



WORK

No6

by **Häcker**
kitchen.germanMade.

WIND. KRAFT. MASCHINE.

Kochen kann so einfach sein. Mit dem neuen Blaupunkt-Induktionsfeld mit Dunstabzug wird die Luft direkt neben der Kochenstelle ab- und eingesaugt. 6 Leistungsstufen sorgen für kraftvolles Saugen, das entweder mit Abluft oder Umluft betrieben wird. Integriert ist dieser Dunstabzug in ein modernes Induktionsfeld mit TouchCONTROL und vier Kochzonen. Und all das zu einem äußerst attraktiven Preis.



[haecker-kuechen.de/
blaupunkt-muldenluefter](https://haecker-kuechen.de/blaupunkt-muldenluefter)

Häcker
kitchen.germanMade.  **BLAUPUNKT**

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser,



kennen Sie das Gefühl, wenn man sich nach einer gelungenen Einladung zurücklehnt? Den Abend noch einmal Revue passieren lassen, sich darüber freuen, dass es den Gästen so gut gefallen hat, dass interessante Gespräche entstanden sind, die Atmosphäre locker und ausgelassen war?

So ähnlich fühlen wir uns jetzt, nach unserer sehr erfolgreichen Hausmesse. Waren wir schon im Vorjahr mit den Besucherzahlen mehr als zufrieden, so konnten wir diese noch einmal steigern. Unsere neuen Küchen, die neuen Materialien, Farben und Techniken kamen sehr gut an, gleichzeitig konnten wir mit dem Thema Sound und Licht ganz neue Akzente in der Küchenbranche setzen. Die Entscheidung, dass wir für unsere Besucher auch den Abend zu einem gelungenen Event machen wollten, war in der Nachbetrachtung genau richtig. In der Blaupunkt-Lounge konnten wir bis spät in den Abend hinein den Tag ausklingen lassen, boten unseren

Gästen mit ausgefallenen Cocktails und einer Lounge-Atmosphäre eine Alternative zum Abend im eigenen Hotelzimmer.

Ich hoffe, Sie haben die Zeit bei uns genossen, haben neue Ideen für Ihr Küchenstudio mit nach Hause genommen und freuen sich auf die Auslieferung unserer ersten Musterküchen. Sollten Sie es in diesem Jahr nicht zu uns geschafft haben, dann freuen wir uns darauf, Sie im kommenden Jahr bei uns begrüßen zu können, wenn es wieder heißt: Häcker Küchen live on stage! Damit Sie einen Eindruck von dem bekommen, was in diesem Jahr mehr als 7.000 Fachbesucher begeistert hat, lesen Sie in dieser WORK-Ausgabe. Im großen Messenachbericht erfahren Sie alles über unsere Blaupunkt-Neuheiten und erhalten auch sonst einen tiefen Einblick in die Welt von Häcker Küchen.

Viel Freude bei der informativen Lektüre

Ihr Jochen Finkemeier



Erfolgreich

Viele tausend Besucher ließen sich auf der diesjährigen Hausmesse von einem Messekonzept anlocken und überzeugen, das die Ausstellung zur Konzertbühne machte. Ein Erlebnisbericht.

Seite 6



Alles neu

Viele der auf der Hausmesse präsentierten Neuheiten fallen sofort ins Auge. Aber es gibt auch einige, die erst auf den zweiten Blick auffallen. Welche dies sind, stellen wir Ihnen hier vor.

Seite 18



Weißes Ware

Mit der Vorstellung des Blaupunkt-Konzeptes wurde auch die HK Appliances GmbH gegründet. Im Gespräch erläutern Stefan Möller und Olaf Thuleweit, was sich hinter der Firma verbirgt.

Seite 22



Handarbeit

Die ersten Schwünge laufen noch nicht richtig rund, nach ein paar Wochen aber flitzt der Hobel schnell und sicher über das Holzstück. Ein Bericht über die ersten Arbeiten der neuen Auszubildenden im Technikbereich.

Seite 34



Ausgezeichnet

Ein goldenes Scharnier hat das Unternehmen Hettich noch nie verliehen. Jetzt kam Horst Finkemeier die Ehre zuteil, dieses einmalige Stück entgegen zu nehmen.

Seite 42



Abgefahren

Eigentlich werden hier Küchen verkauft. Doch im niederländischen Haarlem wartet auf den neugierigen Besucher noch eine ganz andere Ausstellung.

Seite 51

Sound System **Seite 16**

Aquarium **Seite 26**

Studio Götzis **Seite 30**

Feuerwehrmann **Seite 38**

Haarlem **Seite 48**

Work & Travel **Seite 53**

Vorschau **Seite 54**

ON STAGE

Häcker
kitchen.germanMade.

WELCOME
ON STAGE

Pünktlich um 7.15 Uhr biegt der Wagen von Markus Sander um die Ecke. Ein freundliches Nicken zu den Einweisern mit den signalfarbenen Jacken, Auto abstellen, Sakko überwerfen und schon kann der nächste Messetag für den Geschäftsführer Vertrieb und Marketing bei Häcker Küchen beginnen.

Doch, der vergangene Abend sei ein sehr schöner gewesen, sagt er, als es in Richtung Verwaltungsgebäude geht. Und eben auch ein sehr langer. „Es hat sich schnell abgezeichnet, dass unser Abendprogramm in der Blaupunkt-Lounge sehr gut angenommen wird“, erzählt Markus Sander, als es die Treppen hoch in den ersten Stock geht. Zum ersten Mal lud diese Lounge zum abendlichen Verweilen ein, junge Barkeeper mixten Cocktails, ein Disc-Jockey füllte die Lounge mit stampfenden Beats. „Da fragt man sich schon, wo unsere Gäste früher die Abende während der Messe verbracht ha-



ben – jetzt wissen wir: In diesem Jahr bleiben sie auch zu später Stunde bei uns“, sagt Markus Sander und kann nicht ganz verhehlen, dass so die Messetage noch etwas länger geworden sind.

Beginnen aber tun sie mit der Routine. Mit dem Treffen der Kollegen auf dem Korridor zum eigenen Büro.

Mit dem Checken der Emails, mit dem Blick auf die aktuellen Besucherzahlen. „Natürlich interessieren uns dabei nicht nur die nackten Zahlen, sondern kommt es auf jeden einzelnen an, der zu uns kommt, um sich über unsere Produkte, über die Trends zu informieren“, sagt der Häcker Küchen Geschäftsführer. Aussagekraft haben die Zahlen aber dennoch. Und sie sind gut, besser sogar als im Vorjahr. „Irgendwann muss man sich ja die Frage stellen, woher hier noch Wachstum kommen soll – aber so lange die Zahlen steigen, sind wir natürlich zufrieden“, rechnet



Rund 7.000 Besucher strömen an sieben Tagen durch die Ausstellung.

Markus Sander kurz vor und wirkt zufrieden. Das diesjährige Konzept „ON STAGE“ scheint aufgegangen zu sein. Schon am Eingang steht es in den großen Lettern, während in der Hausmesse eben nicht nur 35 Küchen auf neugierige Blicke warten, sondern eine Atmosphäre irgendwo zwischen Konzert- und Theaterbesuch aufgebaut wurde. Popcorn und Eis wurde gereicht, die Gäste fuhren im VIP-Shuttle vor, die Häcker Küchen Servicekräfte schlüpfen in CREW T-Shirts, wenn Sie für das Wohl der Gäste verantwortlich waren. „All das ist sehr gut angekommen – am Ende sind es aber unsere Küchen, die überzeugen müssen“, sagt Markus Sander, als er sei Büro verlässt, um die ersten angemeldeten Gäste zu empfangen. Mit ihnen geht es wie mit all den anderen in einem vorgegebenen Weg durch die Ausstellung. Jede Koje birgt Neuerungen und Wohl-

bekanntes, zeigt in diesem Jahr vor allem, dass die Küche eine Renaissance erlebt, dass das Thema Technik und Design immer mehr miteinander verknüpft wird. „Unglaublich, dass wir mit Blaupunkt erst vor einem Jahr

begonnen haben und das ganze Sortiment schon jetzt so etabliert ist und sehr gut angenommen wurde“, sagt Markus Sander fast zu sich selbst, als er in dem Bereich der Hausausstellung steht, in der die Geräteneuheiten vorgestellt werden. Gleich elf neue Geräte werden hier präsentiert und zeigen, was Marcus Roth, Mitglied der Geschäftsleitung, sich schon vor Messestart ausmalte: „Wir möchten die Hausmesse nutzen, um unseren Kunden noch mehr Qualitätsargumente für Blaupunkt an die Hand zu geben.“ Auch das erledigt in diesen Tagen Markus Sander. „Unser Messteam ist riesengroß, hier packen alle mit an. Mal ist es der Sachbearbeiter, der ►



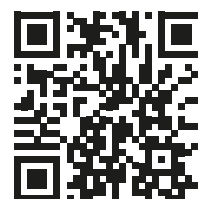
sehr gut geschult durch die Ausstellung führt, dann stehen auch Mitglieder der Geschäftsleitung bereit, um die Neuheiten vorzustellen und gleichzeitig ein Gefühl dafür zu bekommen, wie diese ankommen. Gerade der Austausch mit den Kunden und Verbänden ist mir dabei sehr wichtig“, sagt Markus Sander, wirft einen Blick auf seinen Terminkalender und weiß, dass auch dieser Tag einer mit sehr vielen Rundgängen sein wird.

