



WORK

No6

by **Häcker**
kitchen.germanMade.

WIND. POWER. MACHINE.

VENT. FORCE. MACHINE.

Cooking can be so simple. With the new Blaupunkt induction hob an extractor fan next to the hob directly draws off and extracts the air. 6 performance levels ensure powerful suction, which is operated either with waste air or circulating air. This extractor fan is integrated into a modern induction hob with TouchCONTROL and four cooking zones; and all this at an extremely attractive price.



haecker-kuechen.de/
blaupunkt-muldenluefter

Cuisiner est un véritable jeu d'enfant. Avec la table de cuisson à induction de Blaupunkt avec une hotte aspirante qui aspire et évacue les odeurs directement à côté de la table de cuisson. Six puissances assurent une aspiration efficace, en mode évacuation ou recyclage. Cette hotte est intégrée dans une table de cuisson à induction moderne avec TouchCONTROL et quatre foyers. Et le tout pour un prix très avantageux.

Häcker
kitchen.germanMade.

 **BLAUPUNKT**

Dear Readers,

Do you know that feeling of relaxation after a successful party? Remembering the evening once again, being happy that the guests enjoyed themselves, that interesting conversations took place and that the atmosphere was laid-back and lively?

We feel a little bit like that after our successful in-house trade fair. Whilst we had been more than happy with the visitor numbers in the previous year, we were able once again to improve on this. Our new kitchens, the new materials, colours and technologies were very well received. At the same time we were able to set completely new nuances in the kitchen sector with the theme of Sound and Light. In retrospect, the decision to make the evening a successful event also for our visitors, was exactly right. We were able to end the day in the Blaupunkt Lounge late in the evening, offer special cocktails to our guests and provide a lounge atmosphere as an alternative to an evening alone in a hotel room.

I hope you enjoyed your time with us, that you took new ideas for your kitchen studio home with you and that you are looking forward to the delivery of your first model kitchens. If you did not manage to see us this year we are looking forward to welcoming you next year when the motto is once again: Häcker Küchen live on stage! To give you an idea what impressed more than 7,000 trade visitors, please read this edition of WORK. You will learn everything about our Blaupunkt innovations in the extensive trade report and will also gain a deep insight into the world of Häcker kitchens. Have fun reading the comprehensive information!

Jochen Finkemeier

Chère lectrice, Cher lecteur,

Connaissez-vous le sentiment de satisfaction qui accompagne une soirée réussie ? Passer la soirée en revue, être heureux qu'elle ait plu à vos hôtes et qu'elle ait donné lieu à des conversations intéressantes, dans une atmosphère légère et décontractée ?

C'est ce que nous ressentons aujourd'hui, après notre salon très réussi. L'année dernière déjà, nous étions plus que satisfaits du nombre de visiteurs qui s'est encore accru cette année. Nos nouvelles cuisines, les nouveaux matériaux, les nouvelles couleurs et les nouvelles technologies ont été très bien accueillis. Avec le thème son et lumière, nous avons pu apporter une nouvelle dynamique au secteur des cuisines. A posteriori, nous pouvons affirmer que nous avons pris la bonne décision en faisant de cette soirée un véritable évé-

nement pour nos visiteurs. Dans la lounge Blaupunkt, nous avons terminé la journée tard dans la soirée ; avec des cocktails insolites dans une atmosphère « lounge », nous avons offert à nos hôtes une séduisante alternative à une soirée seuls à l'hôtel.

J'espère que ces instants vous ont plu et que vous avez pu ramener de nouvelles idées pour votre studio. Nous serions ravis de vous livrer prochainement nos premières cuisines d'exposition. Si vous n'avez pas pu nous rendre visite cette année, nous serons très heureux de vous accueillir l'année prochaine, lorsqu'il sera temps, à nouveau de voir Häcker Küchen live on stage ! Vous trouverez dans cette édition de WORK ce qui a séduit cette année plus de 7 000 visiteurs professionnels. Dans la grande rétrospective du salon, vous découvrirez nos nouveautés Blaupunkt et vous plongerez dans l'univers de Häcker Küchen. Nous vous souhaitons beaucoup de plaisir lors de votre lecture informative.

Jochen Finkemeier



Successful

Many thousands of visitors were attracted by the trade concept of this year's in-house fair and were impressed by an exhibition that was turned into a concert stage. A success story.

Page 6

Des milliers de visiteurs se sont pressés cette année pour découvrir un concept de salon où l'exposition devient concert. Un récit d'aventures.

Succès



Everything new

Many of the innovations presented at the in-house fair are immediately striking. There are some, however, that need a second glance. We will introduce those to you here.

Page 18

De nombreuses nouveautés présentées lors de notre salon sautent immédiatement aux yeux. Mais certaines n'apparaissent qu'en y regardant de plus près. Lesquelles ? Nous vous les révélons ici.

Tout est nouveau



White goods

HK Appliances GmbH was founded with the introduction of the Blaupunkt concept. Stefan Möller and Olaf Thuleweit explain in an interview what is behind the company.

Page 22

La présentation du concept Blaupunkt s'est accompagnée de la création de la société HK Appliances GmbH. Au cours d'un entretien, Stefan Möller et Olaf Thuleweit expliquent ce qui se cache derrière cette société.

Électroménager



Craftsmanship

The first moves are not quite right but after a few weeks the carpenter's plane speeds safely over the wood. A report covers the first work of our new trainees in the technical area.

Page 34

Les premiers coups de rabot ne sont pas encore très assurés, mais quelques semaines plus tard, le rabot passe rapidement et sûrement sur la pièce de bois. Un reportage sur les premiers travaux des nouveaux apprentis du secteur technique.

Travail manuel



Award-winning

The company Hettich has never awarded a golden hinge. Horst Finkemeier had the honour to accept this unique piece.

Page 42

L'entreprise Hettich n'avait jamais encore décerné de charnière d'or. Horst Finkemeier a eu l'honneur de recevoir cette récompense.

Excellent



Wacky

In reality kitchens are sold here. In Dutch Haarlem, however, a completely different exhibition awaits the curious visitor.

