voll von Schaltern und Notausgängen, die beleuchtet werden. Viele Störquellen fallen einem erst nachts auf“, beschreibt Holger Kneifel einige der Probleme, die gelöst

werden mussten. Und so verbachte er die erste Nacht damit, ganze Bereiche mit dickem Moltonstoff abzuhängen, kleinere Lichtquellen mit Klebefolien zu verdunkeln und immer wieder Testfotos zu machen. Erst in der zweiten Nacht, als alles ausreichend abgedunkelt war, konnte die eigentliche Arbeit beginnen. Ausgerüstet mit einer ganzen Batterie an Taschenlampen, Farbfiltern und selbstgebaute Lichtkonstruktionen, tauchte er Bodenelemente in buntes Licht, zeichnete geometrische Figuren in die Luft und vervielfältigte seine eigene Kontur hinter beleuchteten Scheiben. Heraus kam ein Bild, das an eine Discoszene in den

70er Jahren erinnert. Ihm selber ginge es aber weniger darum, eine Party-Szene darzustellen, als vielmehr das Wir-Gefühl unter den Häcker-Mitarbeitern zu transportieren, beschreibt Kneifel die Intention seines Arrangements. „Letztlich liegt Kunst aber im Auge des Betrachters und sollte für alle Interpretationen offen sein“, meint er und kann es kaum erwarten, die nächste Nacht alleine im Dunkeln zu verbringen. Denn eines habe er während all der Jahre gelernt: „Wenn du eine Idee umgesetzt hast, kommen dir hundert neue.“

»WENN DU EINE IDEE  
UMGESETZT HAST,  
KOMMEN DIR  
HUNDERT NEUE.«



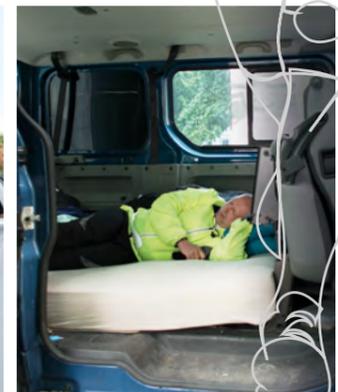
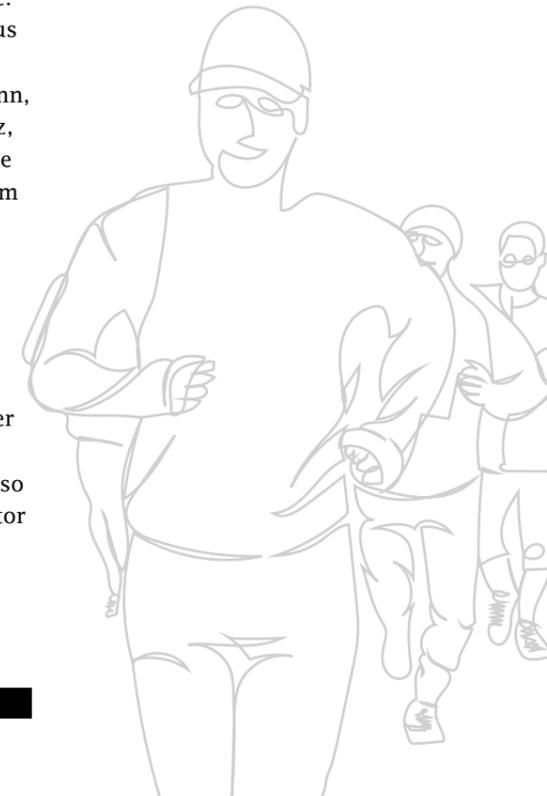


# LAUFEN – TAG UND NACHT

Es klang ein wenig nach der längst vergangenen Bundeswehrzeit, als sich die zehn Mann organisierten, um bei dem zum dritten Mal stattfindenden 24-Stunden-Lauf in Bünde anzutreten.

„Wir unterscheiden hier zwischen Heim- und Streckenschläfern“, erzählte Andreas Möller, Mitglied der Geschäftsleitung, Exportleiter und in diesen 24 Stunden vor allem Mitglied des Laufteams. Dessen Mitglieder ruhten sich entweder zu Hause oder im extra zum Start gefahrenen Wohnmobil aus, wenn sie nicht auf der Laufstrecke rund um den Bänder Fluss Else aktiv waren. Für den guten Zweck traten hier nicht nur Einzelkämpfer, sondern auch knapp 40 Staffeln aller Alters- und Leistungsklassen gegeneinander an. Zehn Läufer durften gemeldet werden; wer wie lange lief, war dem Team überlassen, Hauptsache, es kamen möglichst viele Kilometer zusammen. „Uns ist es vor allem wichtig, dass wir den Staffelstab in den gesamten 24 Stunden immer in Bewegung halten“, so Andreas Möller, der mit