Ganz hinten, im Art-Room, da, wo die ausgefallenen, die exklusiven Küchen gezeigt werden, warten auf Gäste und Mitarbeiter zwei große, schwarz gestrichene Räume, die es im wahrsten Sinne des Wortes in sich haben. „Im Vorfeld der Messe haben wir intensiv daran gearbeitet, das Thema Licht und Sound deutlich nach vorne zu bringen“, sagt Jochen Finkemeier, der interessiert durch eine der beiden Türen schlüpft, die mit dem jetzt gerade nicht aufleuchtenden Schild „on air“ gekennzeichnet sind. Innendrin interessiert einmal nicht das Küchenprogramm, nicht die Front, nicht der Korpus. „Nehmen Sie einfach Platz und lassen Sie sich überraschen“, werden die Gäste gebeten, ehe in bester Konzertmanier eine Lightshow beginnt, die wohl einzigartig in der Küchenbranche ist. „Das Thema Licht und Beleuchtung ist eines, das immer wichtiger wird“, sagt dann auch Michael Dittberner aus der Produktentwicklung, der hier mit seinen Kollegen ein System erarbeitet hat, das sich je nach (Licht-)Stimmung anpassen lässt. ►

Um kühles oder warmes Weiß, ob strahlend hell oder dezent gedimmt – mit einer Fernbedienung lässt sich ein Lichtszenario erzielen und abspeichern, das ganz individuell gefällt.

Die Füße wippen, als Herr Dittberner und sein Team die Schaltfläche eines Tablets berühren, das ebenfalls in den sogenannten Licht & Sound Boxen liegt. Ob rockige Töne, bekannte Rhythmen von Helene Fischer oder die sonore Stimme eines WDR5-Sprechers – all das erklingt durch ein neuartiges Blaupunkt-Soundsystem, das sich hinter der Sockelblende der eingebauten Küche verbirgt. „Für uns ist es wichtig, dass wir mit solchen Themen unsere Bandbreite aufzeigen“, sagt Markus Sander und wechselt mit seinen Gästen weiter in Richtung studioLine Küche. In Kooperation mit dem Hausgerätehersteller Siemens wurde diese erst als Konzept gedachte Küche nun in der modernen Betonoptik umgesetzt. „Mit ihr schaffen Siemens und Häcker Küchen es, den Wiedererkennungswert von studioLine am Point of Sale zu erhöhen“, erläutert Markus Sander seinen Gästen und kann sich das Resultat gleich mit ansehen: Sehr gut besucht ist diese Küche, die von Siemens – und Häcker Küchen Mitarbeitern gemeinsam vorgestellt wurde. ▶

**Gäste begrüßen,
durch die Ausstellung
führen, dann wieder
Verhandlungen führen –
der normale Messe-
dreiklang.**



[haecker-kuechen.de/
messevideo2015](http://haecker-kuechen.de/messevideo2015)



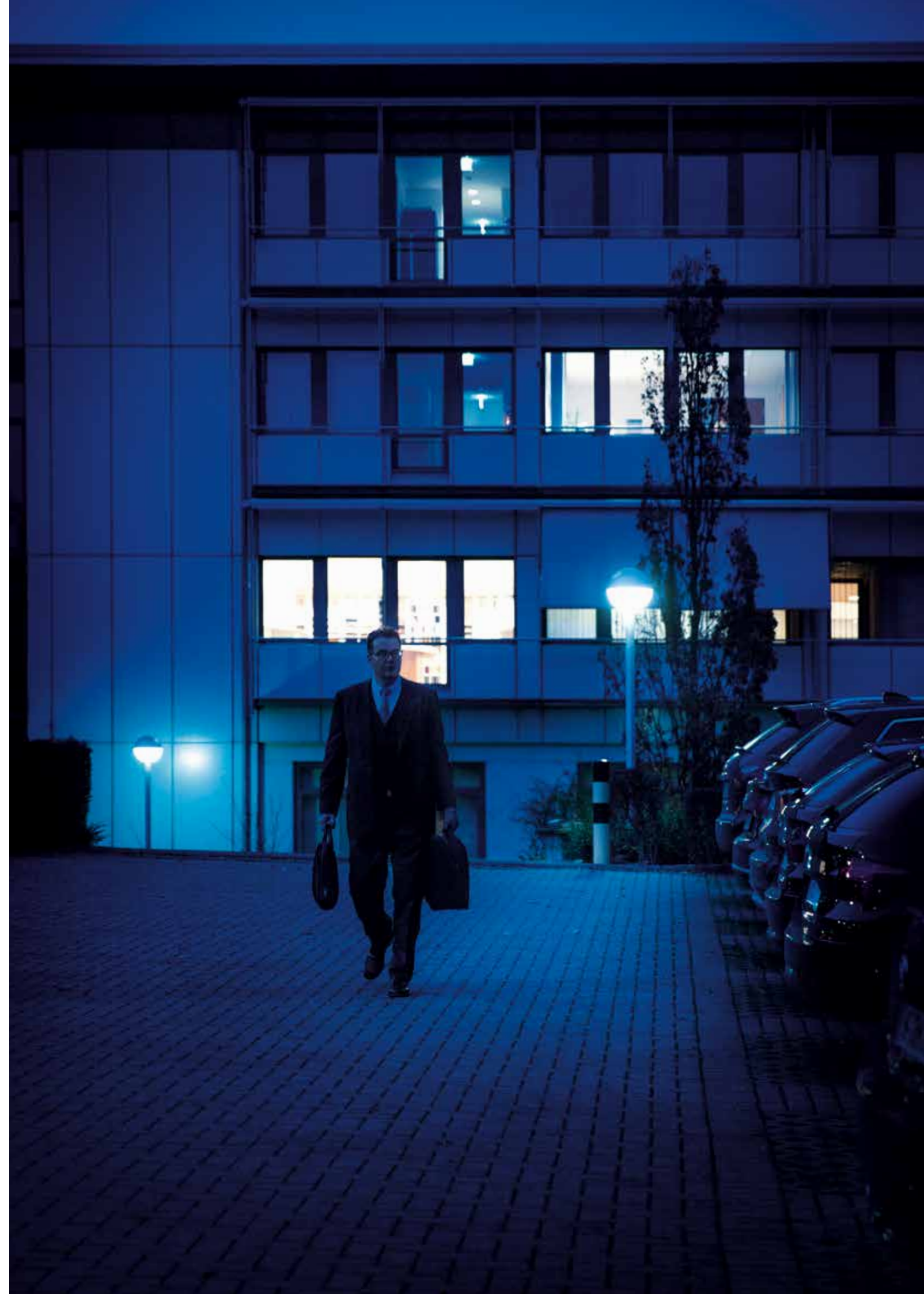
Für die meisten der rund 7.000 Gäste endet der Rundgang hier – zu Ende aber ist der Besuch bei Häcker Küchen noch lange nicht. „Wir haben in diesem Jahr noch mehr Wert auf die Kommunikation gelegt, wollen eine Atmosphäre schaffen, die zum Austausch einlädt“, erläutert Markus Sander und wechselt rüber in den Cateringbereich. Hier warten frische Speisen für jeden Geschmack auf die Gäste, ehe ab dem späten Nachmittag die Blaupunkt Lounge öffnet und zum Verweilen einlädt. „Natürlich freuen wir uns über die große Anziehungskraft, die die Blaupunkt-Lounge ausübt“, erklärt Markus Sander. Am Ende wird das Resümee aber nicht durch die vielen Stunden, sondern durch den Gesamteindruck der Gäste begründet. „Und der ist durchweg mehr als positiv. Wir sind derzeit auf einem guten Weg, wissen, was unsere Händler – ganz gleich ob im

In- oder im Ausland – von uns erwarten und sehen unsere Hausmesse auch weiterhin als den Treffpunkt im Jahr, um eben nicht nur Neuheiten zu zeigen, sondern uns auszutauschen“.

Damit endet ein weiterer Messetag, morgen geht es weiter, heute Abend nur noch ein schneller Blick auf die anwachsende Zahl der Mails und dann die Krawatte gelockert, rüber zum Parkplatz und ab nach Hause.



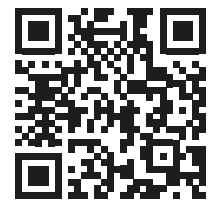
Die Tage sind lang. Sie beginnen früh morgens und enden dank der Blaupunkt-Lounge erst spät am Abend.