Page 51

En fait, ce sont des cuisines qui sont vendues ici. Pourtant, dans ce Haarlem néerlandais, c'est une tout autre exposition qui attend les visiteurs curieux.

Incroyable

Sound System	Sound System	Seite 16
Aquarium	Aquarium	Seite 27
Studio Götzis	Studio Götzis	Seite 30
Fireman	Pompier	Seite 38
Haarlem	Haarlem	Seite 48
WORK&Travel	WORK&Travel	Seite 53
Preview	Aperçu	Seite 54

ON STAGE

Häcker
kitchen.germanMade.

WELCOME
ON STAGE

Markus Sander's car turns the corner punctually at 7.15. A friendly nod to the marshals in high-vis jackets, park the car, throw on the jacket and the next trade fair day can start for the Managing Director of Sales and Marketing at Häcker Küchen.

He says, however, that the evening before had been very nice as he walks towards the office building; but also a very long one. "It soon became clear that our evening programme in the Blaupunkt-Lounge was very well received", recalls Markus Sander, as he climbs the stairs to the first floor. The lounge extended an invitation to an evening of relaxation for the first time; young barkeepers mixed cocktails, a disc jockey filled the lounge with booming beats. "You do ask yourself, where the guests spent their evenings before - and now we know: this year they will stay



À 7h15 précises, la voiture de Markus Sander tourne au coin de la rue. Un hochement de tête amical aux placeurs aux vestes de sécurité jaunes, il gare sa voiture, enfile sa veste et la première journée du salon peut commencer pour le directeur des ventes et du marketing de Häcker Küchen.

Il a passé hier une très belle soirée, dit-il en se dirigeant vers les bureaux. Et la soirée fut très longue. « Il s'est très vite avéré que le programme de la soirée dans la lounge Blaupunkt a très bien été accueilli », dit Markus Sander dans l'escalier menant au premier étage. Cette lounge invitait pour la première fois à une soirée détente, de jeunes barmen ont préparé des cocktails, un DJ a rempli la lounge de rythmes trépidants. « On se demande où nos hôtes passaient leur soirée pendant le salon les années précédentes. Maintenant, nous le savons : cette année, ils restent avec nous jusque tard dans la soirée », confie Markus Sander, sans cacher que les journées du salon étaient très longues.

with us until the late hours", says Markus Sander and cannot quite hide the fact that the trade fair days have now become even longer.

They begin with a routine. Meeting with colleagues in the corridor to his office, checking e-mails, looking at the current number of visitors. "Naturally we are not just interested in pure numbers, but it also hinges on each individual who comes to us to inform themselves about our products and trends," says the Häcker Küchen Managing Director. The numbers are nevertheless significant. And they are good, better than last year. "At some point you have to ask yourself where this growth will come from. However, we are obviously happy as long as the numbers are increasing," Markus Sander adds up swiftly and seems satisfied. This year's concept "ON STAGE" seems to

Elles commencent toutefois par la routine. Rencontrer les collègues dans le couloir le menant à son bureau. Regarder ses mails et le nombre actuel de visiteurs. « Bien entendu, nous ne regardons pas uniquement les chiffres. Il nous importe de savoir qui vient nous voir pour s'informer sur nos produits et nos tendances », déclare le gérant de Häcker Küchen. Les chiffres restent cependant très significatifs. Et ils sont bons, meilleurs encore que l'année dernière. « Un jour, il faudra se demander d'où viendra la croissance à l'ave-

nir, mais pour l'instant, les chiffres grimpent et nous en sommes naturellement ravis », déclare Markus Sander avec satisfaction. Cette année, le concept « ON STAGE » semble avoir fonctionné. Il est déjà annoncé en grandes lettres à l'entrée. Le salon ne se contente pas de soumettre 35 cuisines à la curiosité des visiteurs, mais propose également une atmosphère conçue à la frontière d'un concert et d'une pièce de théâtre. Du popcorn et des glaces sont distribués, les hôtes viennent en navette VIP,



Around 7000 visitors surge through the exhibition on seven days.

have hit the mark. It already stands in large letters at the entrance, whilst during the house fair not only 35 kitchens await curious looks, but also the atmosphere somewhere between concert and theatre visit. Popcorn and ice cream was served, the guest arrived in VIP shuttles and Häcker Küchen service personnel put on CREW T-Shirts when they tended to the guests' needs. "All that was very well received - however, our kitchens need to impress," says Markus Sander, as he leaves his office to welcome the first registered guests. He walks with them, as with all

others, on a set out path through the exhibition. Each stall holds innovations and the well-known, and shows above all that beech is experiencing a renaissance this year and that the themes of technology and design are becoming ever more intertwined. "It is unbelievable that we started with Blaupunkt only one year ago and that the whole range is already that well established and has been very well received," says Markus Sander almost as if speaking to himself, when standing in the in-house exhibition area where the appliance innovations are being intro- ▶

le personnel de Häcker Küchen responsable du bien-être des hôtes enfile son T-shirt CREW. « Tout cela a été très bien accueilli. Mais en fin de compte, ce sont nos cuisines qui doivent séduire », déclare Markus Sander en quittant son bureau pour accueillir les premiers visiteurs annoncés. Avec eux comme avec tous, il traverse l'exposition en suivant le trajet déterminé. Chaque niche abrite des nouveautés et du connu et révèle surtout, cette année, la renaissance du hêtre et la corrélation toujours plus étroite de la technologie et du design. « Il est incroyable de constater que

nous avons commencé avec Blaupunkt il y a un an seulement et que toute la gamme est déjà bien établie et très bien accueillie », dit Markus Sander presque à lui-même, dans la partie du salon où les nouveaux appareils sont exposés. Onze nouveaux appareils sont présentés et illustrent ce que Marcus Roth, membre

de la direction, s'imaginait avant le lancement du salon : « Nous voulons profiter de notre salon pour donner à nos clients plus d'arguments de qualité en faveur de Blaupunkt ». C'est aussi la mission de Markus Sander ces jours-là. « L'équipe de notre salon est ▶

En sept jours, près de 7 000 visiteurs ont afflué pour assister à l'exposition.



duced. Eleven new appliances are presented here all at once, and they show what Marcus Roth, member of the management board, already pictured before the fair started. "We want to use the in-house exhibition to provide our customers with even more evidence of Blaupunkt quality." Markus Sander deals with this too during these days. "Our exhibition team is huge; we all pull our weight here. Sometimes it is the coordinator, who is highly trained to take people on a tour through the exhibition; then members of the management board stand by to introduce innovations and also gain an insight of how these are received. It is the exchange with customers and organisations, in particular, that is very important to me here," says Markus Sander as he throws a glance at his diary and knows that on this day too he will be someone who conducts many tours.