seinen neun Kollegen einen ausgeklügelten Laufplan entwickelte. So gingen Bastian Bäumer, Markus Brewe, Stephen Lee Hindley, Andreas Möller, Hendrik Rottmann, Jürgen Schnelle, Christian Schulz, Jan-Christian Schwagmeier, sowie Andrew und Marvin Wendt erst im Stundentakt auf die Strecke, ehe sie am Ende jede 2,2 Kilometer lange Runde durchwechselten. „Natürlich ist hier auch sportlicher Ehrgeiz gefragt, wenn du dich nachts um 3 Uhr aus dem Schlafsack schälst – viel wichtiger aber ist der Spaß daran, hier gemeinsam ein Ziel zu verfolgen“, so Andrew Wendt, der als Organisator am Ende mehr als 260 gelaufene Kilometer und Platz 8 für das Team von Häcker Küchen verbuchen konnte.





# GELUNGENER STARTSCHUSS

**Palmen und Meer, mondän und modern - Casablanca ist nicht nur ein Traum für Cineasten, sondern auch das wichtigste Handels- und Industriezentrum Marokkos. Und der größte Hafen Nordafrikas. Im Viertel El Maarif, südlich des Zentrums, wurde im März das erste Häcker Küchenstudio des Landes eröffnet.**

Zwischen Designer-Boutiquen und Galerien, Cafés und Restaurants verwirklichte der Unternehmer Driss Gandoul nun seinen eigenen Traum in Casablanca - das 150 Quadratmeter große Häcker Küchen Studio. „Jung und dynamisch sind Eigenschaften, die gleichermaßen das Viertel und den ehrgeizigen Geschäftsmann beschreiben“, erzählt Bouchra Spang, Key Account Managerin bei Häcker Küchen. Sie reiste gemeinsam mit dem Verkaufsleiter Jörg Varnholt zur Eröffnung in die Millionen-Metropole, und auch um weitere gemeinsame Projekte zu besichtigen und den Kontakt zu den Bauträgern zu pflegen. Schließlich verbindet Häcker Küchen und Driss Gandoul nicht nur das neue Häcker Küchenstudio. „Die Zusammenarbeit mit Driss Gandoul besteht bereits seit 2011, seitdem konnten wir gemeinsam mehrere große Projekte realisieren“ berichtet Jörg Varnholt. Auch das Projekt „Bouskoura“ mit 164 Häcker-Küchen ist in Partnerschaft mit dem marokkanischen Unternehmer

entstanden. „Die Idee von Driss Gandoul, einen eigenen Showroom zu eröffnen, haben wir demnach sehr gerne durch Planung und Montage unterstützt. Die Entscheidung dafür fiel uns sehr leicht.“ Bei der letzten Hausmesse dann begutachtete Driss Gandoul in Rödinghausen die Neuheiten und begann endgültig mit der gemeinsamen Planung und Umsetzung des Showrooms. Ein breites Spektrum von classic bis systemat ist schließlich das, was er heute in seinem Showroom zeigt. Und das erste Resümee fällt entsprechend positiv aus. Denn in Marokko lebt eine junge Mittelschicht, die genau das sucht, was Häcker Küchen ausmacht: Hervorragende Qualität und



modernes westliches Design. Designlasküchen und Echtholz furnier begeistern da zum Beispiel ganz besonders die jungen und stilbewussten Kunden Casablanca, die meist grifflose Küchen bevorzugen. „Erste Kommissionen konnten seit März bereits realisiert werden“, resümiert Bouchra Spang zufrieden. Und sie gibt einen vielversprechenden Ausblick für die Zukunft von Häcker Küchen in Casablanca: „Wir sind schon im Gespräch für weitere Projekte - gemeinsam mit Driss Gandoul, für das moderne Casablanca.“



*Gemeinsam eröffnet: Arezqi Imane, Jörg Varnholt, Driss Gandoul, Mhammed Astaib, Bouchra Spang*

# VORSCHAU ES IST ANGERICHTET



## HAUSMESSE

Unsere Hausmesse öffnet am 19. September ihre Türen; eine knappe Woche lang begrüßen wir viele tausend Gäste aus dem In- und Ausland. Selbstverständlich halten wir hier alle Informationen bereit, versorgen wir unsere Gäste wieder mit einer Messezeitung, mit bereitgestellten Daten und Fakten rund um unsere Neuigkeiten. Was es bedeutet, Jahr für Jahr eine solche Messe zu organisieren, was sich an technischen Innovationen hinter den Neuigkeiten verbirgt, lesen Sie in unserer

kommenden WORK-Ausgabe. Die nimmt Sie auch mit auf eine weitere Reise - bis ins entfernte Australien. Auch hier begeistern sich Menschen für die Produkte von Häcker Küchen. Wie sich der Export nach Australien gestaltet und wer vor Ort für einen reibungslosen Ablauf garantiert, ehe die Küche in Betrieb genommen werden kann, erfahren Sie ebenfalls in unserer WORK-Ausgabe, die im November erscheinen wird.



# 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)

09/15