PLAY MUSIC

Es war wohl der ungewöhnlichste Teil der diesjährige Hausausstellung: zwei schwarze Boxen, die nur in Begleitung betreten werden konnten. Drinnen aber fand sich neben dem neuen Lichtsystem auch ein Sockel-Soundsystem, das gleich selber ausprobiert werden konnte. Mit dem Tablett können die Blau-

angewählt werden, ehe mal Schlager, dann Klassik, Radiosendung und rockige Töne erklingen. Damit diese besonders gut erlebbar waren, gab es die Soundboxen auf der Messe. Während so der Messelärm erfolgreich abgeschirmt wurde, braucht es Zuhause nur wenige Handgriffe, um aus der Küche eine Beatbox entstehen zu lassen.



haecker-kuechen.de/blackbox2015



ALLES NEU



Wenn das große Ganze überzeugt, muss man auf die kleinen Details hinweisen, um noch mehr zu begeistern. Mit innovativen Neuerungen, die mehr Funktionalität, Individualität und Kreativität in die Küche bringen. Von technischen Highlights wie dem Muldenlüfter über neue Designideen wie die umlaufende Lamellenkante bis zu völliger Gestaltungsfreiheit des Memoboards – so macht Küche Freude. ►

Beschreibbares Memo-Board

Ob Einkaufsliste, Kinderzeichnung oder Liebeserklärung – auf dem Memoboard kann sich die ganze Familie austoben. Dank der leicht wegzuwischenden Kreide, kann die Küche so jeden Tag ein bisschen anders aussehen.



Glas-Optik

Glänzender Eindruck an jeder Front. Durch die zweifarbig glänzende Kante des neuen Modells Cristall entsteht optisch der Eindruck einer Glas-Kante. Immer elegant und einfach in der Pflege.



Verschiebbare Pultplatte

Die schönste Art mehr Platz zu schaffen: die verschiebbare Pultplatte. Ob für individuelle Dekoration, ein schnelles Frühstück oder gemeinsame Kochabende mit Freunden.



Designkante Lamelle

Durchdachtes Design erkennt man an den kleinen Details. Zum Beispiel an der umlaufenden Lamellenkante, die in drei verschiedenen Farben erhältlich ist und für eine besondere Haptik sorgt.



Regalelemente mit Schiebetüren

Heute so, morgen so. Die horizontal beweglichen Schiebetüren lassen Einblicke zu, wo sie erwünscht sind. Und lassen alles andere geschickt verschwinden. Gerne jeden Tag anders. Für einen immer neuen Look.



Metall-Griff

Eine Küche muss praktisch sein und gut aussehen. Aber auch das Gefühl muss stimmen. Der neue Griff aus Metall verleiht der Küche eine noch größere Wertigkeit. Nicht nur optisch, sondern auch haptisch.



Muldenlüfter

Gerüche da einfangen, wo sie entstehen? Kein Problem mit dem Muldenlüfter. Aufgeklappt werden alle Dämpfe einfach eingesogen. Zugeklappt ist er beinahe unsichtbar.



Unsichtbare Technik

Volle Funktionalität, keine Auswirkungen auf das Design: Der verkürzte Auszug im Unterschrank schafft Raum für moderne Küchentechnik. Denn dahinter steckt nicht weniger als die Lüftung des Muldenlüfters.



HIER PASSEN IDEE UND PERS- PEKTIVE

Vor einem guten Jahr startete die Erfolgsstory Blaupunkt Kücheneinbau-Geräte mit großem öffentlichen Interesse. Verantwortlich für Blaupunkt ist die HK-Appliances GmbH. In einem Gespräch mit Stefan Möller und Olaf Thuleweit berichten beide über Inhalte, Geschichte und Perspektiven von Blaupunkt.

Sehr geehrter Herr Möller, sehr geehrter Herr Thuleweit, woher rührt die Notwendigkeit, dass die HK Appliances GmbH vor einem guten Jahr gegründet wurde?
Stefan Möller: Dafür gibt es gleich mehrere Gründe. Auf der einen Seite haben wir bei Häcker Küchen festgestellt, dass das Thema Elektrogerät im Küchenbereich immer mehr an Bedeutung gewinnt. Zum anderen war das die Zeit, wo wir mit dem Blaupunkt-Konzept in den Markt getreten sind, hier erstmals als sogenannter Inverkehrbringer, sogar als Hersteller auftraten. Da war es juristisch, wirtschaftlich und organisatorisch wichtig, eine eigene Organisation zu schaffen, die sich kümmert.

Wie sieht dieses Kümmern denn heute aus?

Olaf Thuleweit: Es geht uns darum, das Thema Haushaltsgeräte professionell für Häcker Küchen zu bearbeiten – ein Maximum an Kompetenz zu bieten, wenn es um den Einkauf und den Vertrieb von der sogenannten weißen Ware geht. Wir bauen jetzt eine solide, erfahrene Mannschaft auf, die sich rund um dieses Thema kümmert. Wer sich heute die Entwicklungen in der Küchenbranche generell anschaut, der weiß, welche Bedeutung das Thema E-Geräte erlangt hat. Da wollen wir ganz vorne dabei sein.

Während Sie, Herr Möller, ja schon seit sehr vielen Jahren bei Häcker Küchen in leitender Funktion tätig sind, gelangten Sie, Herr Thuleweit, jetzt neu zu HK Appliances. Was hat für den Wechsel von Candy-Hoover zu HK Appliances gesprochen?

Olaf Thuleweit: Es waren eigentlich zwei Argumente, die mich als Geschäftsführer von Candy-Hoover auf Anhieb überzeugt haben, hierher zu wechseln: Idee und Perspektive. Wie hier der traditionsreiche Name Blaupunkt mit einem hervorragenden Produkt und sehr guten Partnern verknüpft wurde, darf man aus heutiger Sicht wohl als genialen Schachzug bezeichnen. Da zeigen gerade die vergangenen Monate, zeigt der Zuspruch auf den Messen, dass hier etwas geschaffen wurde, worauf der Handel, der Häcker Kunde sehnlich gewartet hat.

Auf der anderen Seite war das die Perspektive, die mir in den Gesprächen aufgezeigt wurde. Hier kann ich gemeinsam mit Stefan Möller ein Team bilden und formen, können wir alle gemeinsam an einer Aufgabe arbeiten, die sehr reizvoll ist. Wir arbeiten aktuell an unterschiedlichsten Projekten, knüpfen neue Verbindungen, arbeiten daran, unsere Strukturen, unser Netzwerk weiter auszubauen, das Unternehmen auf eine breite Basis zu stellen. ►

Bisher nimmt man die HK Appliances GmbH als das Unternehmen wahr, das sich um das Thema Blaupunkt kümmert. Wie ist da der Stand, wie bewerten Sie das derzeitige Sortiment?

Olaf Thuleweit: Ich denke, dass wir ein sehr gutes und homogenes Sortiment anbieten können, das von Anfang an sehr vielen Vorstellungen und Wünschen entsprochen hat. Schauen Sie sich nur den Muldenlüfter an, den wir jetzt zur Hausmesse vorstellen konnten. Während viele der Mitbewerber noch an der technischen Umsetzung feilen, können wir schon jetzt ein technisch anspruchsvolles Gerät präsentieren, dass eine echte Alternative zur Abzugshaube ist – und das zu einem äußerst attraktiven Preis. Aber selbstverständlich arbeiten wir immer an neuen, weiteren Produkten, die wir ins Sortiment aufnehmen wollen. Schauen Sie sich an, wie wichtig das Thema Energieeffizienz beim Endkunden geworden ist. Da liegen wir schon mit unseren Produkten auf einem sehr hohen Niveau und wollen doch noch weiter kommen, noch besser werden.

Stefan Möller: Die Herausforderung im Bereich der weißen Ware ist es ja, dass man dem Kunden eine gewisse Beständigkeit in der Produktpalette bietet und gleichzeitig mit Innovationen auf den Markt kommt. Wir lassen nichts veralten und behalten die Formen- und Designsprache bei. So sind wir unseren Kunden und den Endkunden ein verlässlicher Partner, der Innovation und Erfahrung perfekt miteinander kombiniert.

Kann man sich die HK Appliances also als ein Unternehmen vorstellen, das sich allein oder zumindest vornehmlich um das Thema Blaupunkt kümmert?

Stefan Möller: Das ist so grundsätzlich richtig. Wir kümmern uns hier bei HK Appliances zum überwiegenden Teil um Blaupunkt. Hier laufen die Fäden zusammen, hier planen wir die neuen Produkte, den Vertrieb, die Kommunikation. Daneben wollen wir natürlich zusehen, dass wir unseren Radius noch vergrößern – aber hier gibt es aktuell nur wenige Ansatzpunkte, so dass man schon davon sprechen kann, dass unser absoluter Schwerpunkt auf dem Thema Blaupunkt liegt.