Right at the back in the Art-Room, where the unusual, exclusive kitchens are exhibited, two big black rooms await guests and colleagues and literally leave

nothing to be desired. "In the run-up to the trade fair we worked intensively on bringing the theme of Light and Sound clearly to the foreground," says Jochen Finkemeier with interest, slipping through one of the two doors, which are marked with the "on air" sign, not illuminated at the time. Inside it is not the kitchen range, not the front and not the body that is of interest for once. "Just simply take a seat and let yourself be surprised," as the guests are asked in the best of concert manner before a light show begins, which is probably the only one in the kitchen industry. "The theme light and lighting is one that is becoming increasingly important," says Michael Dittberner from product development, who together with his colleagues has created a system which can be adjusted according to (light) mood. Whether cool or warm whites, or brilliantly bright or subtly dimmed - the lighting scenario, which is quite individual, can be created and saved with a remote control. ▶



immense, tout le monde met la main à la pâte. Parfois, c'est le responsable administratif très qualifié qui présente l'exposition, des membres de la direction présentent également les nouveautés et sont ainsi à même de se faire une idée de leur accueil. Pour moi, les échanges avec les clients et les associations sont essentiels », déclare Markus Sander. Puis il jette un œil sur son agenda et sait déjà que cette journée comptera de nombreuses visites.

Tout derrière, dans la « Art room » où les cuisines les plus insolites et les plus exclusives sont présentées, deux grandes pièces peintes en noir attendent les visiteurs et le personnel. Et elles ne manquent pas de sel. « Avant le salon, nous avons beaucoup réfléchi sur la manière de mettre en avant le thème son et lumière », déclare Jochen Finkemeier qui, intéressé, se glisse par l'une des deux portes où se trouve l'enseigne lumineuse « on air » encore éteinte. À l'intérieur, ce ne sont pas les cuisines, ni les façades ou les corps des meubles qui attirent l'attention. « Prenez place et laissez-vous surprendre », est-il indiqué aux visiteurs, avant que le spectacle son et lumière, unique en son genre dans le secteur des cuisines, commence à la manière d'un bon concert. « Le thème de la lumière et de l'éclairage prend de plus en plus d'importance », dit Michael Dittberner du service développement de produits qui a conçu, avec ses collègues, un système qui s'adapte en fonction de l'ambiance (lumineuse). Lumière blanche, froide ou chaude, très brillante ou décemment atténuée : une télécommande permet de choisir et d'enregistrer un scénario lumineux en fonction des goûts de chacun. ▶

Feet are tapping as Mr. Dittberner and his team touch the button of a tablet, which is also located in the so-called Light & Sound boxes. Whether rock sounds, well-known rhythms by Helene Fischer or the sonorous voice of a radio speaker – all of that sounds out through an innovative Blaupunkt sound system, which is hidden behind the plinth panel of the built-in kitchen. “It is important to us, that we are demonstrating the breadth of our range with such themes,” says Markus Sander and walks on with his guests towards studioLine kitchens. This kitchen, first considered as a concept, has now been realised in a modern concrete look in cooperation with the household appliance manufacturer Siemens. “With this, Siemens and Häcker Küchen manage to increase studioLine’s recall value at the point of sale,” explains Markus Sander to his guests and at the same time can view the result together with them: this kitchen, which was introduced by Siemens and Häcker Küchen colleagues together, is well visited.

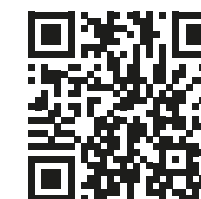
The tour ends for most of the around 7000 guests here – but the visit to Häcker Küchen does not end by any means. “This year we placed even more importance on communication, wanting to create ▶

Monsieur Dittberner et son équipe sont transportés lorsqu'ils appuient sur la touche d'une tablette qui se trouve dans les box Licht & Sound. Des sons rock, des airs connus d'Helene Fischer ou la voix d'un animateur de la radio retentissent du nouveau système de sonorisation de Blaupunkt, intégré derrière le socle de la cuisine. « Pour nous, il est essentiel de montrer notre diversité à travers ces thèmes », déclare Markus Sander, en dirigeant ses hôtes vers la cuisine studioLine. En coopération avec le fabricant d'électroménager Siemens, cette cuisine d'abord conçue comme un concept, s'est transformée en aspect béton moderne. « Avec cette cuisine, Siemens et Häcker Küchen parviennent à augmenter le taux de reconnaissance de studioLine au point of sale », explique Markus Sander à ses hôtes, en constatant avec eux le résultat : cette cuisine présentée conjointement par des employés de Siemens et de Häcker Küchen, fait l'objet de nombreuses visites. ▶



**Welcome the guests,
guide them through
the exhibition then
conduct negotiations
again – the standard
exhibition triple.**

**Accueillir les visiteurs,
les guider à travers
l'exposition, puis mener
des négociations : les trois
points clés du salon.**



haecker-kuechen.de/
messevideo2015

an atmosphere, which encourages discussion,” explains Markus Sander and walks over to the catering area. Fresh meals to suit any taste are waiting for guests before the Blaupunkt Lounge opens from late afternoon and invites them to linger. “We are obviously pleased about the great appeal exuded by the Blaupunkt Lounge,” explains Markus Sander. At the end, the summary is formed not by the many hours, but by the overall impression gained by the guests. “And that is more than positive across the board. We are

currently on a good path, and know what our retailers – irrespective of whether at home or abroad – expect from us, and we believe that our in-house trade fair is the meeting point of the year, not just to show innovations, but also to communicate.”

This concludes another trade fair day, and tomorrow will be another day. Tonight quickly look at the growing number of e-mails, loosen the tie, walk over to the parking lot and off home.

**The days are long.
They begin early
in the morning
and end, thanks
to the Blaupunkt-
Lounge, late in
the evening.**

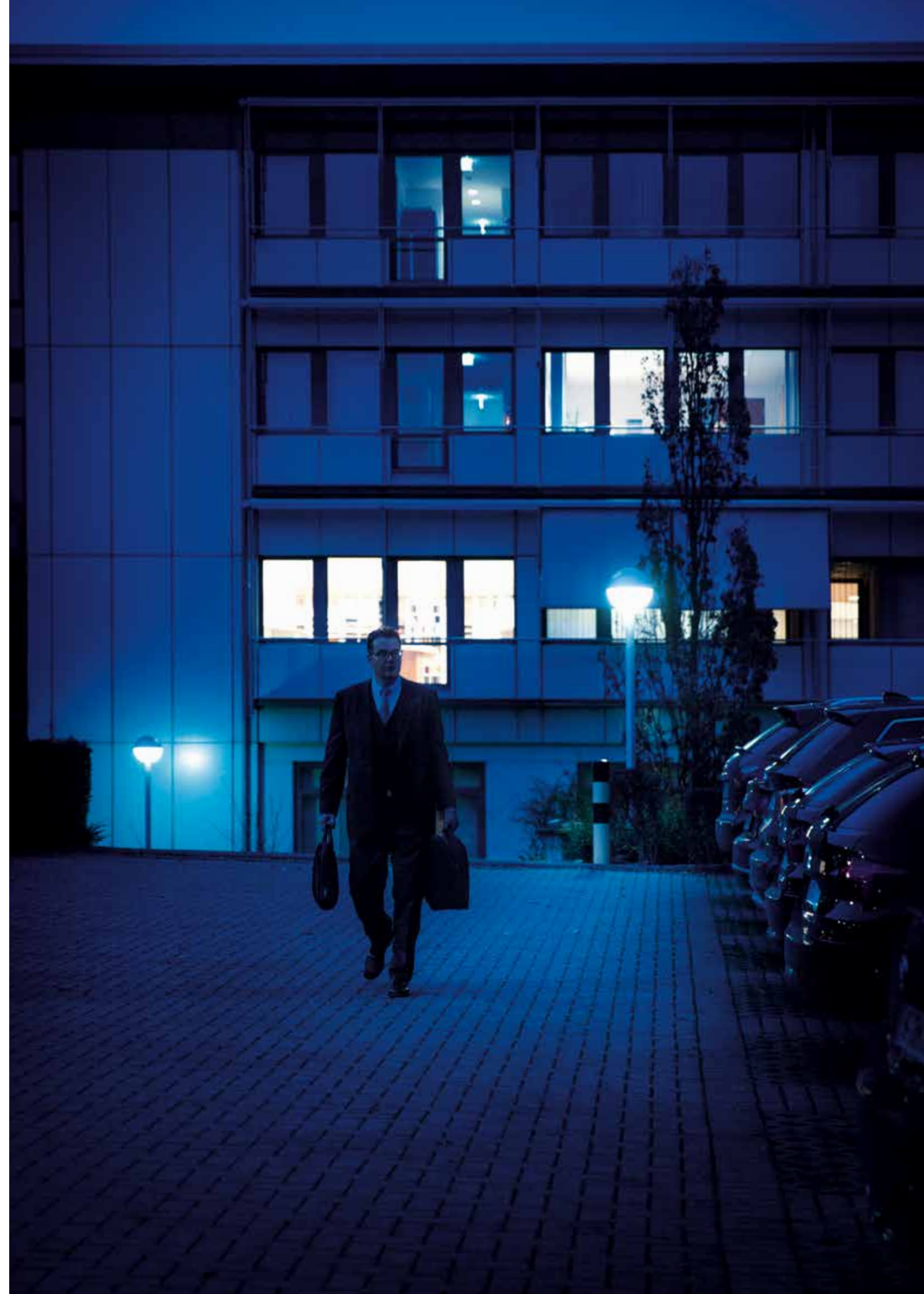


Pour la majorité des quelque 7 000 visiteurs, la présentation s'achève ici, mais la visite est loin d'être terminée. « Cette année, nous avons accordé plus d'importance encore à la communication, nous voulions créer une ambiance qui invite aux échanges », explique Markus Sander en rejoignant l'espace catering. Ici, les visiteurs peuvent déguster toutes sortes de mets frais jusqu'à l'ouverture de la lounge Blaupunkt, en fin d'après-midi, pour une soirée détente. « Nous sommes bien sûr ravis de la forte attraction exercée par la lounge Blaupunkt », déclare Markus Sander. En fin de compte, ce ne sont pas les nombreuses heures, mais l'impression générale des visiteurs qui dressera le bilan de la jour-

**Les journées
sont longues.
Elles commencent
tôt le matin et
s'achèvent tard
le soir grâce à la
lounge Blaupunkt.**

née. « Et ce bilan est plus que positif. Actuellement, nous sommes sur la bonne voie et nous savons ce que nos distributeurs, ici ou à l'étranger, attendent de nous. Nous considérons que notre salon reste chaque année un lieu de rendez-vous qui nous permet non seulement de montrer des nouveautés, mais aussi d'échanger nos expériences ».

C'est ainsi que s'achève une journée de salon, avant qu'une autre commence demain. Ce soir, encore un dernier regard sur les chiffres en hausse, desserrer la cravate, aller sur le parking et rentrer à la maison.



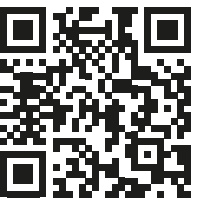
PLAY MUSIC

It was probably the most unusual part of this year's in-house trade fair: two black boxes that could only be entered with a guide. Inside, alongside the new lighting system, there was also a plinth panel sound system that visitors could try for themselves. The Blaupunkt loudspeakers can be directly selected with

the tablet allowing pop, classic, radio show and rock sounds to play out. There were sound boxes at the exhibition so they could be experienced particularly well. While the exhibition noise was successfully shielded in this way, at home you only need a few things to turn the kitchen into a beat box.