Blaupunkt als Kücheneinbau-Geräte gibt es seit einem guten Jahr – kann man da schon ein erstes Resümee ziehen?

Stefan Möller: Ganz bestimmt sogar. Wir sind mit dem Start sehr zufrieden – auch wenn man als Ostwestfale ja mit solchen Statements eher zurückhaltend ist. Wie wichtig das Thema für Häcker Küchen ist, haben Sie auch auf der Hausmesse verfolgen können. Nicht ohne Grund haben wir in die Blaupunkt Lounge geladen, konnten unsere Gäste in dem Teil der Ausstellung, in dem wir unsere E-Geräte zeigen, viele Neuheiten sehen. Da ist die Resonanz schon wirklich überwältigend – und die spiegelt sich dann natürlich auch in den Zahlen wider.

Olaf Thuleweit: Die Blaupunktgeräte gibt es ja nicht nur in Deutschland, sondern auch in weiteren Ländern.

Wie werden sie hier aufgenommen? Und ist es geplant, die Anzahl der Ländern noch zu erweitern?

Stefan Möller: Generell ist die Marke Blaupunkt ja weltweit bekannt, aber das ist natürlich von Land zu Land unterschiedlich ausgeprägt. Wir sind schon jetzt mit den Umsätzen im Exportbereich zufrieden, sehen da aber noch deutliches Potential – in den Ländern, die wir schon beliefern, wie auch in denen, bei denen wir derzeit erste Gespräche führen. Es wäre aber sicherlich zu früh, diese schon zu benennen. Aber es wird da sicherlich in den kommenden Monaten noch Neuigkeiten zu vermelden geben.



Herr Thuleweit, zum Abschluss eine etwas persönliche Frage. Wie sind Sie hier in Ostwestfalen angekommen, wie ist es, so „auf dem Lande“ zu arbeiten?

Olaf Thuleweit: Ich bin ja, wenn Sie so wollen, ein Kind des Ruhrgebietes, wohne heute noch in Dortmund. Aber ich habe selbstverständlich eine Wohnung in unmittelbarer Nähe zu HK Appliances gesucht und gefunden, als klar war, dass ich hier als Geschäftsführer beginnen würde. Ich fühle mich hier sehr wohl, freue mich, dass es so viel zu tun gibt. Meiner Familie ergeht es ähnlich. Wenn Sie mich hier besuchen kommt, dann reifen die Pläne bei uns, unseren Lebensmittelpunkt ganz nach Ostwestfalen zu verlegen. Ich habe hier in Rödinghausen eine sehr reizvolle Aufgabe vorgefunden, der ich mich voll und ganz widme. Da ist es für mich selbstverständlich, dass die Überlegungen, hierher mit meiner Familie zu ziehen, immer konkreter werden.

Und können Sie neben der Länderthematik vielleicht auch einen weiteren Ausblick für das Thema Blaupunkt geben?

Stefan Möller: Wir wollen Blaupunkt und HK Appliances kontinuierlich strategisch weiter ausbauen. Das, was Sie jetzt hier erleben, ist eine sehr gute Basis, ein zufriedenstellender Anfang. Aber wir denken schon weiter, wollen uns breiter aufstellen, die Geschäftsfelder erweitern.

Olaf Thuleweit: Unsere Aufgabe ist es, mit HK Appliances und auch mit Blaupunkt als Marke weitere Produktfelder zu besetzen, Visionen zu erzeugen und umzusetzen.



Stefan Möller: Schauen Sie sich das Unternehmen Häcker Küchen – gerade in Bezug auf Blaupunkt – an. Bei Häcker Küchen gilt der Blick immer auf das aktuelle Tagesgeschehen. Gleichzeitig wird parallel immer an der Zukunft gearbeitet, richten wir uns so aus, dass wir auch in den kommenden Monaten und Jahren so erfolgreich wie jetzt sind. So sehen wir uns bei HK Appliances auch. Eben als ein Unternehmen, das das Tagesgeschäft perfekt beherrscht und parallel dazu nach vorne schaut und sich strategisch immer wieder neu aufstellt.



A vibrant underwater scene featuring a clownfish with orange and white stripes swimming through a dense, colorful coral reef. The coral is in various shades of blue, purple, and pink. A white circular graphic is overlaid on the left side of the image, containing the text 'ABGE-TAUCHT.' in a bold, black, sans-serif font.

ABGE-
TAUCHT.



Der größte Anziehungsmagnet in einer Küchenausstellung sollten eigentlich die neusten Küchenmodelle sein. „Wenn ich auf meine Leiter steige, dann kommen immer wieder Besucher zu mir, stellen Fragen, schauen mir neugierig zu und scheinen die Küchenwelt um sich herum ein wenig zu vergessen“, erzählt Jennifer Ehrler schmunzelnd. Sie kümmert sich seit zwei Jahren, als das Meerwasseraquarium in der Hausausstellung aufgebaut und in Betrieb genommen wurde, um den Publikumsmagneten. 4.000 Liter umfasst das Becken, das nicht nur von der Mitarbeiterin der Personalabteilung betreut wird. Auch Kirstin Naschitzki und Sandra Orlik schauen immer wieder nach dem Rechten und sehen amüsiert zu, wie sich die rund 40 Fische am oberen Beckenrand tummeln, wenn einmal am Tag

die Fütterung ansteht. „Auf dem Speiseplan steht ein Mix aus Trockenfutter, tiefgefrorenen Larven und kleinen Garnelen“, sagt Sandra Orlik, die die perfekt portionierte Nahrung aus dem Kühlschrank erst im Wasser auftaut und dann den gierig schnappenden Fischen ins Wasser gibt. „Man muss aufpassen, dass unser großer Doktorfisch einen dabei nicht nass spritzt“, warnt Kirstin Naschitzki und hat doch Verständnis für die überschwängliche Begrüßung durch den größten Fisch im Becken. Der ist auch der einzige, der später hinzugesetzt wurde, alle anderen Fische zogen gleich zu Beginn in das Meerwasseraquarium ein, dessen Technik sich hinter einer glänzenden Lackfront verbirgt. Für den Laien sieht es so aus, als sei hier normales Küchenfronten-Material verwendet worden. Der Fachmann

aber sieht, dass hier eine spezielle, widerstandsfähige Lackierung gewählt wurde, die auch dann noch glänzt, wenn sie immer wieder mit dem aggressiven Meerwasser in Kontakt kommt. Auch sonst erfordert ein solches Aquarium sehr viel Technik. Ein Futterautomat wirft kleine Futterbrocken tagsüber ins Becken, Abschäumer und Filtersystem sorgen im Verborgenen dafür, dass die Wasserqualität gleichbleibend gut ist. Eine wöchentliche Wasserauffüllung – die hauseigene Osmoseanlage produziert das salzige Meerwasser – sorgt ebenfalls dafür, dass sich die bunten Fische wohl fühlen und kräftig wachsen. Wie gut es den Tieren geht, zeigt sich an den Anemonenfischen, die immer wieder Frischwasser zufächelnd vor ihren Gelehen stehen. Beruhigt zurücklehnen können sich die drei Be-



treuerinnen dennoch nicht. „Das Füttern ist das eine, das ist ja schnell erledigt. Viel wichtiger ist aber, dass wir die Tiere beobachten und ein wachsames Auge auf das Becken haben, um jede Veränderung Herrn Schlottmann zu melden“, sagt Kirstin Naschitzki. Mike Schlottmann, Inhaber eines Aquarienfachgeschäftes im benachbarten Herford, hält nicht nur so, sondern auch mittels modernster Technik Kontakt zu dem von ihm konzipierten und aufgebauten Becken. Per Web-Übertragung wird er ständig über die Wasserqualität und die Temperatur informiert. Springt allerdings in der Alltagshetik ein Fisch in den Überlauf, „dann müssen wir das merken und schnell Bescheid geben“, sagt Kirstin Naschitzki. Lange warten muss sie



nicht, bis professionelle, geschickte Hände den Fisch einfangen und ihn behutsam zurück ins Becken heben. Selbst wenn solche Kescheraktionen nicht gefragt sind, rücken die Profis aus Herford jeden Mittwoch, Samstag und Sonntag in der Häcker Küchen Hausausstellung an. Mit großen Wannen wird neues Wasser zum Becken transportiert, werden Schmutzstoffe abgesaugt und werden Wasserwerte getestet. Um Algen im Griff zu halten wurde ein ganzer Schwung Schnecken in das Becken gesetzt. Diese wühlen den Boden um und geben den Algen daher keine Chance zu wachsen. Mit dem Magnetreiniger werden auch die Algen tagtäglich von den Glasflächen geschabt, damit man glasklar in das Beckeninnere blicken kann. Das ist allerdings nicht immer so.

„Während der Messenvorbereitung wird das gesamte Becken mit einer Holzverkleidung geschützt“, sagt Sandra Orlik. Während unsere Handwerker und Küchenmonteure damit beschäftigt sind, Küchen aufzubauen, kommt dies auf der anderen Seite der raumhohen Verkleidung bei den Fischen nicht an. „Dennoch merkt man, dass sie irgendwie nervöser sind als sonst“, beobachtet Jennifer Ehrler. Öffnet die Messe, ist alles wieder wie immer. Die Fische stehen morgens aufgeregt an der Scheibe, wenn Fütterungszeit ist. Und ziehen auch sonst die Blicke derer auf sich, die sich eben noch für die neusten Küchentrends interessiert haben und jetzt die Faszination und Ruhe des Meerwasseraquariums genießen.

FEINSTE AUSLESE

Küchenwerkstatt? So nennt man doch kein Küchenstudio. Hier wird doch nicht geschraubt und gewerkelt, hier geht es um Design und Komfort, um Ästhetik und das Erlebnis Kochen. Aber man kann den Begriff Kochwerkstatt natürlich auch anders interpretieren – etwa so, wie dies Frank Schwab seit genau 24 Jahren tut.

Schwab ist Inhaber der Küchenwerkstatt im österreichischen Götzis, im Länderviereck zwischen der Schweiz, Liechtenstein, Österreich und Deutschland. Hier hat der heute 60-Jährige das Tischlerhandwerk „von der Pike auf gelernt“, wie er sagt, heuerte nach der Ausbildung in einem nahen Küchenstudio an, ehe es irgendwann an der Zeit war, sich selbstständig zu machen. „Wenn Du zwölf Jahre lang als Verkäufer und Verkaufsleiter arbeitest, dann merkst du, dass es alleine, auf eigene Rechnung weitergehen muss“, erzählt der Mann mit der sportlichen Figur, der inmitten von Götzis einen kleinen Verkaufsraum fand und seine Küchenwerkstatt eröffnete. Werkstatt deshalb, „weil hier schon immer mit Köpfchen gearbeitet wurde“, erklärt Franz Schwab und tippt sich an die Stirn, dort oben werkelt es permanent, geschäftlichen Stillstand kennt er nicht, es muss weiter, vorwärts gehen. Viele Ideen sind in dieser Gedankenwerkstatt im Laufe der Jahre entstanden – etwa das Versprechen an seine Kunden, eine zehnjährige Garantie zu geben und sich jedes Jahr zu melden, um kostenlosen Ser-

vice anzubieten. Das sei es, was die Kunden heute schätzten, sagt auch Oliver Vith, Geschäftsführer und Teilhaber. Der fing 1992 als erster Monteur bei Franz Schwab an und legte das hin, was man wohl eine Traumkarriere nennen darf. 1997 wechselt er in den Vertrieb, stieg später zum Verkaufsleiter, zum Prokuristen, zum Geschäftsführer und Mitgesellschafter auf, ehe er in zwei Jahren das Geschäft komplett übernehmen wird. „Wir bereiten diese Übernahme schon seit 2008 vor, ganz behutsam, Stück für Stück“, erzählen die beiden. Der Kunde solle sich daran gewöhnen, gleichzeitig sollen die innerbetrieblichen Strukturen nur langsam verändert werden. Eine perfekte Arbeitsteilung haben die beiden Geschäftsführer schon jetzt gefunden. Vith kümmert sich um Verkauf und Montage, Schwab um Marketing, Organisation, strategischen Einkauf und EDV. Der wöchentliche Austausch der beiden ist fix geregelt. Jeder weiß, was sein Gebiet und welches das des anderen ist. Am Ende aber geht es beiden um eines, um den Unternehmenserfolg. Und der scheint positiv zu sein, ahnt der Kunde, wenn er das rund 800 Quadratmeter große, moderne Gebäude betritt. Auf rund 200 Quadratmetern Ausstellungsfläche finden sich hier hochwertige systemat-Küchen. Wer hier in der Umgebung lebt, der kauft nicht, weil es billig, sondern ►



weil es richtig gut ist, sagt Franz Schwab. Dass er diesen Ansprüchen genügen kann, hat er einer Entscheidung zu verdanken, bei der er noch heute sagt: „Gott sei dank habe ich die damals so getroffen“. Damals, das war 2003, als er gerade das große, neue Firmengebäude gebaut hatte und der bisherige Hersteller absprang. „Da gab es einige Optionen, doch wir haben uns am Ende für Häcker Küchen entschieden. Und das aus vielfältigen Gründen“, erklärt Franz Schwab und nennt gleich einige davon: Die absolute Verlässlichkeit und Termintreue, die Ware, die hier immer komplett und unversehrt ankomme. Natürlich auch die Innovationen, die sich Schwab, Vith und ihr gesamtes Verkaufsteam auf den Messen anschauen, auf denen Häcker Küchen zu finden sind. Ob Rödinghausen, Köln, Salzburg oder Mailand, das komplette Verkaufsteam der Küchenwerkstatt reist an und ist neugierig auf das, was neu vorgestellt wird. Schnell finden sich diese Neuheiten dann in der mit viel Glas, Metall und Sichtbeton gestalteten Ausstellung, fahren die eigenen Montageteams los, um die neuen Küchen bei den Kunden zu installieren. Die wohnen häufig auch in der Schweiz, deren Grenzübergang nur wenige Kilometer von der Küchenwerkstatt entfernt liegt. Ganz problemlos erfolgt die Montage bei den Schweizern allerdings nicht. „Der Zoll ist eigentlich nicht das Problem. Die weitaus größere Herausforderung ist da schon die beschränkte Arbeitszeit“, so Oliver Vith. 100 Tage bleiben den eigenen Monteuren pro Jahr, um ihre Küchen aufzubauen. Danach ist Schluss, verweigert die Schweiz das Arbeiten der Nichtschweizer. Dabei kennen sich die Monteure der Küchenwerkstatt mit internationalen Kunden aus, geliefert und montiert wurde schon in Frankreich, auf Mallorca, selbst in New York.

Am Ende aber sind all das Exoten, spielt sich das echte Geschäft in den Ländern ab, die alle nur einen Steinwurf von der Ausstellung entfernt liegen. Auch bei den Produkten, die der Kunde hier wählt, gibt es kaum echte Besonderheiten. „Wir verkaufen zu hundert Prozent weiße Küchen“,

rechnet Oliver Vith mit einem Augenzwinkern nicht ganz ernst gemeint vor. Die Tendenz aber stimme, die AV 5025 Hochglanzfront sei hier der Renner, gefolgt von weißen Mattlackfronten. Auch der Climber werde gerne geordert, ebenso wie neuerdings die Blaupunkt Einbaugeräte. „Wir sind hier eigentlich ein Haus, das bislang Miele und Siemens angeboten hat“, sagt Franz Schwab. Aber der Name Blaupunkt klinge auch hier, bürge für Innovation und Qualität. „Und dann ist da eben nicht der Preiskampf im Internet, der uns Händler zu schnell nur zu zweiten Siegern werden lässt“, fügt er ganz offen an. Die Marke Blaupunkt sei das, was ihm und seinen Kunden – auch wegen des Arguments des BSH-Kundenservices – noch gefehlt habe.

Dafür, dass die beiden Geschäftsführer und ihr 18-köpfiges Team wissen, was ihre Kunden wünschen, tun sie eine Menge. Zwei Mal im Jahr stellen sie auf einer lokalen Bau- und Wohnmesse aus, laden all ihre Kunden auf einen Cocktail ein und halten so Kontakt, rufen sich in Erinnerung und sind bestens über Wünsche und Trends informiert.

Für 2017 hat sich Franz Schwab vorgenommen, die Geschäftsführung, das gesamte Geschäft an seinen Mitstreiter Oliver Vith abzugeben. Was er dann mache? Im Sommer Golfspielen, im Winter Skifahren, sagt er und lacht laut. So ungefähr soll der Ruhestand schon aussehen: richtig aktiv. Und vor allem mit dem guten Gewissen, die Nachfolge früh und behutsam eingeläutet zu haben. „Viele haben uns gesagt, das größte Problem sei, dass der Ältere, der Gehende dann doch nicht loslassen kann“. Das wird ihm nicht passieren. Dann lieber noch zwei Jahre richtig Vollgas geben. Und dann ganz weg, ein kurzer, knapper Abschied und ab in eine österreichische Landschaft, die nicht nur Golfplätze und Skipisten, sondern auch herrliche Wanderwege und Radfahrtrouen für die aktive Freizeitgestaltung bereithalte.

meine meinung ist uns viel wert

ich wurde auf sie aufmerksam durch ...

☒ persönliche empfehlung
☐ frühjahrsmesse dornbirn
☐ durch

☒ zufrieden

sehr gut gut mittel

KLIES absolut bester

Nichts! In der Planung? **alle und breiter Dank**
 großes Lob an Euch **Thomas & Felene Hau**

meine meinung ist uns viel wert

ich wurde auf sie aufmerksam durch ...