Le plus insolite du salon de cette année : deux box noires où l'on ne peut entrer qu'accompagné. À l'intérieur, outre le nouveau système lumineux, se trouve également un système de sonorisation dans le socle, que chacun peut tester. À l'aide d'une tablette, il est possible de choisir les haut-parleurs Bluetooth de

Blaupunkt d'où retentissent des chansons populaires, de la musique classique, une émission de radio ou des sons rock. Le système de sonorisation du salon a permis d'en assurer un meilleur rendu. Le bruit du salon est ainsi couvert ; mais à la maison, la cuisine devient une boîte à rythme en un tour de main.



haecker-kuechen.de/blackbox2015



EVERYTHING NEW

TOUT EST NOUVEAU



When the overall picture convinces, you need to point out the small details to impress even more. With new innovations that provide more functionality, individuality and creativity to the kitchen.

From technical highlights such as the hob extractor and new design ideas such as the all-round slat effect edges to the full design freedom of the memo board - making kitchens so much fun. ►

Lorsque l'ensemble est convaincant, il convient d'attirer l'attention sur les petits détails pour séduire plus encore. Avec des nouveautés innovantes qui apportent plus de fonctionnalités, d'individualité et de créativité dans la cuisine.

Des moments forts technologiques, tels que l'aérateur de plan de cuisson, à la pleine liberté de personnalisation du tableau mémo, en passant par de nouvelles idées de design telles que les chants lamellés sur tout le pourtour : pour que la cuisine soit un vrai plaisir. ►

Write-on memo board *Tableau mémo*

Whether it's a shopping list, child's drawing or love letter – the entire family can let off steam on the memo board. Thanks to the chalk that can be easily wiped off, the kitchen can look a little but different every day.

Inscrire la liste des courses, dessiner, faire une déclaration d'amour : sur le tableau mémo, toute la famille peut laisser libre cours à son imagination. Grâce aux craies faciles à effacer, la cuisine est chaque jour différente.



Glass look *Effet vitré*

Shiny impression on every front. The two-coloured shiny edge of the new Cristall model visually creates the impression of a glass edge. Always elegant and easy to maintain.

Une brillante impression sur toutes les façades. Les chants brillants en deux couleurs du modèle Cristall donnent une impression de chant vitré. Toujours élégant et facile à entretenir.



Moving table top *Comptoir amovible*

The nicest way of creating more space: the moving table top. Whether for individual decoration, a quick breakfast or evening cooking together with friends.

Le meilleur moyen de faire de la place : le comptoir amovible. Pour décorer, pour un petit-déjeuner sur le pouce ou une soirée cuisine entre amis.



Slat effect edge *Chant lamellé design*

You can tell clever design by the little details. For example, the all-round slat effect edge available in three different colours and providing a special feel.

C'est dans les petits détails qu'on reconnaît un bon design. Par exemple, les chants lamellés sur tout le pourtour disponibles en trois couleurs différentes, pour un toucher incomparable.



Shelf elements with sliding doors *Modules d'étagères avec portes coulissantes*

Different today and tomorrow. The horizontally moving sliding doors allow glimpses where intended. And cleverly let everything else disappear. Every day can be different. Always a new look.

Aujourd'hui comme ça, demain autrement. Les portes coulissantes à l'horizontale laissent juste entrevoir ce qu'il faut. Et font disparaître le reste avec habileté. Chaque jour est différent. Pour un look sans cesse renouvelé.



Metal handle *Poignée en métal*

A kitchen has to be practical and look good. But the feeling must be right as well. The new handle made of metal gives the kitchen even more value. Not just optically, but also haptically.

Une cuisine doit être pratique et belle. Mais les sensations jouent aussi un rôle. La nouvelle poignée en métal valorise davantage la cuisine. Pas seulement au niveau de l'esthétique, mais aussi du toucher.

Hob extractor *Aérateur de plan de cuisson*

Trapping odours where they are produced? No problem with the hob extractor. When folded out, all vapours are simply drawn in. Folded in, it is practically invisible.

Aspirer les odeurs où elles apparaissent ? Pas de problème pour l'aérateur de plan de cuisson. Ouvert, il aspire toute la vapeur. Fermé, il est quasiment invisible.

Invisible technology *Technologie invisible*

Full functionality, no impacts on the design: the shorter pull-out in the base cabinet creates space for

modern kitchen technology. Behind it, there is no less than the hob extractor fan.

Pleines fonctionnalités, aucun effet sur le design : Le coulissant peu profond dans l'élément bas fait de la place à la technologie moderne. Il dissimule en effet le conduit de l'aérateur de plan de cuisson.





THE IDEA AND PERSPECTIVE GO TOGETHER HERE

The Blaupunkt integrated kitchen appliances success story started a good year ago with great public interest. HK-Appliances GmbH is responsible for Blaupunkt. In an interview with Stefan Möller and Olaf Thuleweit, both tell us about the contents, story and perspectives of Blaupunkt.

Mr Möller, Mr Thuleweit, where did the need to establish HK Appliances GmbH a good year ago originate?

Stefan Möller: There are several reasons for that. On the one hand, we noticed that the subject of electrical appliances in the kitchen sector was increasing in significance. On the other hand, it was the time when we introduced the Blaupunkt concept to the market, firstly as a so-called distributing company and then as a manufacturer. It was legally, economically and organisationally important to create our own organisation to manage things. ►

OÙ IDÉES ET PERSPECTIVES SE RENCONTRENT

Il y a un an commença l'histoire à succès avec l'électroménager Blaupunkt qui suscita un grand intérêt de la part du public. Blaupunkt relève de la compétence de la société HK-Appliances GmbH. Au cours d'un entretien, Stefan Möller et Olaf Thuleweit parlent de l'essence, de l'histoire et des perspectives de Blaupunkt.

Cher Monsieur Möller, cher Monsieur Thuleweit, d'où est venue la nécessité de créer la société HK Appliances GmbH il y a de cela un an ?

Stefan Möller : Il y a plusieurs raisons à cela. D'une part, nous avons constaté, chez Häcker Küchen, l'importance toujours grandissante du thème de l'électroménager dans le secteur de la cuisine. D'autre part, c'est le moment où nous avons fait notre entrée sur le marché avec le concept Blaupunkt et que nous sommes intervenus en qualité de responsables de la mise sur le marché, voire même de fabricants. Sur le plan juridique, économique et de l'organisation, il était important de créer une organisation pour s'en occuper. ►

What does its management look like today?

Olaf Thuleweit: For us, it is important that we process the subject of household appliances professionally for Häcker Küchen – offering the maximum competency when dealing with the purchase and sale of so-called white goods. We are now developing a solid, experienced team to deal with this subject. If you look at the developments in the kitchens industry in general, you will see the importance gained by E-appliances. We want to be at the very forefront.

While you, Mr Möller, have been working at Häcker Küchen in a management role for many years now, you, Mr Thuleweit, are new to HK Appliances. What made you change from Candy-Hoover to HK Appliances?

Olaf Thuleweit: There were actually two arguments that immediately convinced me to change from being Managing Director of Candy-Hoover and come here: idea and perspective. Looking at it today, you could call it an ingenious move how the traditional name Blaupunkt has been linked with an excellent product and very good partners. Especially in the past months, the resonance at trade fairs has shown that something has been created there that retailers, Häcker's customers, have long been waiting for.

On the other hand, it was the perspective shown to me in the interviews. Here I can create and form a team together with Stefan Möller and we can all work together on a task that is very attractive. We are currently working on various projects, forming new relationships, working on developing our structures and network further and basing the company on a wider footing. Up until now, HK Appliances GmbH has been perceived as a company that deals with the subject of Blaupunkt.

What is the current status, how do you evaluate the current range?

Olaf Thuleweit: I think that we can offer a very good and homogeneous range, which corresponded with many ideas and wishes from the very beginning. Just take a look at the hob extractor, which we have now been able to present at the in-house exhibition. While lots of our competitors are still filing away on the technical implementation, we can already present a technically sophisticated device, which is a real alternative to an extractor fan – and even at an extremely attractive price. But of course we are always working on new, additional products that we want to include in the range. Look at how important the subject of energy efficiency has become for the consumer. We are already at a very high level with our products and want to progress even further, become even better.

Stefan Möller: The challenge in the area of white goods is that you want to offer the customer a certain consistency in the product range but innovations are being introduced to the market all the time. We don't let

anything become obsolete and retain the shape and design language. This makes us a reliable partner to our customers and consumers, who combines innovation and experience perfectly with each other.

Can we imagine HK Appliances as a company that solely or at least primarily deals with the subject of Blaupunkt.

Stefan Möller: That is generally correct. We mainly deal with Blaupunkt at HK Appliances. This is where all aspects come together, where we plan the new products, sales and communication. In addition, of course we want to see us increasing our radius even further – but there are only a few approaches, so we can say that our absolute focus is on Blaupunkt.

Blaupunkt as integrated kitchen appliances has been around for a good year – can you draw an initial conclusion?

Stefan Möller: Yes, most certainly. We are very pleased with the launch – even if you have to be wary of making such statement as someone from East Westphalia. You have been able to follow how important the subject is for Häcker Küchen at the in-house fair. There was a good reason why we invited people to the Blaupunkt Lounge where our guests could see lots of innovations in the part of the exhibition where we showed our E-appliances. The feedback certainly is overwhelming – and that is reflected in the figures of course.

Olaf Thuleweit: The Blaupunkt appliances are not only available in Germany, but also in other countries.

How are they received? And do you plan to extend the number of countries further?

Stefan Möller: The Blaupunkt brand is generally known throughout the world, but the level of awareness does of course differ from country to country. We are already pleased with the turnover in export, but still see lots of potential in the countries we already supply and in those where we are conducting initial talks. It would certainly be too early to put a figure on them though. We are sure to have some news in the coming months. ►



À quoi ressemble cette activité aujourd'hui ?

Olaf Thuleweit : Il s'agit de traiter le thème des appareils électroménagers de manière professionnelle pour Häcker Küchen, d'offrir un maximum de compétences en termes d'achat et de distribution d'électroménager. Nous mettons sur pied une équipe solide et expérimentée qui se charge de tous les aspects touchant à ce thème. Si vous regardez l'évolution générale du secteur de la cuisine, vous verrez l'importance accordée à l'électroménager. On veut être en première ligne.

Alors que vous, M. Möller, occupez déjà des fonctions de direction depuis de très nombreuses chez Häcker Küchen, vous, M. Thuleweit, êtes nouveau chez HK Appliances. Qu'est-ce qui vous a poussé à passer de Candy Hoover à HK Appliances ?

Olaf Thuleweit : Deux arguments m'ont convaincu de quitter immédiatement la direction de Candy Hoover pour travailler ici : les idées et les perspectives. La manière dont le célèbre nom Blaupunkt a été associé à un excellent produit et à de très bons partenaires est un coup stratégique de génie. Les derniers mois et le franc succès des salons montrent que nous avons créé quelque chose que le commerce et le client Häcker attendaient avec ferveur. D'autre part, ce sont les perspectives qui m'ont été présentées au cours des entretiens. Je peux former une équipe avec Stefan Möller, nous pouvons travailler ensemble sur un projet vraiment fascinant. Nous travaillons actuellement sur différents projets, nous nouons de nouvelles relations, nous travaillons au développement de nos structures et de notre réseau et à l'élargissement de l'assise de notre entreprise.

Jusqu'à présent, on a considéré la société HK Appliances GmbH comme l'entreprise qui s'occupait de la thématique Blaupunkt.

Où en est la situation aujourd'hui ?

Comment jugez-vous la gamme actuelle ?