☒ persönliche empfehlung
☐ frühjahrsmesse dornbirn
☐ durch

☒ zufrieden

sehr gut gut mittel

zuverlässigkeit / Einhaltung Zeitplan
Danke - soviel hat nicht geklappt, aber

meine meinung ist uns viel wert

ich wurde auf sie aufmerksam durch ...

☒ persönliche empfehlung
☐ frühjahrsmesse dornbirn
☐ durch

☒ zufrieden

sehr gut gut mittel

Perfekt

WO GEHOBELT WIRD

Patrick Oberpenning nimmt kurz Maß, kneift die Augen zusammen und schlägt mit dem Hammer auf den Hobel, damit das Hobelmesser etwas tiefer unten rausschaut und mehr Holz abhobeln kann. Schnell noch das Holzstück in die Werkbank einspannen und schon fallen die ersten Späne neben den gleichmäßig über die Holzoberfläche gleitenden Hobel. ▶

All das geschieht unter den prüfenden Augen von Ausbildungsleiter Thomas Brinkjost, der gemeinsam mit seinem Kollegen Claus Rutenkröger seit 1999 die Lehrwerkstatt leitet. Auch in diesem Jahr konnte wieder ein knappes Dutzend neue Auszubildende die Arbeit aufnehmen, wurden die jungen Kollegen erst eingeleitet, dann über die Philosophie des Unternehmens und die Sicherheitsbestimmungen aufgeklärt, ehe ein eckiges Stück Holz per Hobel in ein rundes umgearbeitet werden sollte. „Im Laufe der Zeit entwickelt man ein Gefühl dafür, zu beurteilen, wer von den neuen Kräften wie arbeitet, wo wir unterstützen können“, sagt



Thomas Brinkjost. Es gäbe einfach die, die schnell und nicht so genau sind. Und die, die sehr genau arbeiten, dabei aber die Zeit aus dem Augen verlieren. „Für uns geht es darum, bei dem einen das Gefühl für Sorgfalt und bei den anderen den Blick auf die Uhr zu optimieren“, erläutert Claus Rutenkröger, der an diesem Morgen an der Säge steht. Neben ihm schiebt Georg Blotevogel Brett für Brett durch die Kreissäge, immer möglichst gleichmäßig, mit sicherem Griff und ebensolchem Abstand zum Sägeblatt. Georg Blotevogel ist der durchschnittliche Typ eines Auszubildenden, der hier das Handwerk des Holzmechanikers erlernen will. 17 Jahre alt, immer schon an Technik interessiert und sich selber als gerne mit den Händen arbeitend

bezeichnend. In den kommenden Tagen wird er sich mit der Verbindung von Holzstücken befassen, einen Beistelltisch bauen, Wochen später ein Schachbrett herstellen, bei dem sich all das Erlernte an einem Stück umsetzen lässt. Bis dahin hat er die Einführung in verschiedene Arbeitsutensilien erhalten – doch alleine nutzen wird er diese noch nicht. „Natürlich geben wir von Anfang an das theoretische Wissen mit. Aber auch wenn diese Kurse beendet sind, stehen wir noch daneben, geben Tipps, schauen uns in Ruhe an, ob alles verstanden wurde“, erklärt Thomas Brinkjost und ist stolz darauf, dass hier seit vielen Jahren kein Auszubildender einen Unfall erlitt, kein Finger verloren ging, nichts Dramatisches passierte.

Drei Tage in der Woche sind die neuen Auszubildenden in der Lehrwerkstatt und müssen sich vor allem an eines gewöhnen: An das lange Stehen. „Die Hände sind gar nicht das Problem, Blasen gibt es vom Hobeln und Schrauben nur selten. Aber das lange Stehen sind heute viele Jugendliche nicht mehr gewöhnt. Da fällt der ein oder andere nach der Arbeit anfangs wohl direkt ins Bett“, sagt Thomas Brinkjost. Früher war so etwas seltener zu beobachten gewesen und auch sonst verändern sich die jungen Menschen, die hier den Beruf des Holzmechanikers erlernen. „Wir haben alle noch mit Lego gespielt, wussten, wie man konstruktive Verbindungen herstellt, wie man Dinge sicher und belastbar zusammenfügt. So ein fast schon natürliches, technisches Grundverständnis gibt es heute nur noch selten“, sagt Claus Rutenkröger und kratzt sich an der Stirn. Neulich gerade musste er einem Auszubildenden erklären und zeigen, was ein Akkuschrauber ist. Nach dem ersten Jahr der Ausbildung sind diese Startprobleme längst behoben, es hat bei Häcker Küchen noch nie einen Auszubildenden gegeben, der für untaug-



lich gehalten wurde. Nicht nur an diesem Einsatz der beiden Meister und Ausbilder lässt sich erkennen, wie wichtig Häcker Küchen das Thema Ausbildung ist. Jeder, der hier einen ordentlichen Abschluss macht, steht die Möglichkeit offen, ein paar Meter weiter in der Produktion in einem festen Arbeitsverhältnis übernommen zu werden – auch wenn da die Tätigkeiten auf den ersten Blick ganz anders sind. „Natürlich geht es bei uns in der hochtechnisierten Produktion vor allem um das Bedienen der Maschinen. Aber wir wollen unseren Auszubildenden eine möglichst breite Basis mitgeben, wollen ihnen den Werkstoff Holz näherbringen, um so Grundverständnis und handwerkliche Fertigkeiten mitgeben zu können“, erklärt Thomas Brinkjost. Einer, der schon über jede Menge Lebenserfahrung verfügt, ist Patrick Oberpennig. 33 Jahre alt, hat Englisch und Geschichte auf

Lehramt studiert, scheiterte im Referendariat. „Ich wollte danach einfach etwas ganz anderes machen, von vorne anfangen“, erzählt der Auszubildende im ersten Lehrjahr. Es sei für ihn schon ein merkwürdiges Gefühl, zwei Tage die Woche selbst wieder die Schulbank im Wilhelm Normann Berufskolleg in Herford zu drücken. Aber geschenkt, auch hier gäbe es noch englische Fachbegriffe, die selbst ihm noch neu sind, stünde für ihn die Praxis im Vordergrund, Wunsch und Wille, im Berufsleben nun endlich Fuß zu fassen. Dass er auf dem richtigen Weg ist, bestätigt Thomas Brinkjost mit einem Nicken, als er ihm beim Umgang mit dem Hobel zuschaut. Das wird. So wie bei allen Auszubildenden, die hier ihre ersten Gehversuche in Richtung Holzmechaniker wagen.

ALARM

AM ARBEITSPLATZ



Häcker
kitchen-german Made.
P. Mende



Was passiert, wenn im Betrieb ein Brand ausbricht und plötzlich alles ganz schnell gehen muss? Häcker hat für diesen Fall mehrere qualifizierte Mitarbeiter, die als ausgebildete Feuerwehrmänner sofort reagieren und vor Ort sein können. Auch wenn es sich dabei meistens um Fehlalarm handelt – im Ernstfall zählt jede Sekunde.

Eigentlich ist Peter Mende für die Wartung und Reparatur der technischen Geräte und Maschinen verantwortlich. Wird jedoch irgendwo bei Häcker der Feueralarm ausgelöst, ist er einer der ersten im Betrieb, der über den kleinen Meldeempfänger an seinem Gürtel angefunkelt wird. Und dann muss alles ganz schnell gehen. Während er und seine Kollegen sich zum gemeldeten Bereich aufmachen, fährt eine weitere Löschgruppe von der nächstgelegenen Wache los, um die Einsatzgruppe vor Ort zu unterstützen. „Das Lebensgefährliche an einem Brand ist die Rauchentwicklung. Nach 14 Minuten wird es kritisch, dann tritt in den meisten Fällen die Ohnmacht ein“, erklärt Mende, warum jede Minute bei einem Einsatz zählt. Die vorgegebene Hilfsfrist vom Zeitpunkt der Meldung bis zum Eintreffen der Einsatzkräfte beträgt in NRW gerade mal neun Minuten – ein kurzes Zeitfenster, wenn man bedenkt, dass die Feuerwehr von außerhalb anrücken muss. Mit der Brandschutzbereitschaft hat Häcker eine gut ausgebildete Truppe, die schnell vor Ort ist und die ersten Maßnahmen bereits ausführen kann, bevor die Verstärkung von außerhalb anrückt.

Auch wenn es in seiner Zeit als Brandschutzbeauftragter noch nie zum Ernstfall gekommen ist, bei einem Alarm muss jedes Mal schnell gehandelt werden. „Man kann nie wissen, ob es nicht wirklich brennt. Außerdem kann der Schaden, der beim Auslösen einer Sprinkleranlage entsteht, enorm hoch sein“, berichtet Herr Mende von dem Fall, dass die Sprinklerdüsen anspringen und sich in diesem Augenblick 80 Liter pro Minute über die Produktionsfläche verteilen.