Olaf Thuleweit : Je pense que nous proposons une très bonne gamme très homogène qui a su, dès le départ, répondre à de nombreux souhaits et attentes. Vous n'avez qu'à regarder l'aérateur de plan de cuisson que nous avons pu présenter lors de notre salon. Alors que de nombreux concurrents peaufinent encore la réalisation technique, nous pouvons déjà présenter un appareil hautement technique qui est une véritable alternative à la hotte aspirante. Et ceci à un prix très avantageux. Bien entendu, nous continuons de travailler au développement de nouveaux produits que nous voulons intégrer à notre gamme. Regardez à quel point la thématique de l'efficacité énergétique est devenue essentielle pour les consommateurs. Avec nos produits, nous avons déjà atteint un très haut niveau et nous voulons encore progresser et nous améliorer.

Stefan Möller : En matière d'électroménager, l'enjeu consiste à proposer aux clients une certaine constance dans la gamme de produits tout en introduisant des in-



novations sur le marché. Nous ne laissons rien vieillir et nous conservons les formes et le design. Pour nos clients et les consommateurs, nous restons ainsi un partenaire fiable qui combine à la perfection innovation et expérience.

Peut-on alors affirmer que la société HK Appliances GmbH est une entreprise qui s'occupe uniquement ou du moins principalement de la thématique Blaupunkt ?

Stefan Möller : C'est vrai sur le fond. HK Appliances s'occupe en majeure partie de Blaupunkt. C'est ici que tout converge, que nous planifions les nouveaux produits, la distribution, la communication. Nous voulons également élargir notre rayon d'action. Mais les possibilités sont limitées, de sorte que l'on peut dire que notre activité est essentiellement axée sur Blaupunkt.

L'électroménager de cuisine encastrable de Blaupunkt existe depuis une bonne année.

Peut-on déjà tirer un premier bilan ?

Stefan Möller : Certainement. Nous sommes très satisfaits du départ pris, même si les Westphaliens orientaux sont plutôt prudents avec ce genre d'affirmations. Sur notre salon, vous avez aussi pu constater l'importance de ce thème pour Häcker Küchen. Ce n'est pas sans raison que nous avons créé la lounge Blaupunkt et que nos hôtes ont pu découvrir de nombreuses nouveautés dans la partie de l'exposition présentant notre électroménager. Notre succès était vraiment impressionnant et ça se reflète aussi bien sûr dans les chiffres.

Olaf Thuleweit : Les appareils Blaupunkt n'existent pas seulement en Allemagne, mais aussi dans de nombreux autres pays.

Comment y sont-ils accueillis ?

Est-il prévu d'élargir le nombre de ces pays ?

Stefan Möller : La marque Blaupunkt est célèbre dans le monde entier, mais plus ou moins d'un pays à l'autre. Nous sommes déjà très satisfaits des chiffres à l'exportation, mais il y a encore de grands potentiels, dans les pays où nous livrons déjà et aussi dans les pays avec lesquels nous sommes en pourparlers. Il serait certainement trop tôt de les citer. Mais nous aurons certainement d'autres bonnes nouvelles à annoncer au cours des prochains mois. ►



Mr Thuleweit, a personal question to finish. How have you settled in East Westphalia, how is it working “in the country”?

Olaf Thuleweit: I am, if you like, a child of the Ruhr region and still live in Dortmund. But of course I looked for and found a flat near to HK Appliances as it became clear that I would start here as Managing Director. I feel very at home here and I'm pleased that there is so much to do. My family sees it similarly. When they come to visit me here, the plans start developing about moving to East Westphalia completely. I have found a very attractive task here in Rödinghausen, which I am entirely committed to. So it is natural that the idea of moving here with my family is becoming more concrete.

In addition to the country issues, can you give us a further outlook for Blaupunkt?

Stefan Möller: We want to continually and strategically develop Blaupunkt and HK Appliances further. What we are experiencing here is a very good basis, a satisfactory start. But we are already thinking ahead, want a wider basis and want to extend the business fields. *Olaf Thuleweit:* Our task is to occupy additional product fields with HK Appliances and also with Blaupunkt as a brand, create visions and implement them.

Stefan Möller: Take a look at the company Häcker Küchen – especially in relation to Blaupunkt. At Häcker Küchen we always look at the current daily happenings. At the same time, we always work on the future in parallel, so we believe that we will be as successful as we are now in the coming months and years. That is how we see ourselves at HK Appliances as well. We view ourselves as a company that manages daily business perfectly and still looks ahead to always reposition itself strategically.

Monsieur Thuleweit, une question un peu personnelle pour terminer. Comment vous sentez-vous en Westphalie orientale ? Aimez-vous travailler « à la campagne » ?

Olaf Thuleweit : Si vous voulez, je suis né dans le bassin de la Ruhr et je vis à Dortmund. Bien sûr, j'ai cherché et trouvé un appartement tout près de HK Appliances lorsque j'ai su que j'allais occuper ici les fonctions de direction. Je m'y sens très bien et je suis très heureux qu'il y ait beaucoup à faire. Pareil pour ma famille. Lorsque ma famille vient me voir ici, nous réfléchissons tous ensemble pour venir nous installer en Westphalie orientale. J'ai trouvé à Rödinghausen un travail très captivant auquel je me consacre corps et âme. C'est pourquoi les projets de m'installer ici avec ma famille se concrétisent de plus en plus.

Outre la question des pays, pouvez-vous nous révéler les perspectives d'avenir avec Blaupunkt ?

Stefan Möller : Nous voulons continuer la stratégie de développement de Blaupunkt et HK Appliances. Ce que vous voyez aujourd'hui est une très bonne base, un début satisfaisant. Mais on pense plus loin, nous voulons nous diversifier et élargir les secteurs d'activité.

Olaf Thuleweit : Avec HK Appliances et avec la marque Blaupunkt, notre mission consiste à nous positionner dans d'autres groupes de produits, à créer des visions et les mettre en place.

Stefan Möller : Regardez l'entreprise Häcker Küchen, eu égard justement à Blaupunkt. Chez Häcker Küchen, les regards se tournent toujours vers l'actualité. Parallèlement, on travaille toujours à l'avenir, en faisant en sorte d'avoir de bons résultats dans les mois et les années à venir. C'est ainsi que nous concevons HK Appliances. Comme une entreprise qui maîtrise parfaitement sa gestion quotidienne tout en regardant parallèlement vers l'avant et en se repositionnant.