Neben der internen Sicherung rückt die Brandschutzbereitschaft von Häcker auch aus, wenn ein Notruf aus der Gemeinde eintrifft, bei dem Menschenleben in Gefahr sein können. Das ist auch für die Gemeinde ein echter Mehrwert – ist die nächste qualifizierte Einsatzgruppe doch direkt im Ort, wenn ein Notruf eingeht.

Über diese Sicherungsmaßnahmen hinaus ist die Brandschutzbereitschaft auch für die Aufrechterhaltung der betrieblichen Brandschutzauflagen verantwortlich. Dazu gehört der regelmäßige Kontrollgang durch die gesamte Produktion von Häcker ebenso wie die Erstellung und Überprüfung eines Evakuierungskonzeptes. Dass die Auflagen nicht immer im Sinne der Produktionspläne sind, sei ihm natürlich auch klar, „aber wenn man solange im Brandschutz tätig ist, dann geht einem das in Fleisch und Blut über“, gesteht der stellvertretende Wehrleiter der Freiwilligen Feuerwehr Rödinghausen. Und so sieht sein geschultes Auge sofort, wenn ein Fluchtweg mit Gegenständen blockiert wird oder ein Feuerlöscher nicht dort steht, wo er hingehört. Es ist wohl dieser Sorgfalt zu verdanken, dass alle offiziellen Brandschutzabnahmen bei Häcker in der Vergangenheit äußerst positiv ausgefallen sind.

In wenigen Augenblicken zum Feuerwehrmann verwandelt

Und auch wenn sich das Evakuierungskonzept, das Herr Mende gemeinsam mit den Werksleitern erarbeitet hat, bei der jährlich stattfindenden Probeübung mit der gesamten Belegschaft als äußerst praktikabel und effizient erweist, so sieht der passionierte Feuerwehrmann auch hierbei durchaus Optimierungspotential:

„Diese Übung hätte noch viel mehr Wirkung, wenn sie unangekündigt eintreten würde. In der Realität meldet sich so ein Feuer ja schließlich auch nicht vorher an“, gibt er zu bedenken, fügt jedoch augenzwinkernd hinzu, dass solch eine spontane Übung sicherlich bei dem ein oder anderen Kollegen auf Unverständnis stoßen könnte. „Letztlich sind wir aber im Brandfall für die Unversehrtheit der Häcker-Mitarbeiter verantwortlich und da zähle jede Sekunde“, gibt er abschließend zu verstehen.



MILLIONEN SILBERNE UND EIN **GOLDENES** **SCHARNIER**

Die Lastwagen mit den bunten Logostreifen fahren im täglichen Rhythmus vor, in Gitterboxen werden die Kartons angeliefert, die ausgepackt und in die Maschinen gespannt werden. Dann geht es ganz schnell. Die Produktion beginnt zu laufen und immer wieder wird ein Hettich-Scharnier von der Roboterhand genommen, an die richtige Stelle gesetzt und angeschraubt. ►



Wie viele Scharniere so tagtäglich verbaut werden, weiß Stefan Möller, Mitglied der Geschäftsleitung und für Einkauf und Produktentwicklung bei Häcker Küchen verantwortlich. „Wir produzieren derzeit pro Tag rund 800 Küchen und damit circa 8.000 Schränke. Im Schnitt kann man davon ausgehen, dass damit auch rund 13.500 Hettich-Scharniere pro Tag bei uns verbaut werden“, so Möller. Die Zahl wird noch imposanter, wenn man sich vor Augen hält, wie lange schon dieses Produkt – natürlich immer wieder auf den neusten technischen Stand gebracht – bei Häcker Küchen eingesetzt wird. „Für mich war bei der Entscheidung wichtig, dass ich einen

Hettich-Chef Dr. Andreas Hettich überreicht wurde. Dabei waren die Absatzzahlen damals natürlich ganz andere als heute. „Als ich angefangen habe, war alles noch Handarbeit. Da haben wir die Scharniere selbst mit dem Kreuzschlitzschraubendreher angebracht“, berichtet Horst Finkemeier. Der orderte anfangs nur sehr geringe Mengen, die er sich paketweise nach Rodinghausen bringen ließ. „Hettich wollten mir immer gleich eine ganze Palette liefern – aber meine Philosophie war schon vor 50 Jahren: Ich kaufe nur das, was ich sofort einsetzen und bezahlen kann.“ Also orderte Horst Finkemeier zu einer Zeit, als sich das eigene Unternehmen noch in

Partner in der Nähe habe“, erzählt Horst Finkemeier während der Feierstunde, in der ihm und Häcker Küchen das „Goldene Scharnier“ für die 50-jährige Treue von

den Kinderschuhen befand, zwei Kartons mit je 100 Scharnieren und beglich die Rechnung sofort. „Irgendwann haben sich die Stückzahlen aber so entwickelt, dass es doch stetig mehr wurde“, erzählt Horst Finkemeier, als ihm und seinem Sohn Jochen tatsächlich ein goldfarbenes Scharnier überreicht wird. „Das ist das erste Mal, dass wir uns auf diese Weise bei einem solch treuen Kunden bedanken“, erklärt Dr. Andreas Hettich, der sich bei seinem Besuch mit Hettich-Geschäftsführer Stefan Kükenhöfner auch in die Produktion führen ließ. Hier schauten sich Gäste und Gastgeber gemeinsam an, wie die Scharniere verbaut werden und wie schnell sich Pakete und Gitterboxen leeren.

„Wir sind stolz darauf, dass wir über einen solch langen Zeitraum Lieferant von Häcker Küchen sein durften und dürfen“, sagt auch Dr. Andreas Hettich bei der Überreichung des „Goldenen Scharniers“, das einen Ehrenplatz im Historienbereich in der Ausstellung bei Häcker Küchen finden wird. ►





Hier sieht der Besucher auch, wie sich Technik und Aussehen der Hettich-Scharniere verändert hat. In einer Vitrine lässt sich die Scharnier-Evolution beobachten, hier wird auch bald das „Goldene Scharnier“ seinen Platz finden. Eingesetzt werden die Scharniere bei allen Drehtüren, die Häcker Küchen herstellt. „Die Technik ist auf dem neusten Stand und gleichzeitig kann unser Kunde von einer sehr langen Haltbarkeit der Scharniere ausgehen, bei der auch die leichtgängige Funktion nicht nachlässt“, sagt Stefan Möller und erklärt

damit, warum die Partnerschaft zwischen Hettich und Häcker Küchen nun schon seit einem halben Jahrhundert besteht. Zu Ende aber ist sie noch lange nicht. „Natürlich freuen wir uns auf weitere 50 Jahre – auch wenn wir noch nicht wissen, was wir dann als Geschenk überreichen sollen“, sagt Dr. Andreas Hettich mit einem Schmunzeln.



Wasser marsch

Vier bis fünf Mal täglich, nämlich immer dann, wenn die Sirenen in Haarlem losheulen, horcht auch Leon van Leeuwen auf. Denn nur knapp 500 Meter trennen das Küchenstudio ROB WOULD, in dem van Leeuwen seit 2008 als Verkäufer arbeitet, von der Wache der Berufsfeuerwehr der nordholländischen Stadt – und damit von einem seiner jüngsten Kunden.

Doch nicht die Nachbarschaft, sondern eine öffentliche Ausschreibung brachte das familiengeführte Küchenstudio ROB



WOULD und die Feuerwehr, unter dessen Dach auch Rettungs- und Polizeiwache sitzen, im Sommer dieses Jahres zusammen. „Noch nie zuvor haben wir an einem solchen Wettbewerb teilgenommen“, erzählt van Leeuwen, „deshalb freuen wir uns ganz besonders darüber, dass wir mit dem Produkt von Häcker Küchen auf Anhieb überzeugen konnten und den Zuschlag für dieses Projekt erhalten haben“. Die Küchenplanungen sind perfekt auf die Bedürfnisse der Teams von Feuerwehr, Rettungsambulanz und Polizei zugeschnitten. „Zum einen bieten die Küchen viel Stauraum, mehrere Kühl-

schränke und eine großzügige Arbeitsfläche, zum anderen sind sie durch die Auswahl von Fronten aus der Programmfamilie UNO sehr strapazierfähig und pflegeleicht“, weiß auch Ronald Mussert, der den holländischen Markt für Häcker Küchen seit Anfang 2014 als Außendienst-Mitarbeiter betreut und zuvor viele Jahre im Innendienst tätig war. In enger Abstimmung mit van Leeuwen, Studio-Inhaber ROB WOULD und deren Tochter Vivian begleitete Mussert die Ausschreibung von Anfang an und schaut ►

beim Rundgang durch den Rettungskomplex nun zufrieden auf das Ergebnis. „Die Montage haben die Mitarbeiter der Wache größtenteils selbst übernommen“, erklärt der gebürtige Niederländer, der für Häcker Küchen weiteres Potential in seinem Heimatland sieht und den no name-Markt hier weiter ausbauen möchte.

Auch Erik Christiaans hat sichtlich Freude an der neuen, offen geplanten Küche. „Unsere Wache ist rund um die Uhr besetzt, nur selten gibt es Tage ohne einen einzigen Einsatz“, erzählt der Leiter der Feuerwehr, und ergänzt: „Die Küche ist daher ein wichtiger Ort für uns – ein Treffpunkt, an dem wir zwischendurch zusammenkommen, kochen, essen und Kraft tanken können“. Heute jedoch ist es ruhig, hier im Rettungskomplex, der Schritt für Schritt renoviert wird. Die Kollegen der Ambulanz sitzen entspannt bei Toast und Kaffee in der Küche zusammen – und doch stets bereit, alles stehen und liegen zu lassen, sobald der Pieper losschreit und zum Einsatz ruft.

„Die Küche für die Polizei werden wir in den kommenden Wochen ebenfalls ausliefern, weiterhin dürfen wir zwei Teeküchen planen und die komplette Gemeinschaftskantine der Wache bestücken“, berichtet Leon van Leeuwen, der sich vorstellen kann, zukünftig an weiteren Ausschreibungen teilzunehmen. „Als größtes Küchenstudio von Haarlem arbeiten wir seit knapp vier Jahren erfolgreich mit Häcker Küchen zusammen. Das Sortiment und das Design passen sehr gut zum holländischen Geschmack – ganz egal ob Feuerwehr oder Familie.“



Museumsreif

Auf der Tür, die direkt vom Küchenstudio abgeht, steht zwar „Privat“, aber Rob Woud öffnet sie gerne, wenn der Besucher neugierig nachfragt. „Hier ist die Grenze zwischen Beruf und Hobby“, sagt der 68-jährige Firmengründer, der einst für AEG die Geschäfte in den Niederlanden leitete, ehe das Unternehmen von Elektrolux aufgekauft wurde. „Das hat sich anfangs gar nicht gut angefühlt – aber die Abfindung hat es mir ermöglicht, mit meiner Oldtimersammlung zu starten“, erzählt der häufig lachende Niederländer und öffnet die Tür zu seinem Automuseum noch ein wenig weiter. Nicht nur der Kenner reibt sich dann

die Augen. Ein Porsche 356 Cabrio in Silber steht neben dem gleichen Modell in Schwarz, daneben ein Porsche 912, dann jede Menge Käfer, ein paar englische Sportwagen, ein Union-Oldtimer. Alle in Bestzustand, alle fahrbereit. „Es sind so um die 20 Oldtimer“, rechnet Rob Woud dem erstaunten Besucher vor und erzählt, dass in der Werkstatt nebenan noch sein Rallye-Porsche 356 stehe. Vorne habe es da bei der letzten Ausfahrt ein kleine Delle gegeben, aber er schraube ja gerne an den Autos, könne vieles selber machen. „Also halb so schlimm“, so der Firmeninhaber, der sich nach dem Ende bei ►



AEG zuerst als Elektrogeräteverkäufer selbstständig machte. „Am Ende musste ich mich eigentlich bei AEG bedanken, dass alles so gekommen ist – für mich zumindest hätte es besser nicht laufen können“, sagt Rob Woud. Der hat das geschafft, wovon andere nur träumen. Erst der Erfolg mit dem eigenen Unternehmen, dann der Aufbau einer Oldtimersammlung, die seinesgleichen sucht. Heute arbeitet seine Tochter Vivien nebenan im Küchenstudio, hat er die Leitung längst abgegeben und ist doch nicht wegzudenken aus dem Unternehmen. „Auch wenn ich die meiste Zeit hier hinter dieser Tür verbringe“, erzählt er mit einem Lachen. Einmal in der Woche kommen seine Freunde her, setzen sich an die Bar, die von Rallyenummernschilder und Modellautos, Ausschnitten aus Fachzeitschriften und Oldtimerfotografien umrandet

wird. Alles dreht sich hier um die Schätze auf vier Rädern. Es sei einfach eine Sammelleidenschaft, die ihn gepackt habe, die ihn nicht mehr loslässt. Sicher, es gäbe noch ein paar Modelle, die ihm in der Sammlung fehlten. Jedes Jahr fährt, nein pilgert er fast schon zur Oldtimermesse Techno Classica nach Essen, immer auf der Suche nach dem einen Porsche, der die Sammlung noch schöner machen würde. „Im großen und ganzen bin ich aber doch zufrieden“, fügt er noch an und zwinkert mit dem Auge. Es könnte schlechter gehen. Mit dem Geschäft, den Wagen, dem Leben. Und dann schließt sich die Tür und schon wirkt sie wieder, als verschließe sie nur den Weg zu irgendeiner Abstellkammer.



WORK & TRAVEL HAARLEM



FRIETHOES

Mal ehrlich: die richtig guten Pommes – außen knusprig-braun, innen weich – findet man doch an keiner deutschen Imbissbude. Dabei kann es so einfach sein: Kartoffeln, daumendick in Streifen geschnitten, bei Bestellung ins heißzischende Fett geworfen, zur richtigen Sekunde abgetropft, gewürzt und geschwenkt – im Frie-thoes wissen sie ganz ohne piepende Fritteuse, wann Pommes perfekt sind.

Tipp: Die hausgemachte Mayonnaise nicht vergessen!

ALTSTADT

Haarlem ist nicht nur typisch holländisch, sondern vor allem: unglaublich gemütlich. Grachten, Zugbrücken, Windmühlen und historische Bauten prägen das Stadtbild und etliche kleine Cafés laden dazu ein, eine Pause vom Stadtbummel zu machen.

Tipp: Besuchen Sie unbedingt die Altstadt rund um den Marktplatz und entdecken Sie die für Haarlem charakteristischen „Hofjes“, historische Wohnhöfe aus dem 14. Jahrhundert.



SAN BLAS BLOEMENDAAL AAN ZEE

Einen besseren Platz als diesen gibt's nicht. Jedenfalls nicht nach einem ausgiebigen Spaziergang, kilometerweit am breiten Nordseestrand entlang, die salzige Luft in der Nase, die Haare vom Wind zerzaust. Im Winter wärmen Karmin und Kakao, im Sommer sitzt sich's mit Cocktail auf der Terrasse. Immer inklusive: der Blick aufs Meer.

Tipp: Nur knapp zehn Kilometer trennen Haarlem von Bloemendaal aan Zee, einem kleinen Ort an der Küste – die beste Alternative zum benachbarten und überlaufenen Urlaubsort Zandvoort.



NATIONALPARK ZUID-KENNEMER- LAND

Egal zu welcher Jahreszeit: Der Nationalpark Zuid-Kennemerland, an den Haarlem grenzt, ist immer die richtige Wahl, wenn Sie auf der Suche nach Ruhe und Entspannung sind. Inmitten der Dünenlandschaft gibt es nicht nur wunderschöne Herrensitze zu bestaunen, sondern auch frei lebende Hochlandrinder, Shetland-Ponys und Heideschafe zu beobachten.

Tipp: Erkunden Sie den Nationalpark stilecht per Fahrrad. In Haarlem gibt es zahlreiche Möglichkeiten, ein Hollandrad auszuleihen.



VORSCHAU WEITER GEHT DIE REISE



EUROCUCINA 2016

Hier treffen sich die, die überall auf der Welt Großprojekte planen und durchführen, die als Architekten mal das exklusive Eigenheim im Blick haben, dann riesige Wohneinheiten entwerfen. Selbstverständlich findet sich auf der EuroCucina 2016 ein großer Stand von Häcker Küchen, der Neuigkeiten präsentiert und als Kommunikationstreffpunkt dient. Einen ersten Einblick auf das, was Sie hier erwartet, geben wir Ihnen schon in der kommenden WORK-Ausgabe.



DUBLIN

Irland im Winter, das klingt nach Sturm und Regen, nach ungemütlichem Wetter draußen und wohliger Wärme in der Kneipe. Aber es gibt hier oben weit mehr als grüne Wiesen, Guinness und schwarz-bunte Kühe. Ein Besuch bei einem Kunden, der hier erfolgreich mit Häcker Küchen in Irlands Hauptstadt handelt.



Während die stufenlos verstellbare Beleuchtung besinnliche Stimmung aufkommen lässt und der Korpus mit Jingle Bells richtig in Schwingung kommt, brutzelt im neuen Blaupunkt-Ofen schon die köstliche Weihnachtsgans ...

... EIN FEST FÜR ALLE SINNE!

Dieses Jahr haben wir die Küche mit innovativen Neuheiten endgültig zum Mittelpunkt der Wohnung gemacht. Wir freuen uns über ein sehr erfolgreiches Jahr und wünschen unseren Kunden und Partnern die schönsten Festtage aller Zeiten! Ihr Häcker 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

www.haecker-kuechen.de

Konzeption, Text, Foto und Layout:

www.hoch5.com

info@hoch5.com