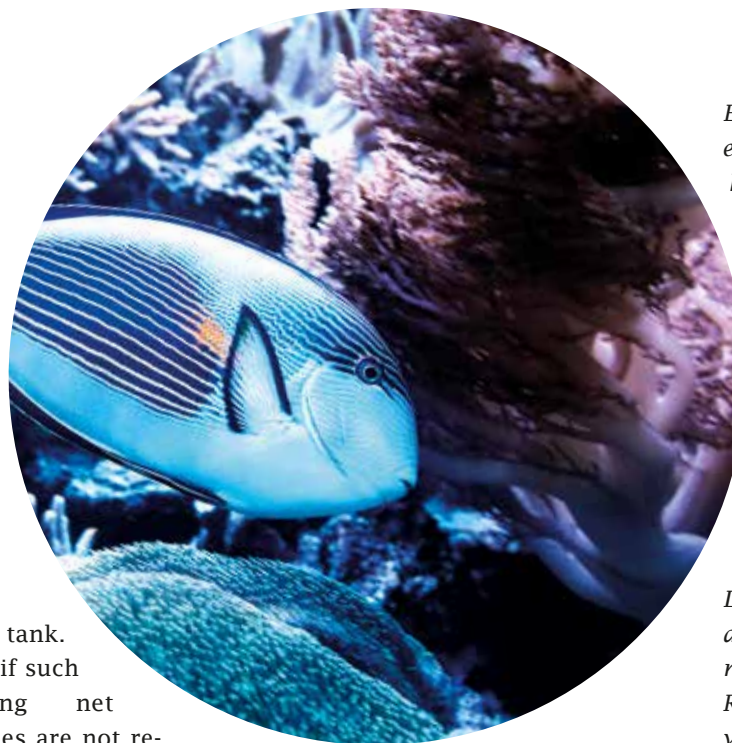
SUB-
MERGED
IMMERGÉ



The biggest attraction in a kitchens showroom should really be the latest kitchen models. “When I climb up my ladder, visitors always come to me, ask questions, look at me curiously and seem to forget the kitchen world around them a little,” says Jennifer Ehrler with a grin. She has been looking after the audience magnets since the seawater aquarium was setup in the in-house showroom and taken into operation two years ago. The tank volume is 4000 litres, which is not only maintained by the employee from the HR department. Kirstin Naschitzki and Sandra Orlik also make sure everything is OK and like to watch with amusement how the around 40 fish swarm around the top of the tank when feeding time takes place once a day. “The menu features a mix of dry feed, frozen larvae and little shrimps,” says Sandra Orlik, who first defrosts the perfectly portioned food from the fridge in water and then adds it to the water with the hungry snapping fish. “You have to watch out that our big doctor fish doesn’t squirt you,” warns Kirstin Naschitzki but still understands the exuberant greeting from the biggest fish in the tank. He was the only one added later. All the other fish moved into the seawater aquarium at the beginning. The aquarium’s technology is hidden behind a gloss painted front. For anyone who is not an expert, it looks like normal kitchen front material has been used. However, the professional can see that

a special, resistant paint coat has been selected, which still shines when it keeps coming into contact with the aggressive seawater. Such an aquarium also requires lots of technology in other aspects. A feeding system throws little chunks of feed into the tank during the day, and the defoamer and filter system are concealed, ensuring that the water quality is consistently good. A weekly water top-up (the in-house osmosis system produces the salty seawater) also ensures that the colourful fish feel happy and grow strongly. How well the fish are doing is shown by the anemone fish who swim in front of their clutches fanning fresh water. But the three caretakers cannot sit back and relax. “Feeding is one thing – that is done quickly. It is much more important that we watch the animals and keep a watchful eye on the tank to report any change to Mr Schlottmann,” says Kirstin Naschitzki. Mike Schlottmann, owner of a aquarium specialist store in neighbouring Herford, not only maintains connect to the tank he designed and built in this way, but also via the latest technology. He is constantly informed about the water quality and temperature by web transmission. However, if a fish jumps into the drain in the everyday hustle and bustle, “we need to notice and report it quickly,” says Kirstin Naschitzki. They don’t need to wait long before professional, skilful hands can catch the fish and carefully lift it back into

the tank. Even if such landing net rescues are not required, the professionals from Herford come into Häcker Küchen’s in-house showroom every Wednesday, Saturday and Sunday. New water is transported to the tank with huge basins, pollutants are drawn off and water measurements are tested. A handful of snails are placed in the tank to keep the algae under control. They turn the bed over and don’t give the algae a chance to grow. Algae is also scraped off the glass surfaces everyday with the magnet cleaner, so that everyone has a clear view inside the tank. However, this is not always the case. “During the exhibition preparations, the entire tank is protected with wooden cladding,” says Sandra Orlik. Whilst our tradesmen and kitchen fitters are busy with building kitchens, the fish on the other side of the room high cladding do not like it much. “You can tell that they are more nervous than usual,” observes Jennifer Ehrler. Everything goes back to normal when the exhibition opens. The fish are waiting at the glass in the mornings when it is feeding time. They grab the attention of all of those who were interested in the latest kitchen trends just a moment ago and are now enjoying the fascination and tranquility of the seawater aquarium.



En fait, les plus gros aimants d’une exposition de cuisine devraient être les nouveaux modèles de cuisine. « Quand je monte sur mon échelle, il y a toujours des visiteurs qui viennent me voir, me poser des questions, me regarder avec curiosité et oublier un peu l’univers des cuisines qui les entoure », raconte Jennifer Ehrler en souriant. Depuis deux ans, lorsque l’aquarium d’eau de mer fut installé dans la salle d’exposition, elle s’occupe des aimants du public. L’aquarium contient 4 000 litres d’eau. Il n’est pas seulement entretenu par Jennifer Ehrler du service des RH. Kirstin Naschitzki et Sandra Orlik vérifient également si tout va bien et regardent, amusées, les quelque 40 poissons qui s’ébattent à la surface de l’eau au moment de recevoir leur nourriture. « Au menu, ils ont un mélange de nourriture sèche, de larves surgelées et de petites crevettes », dit Sandra Orlik qui sort du frigo les portions de nourriture et les dégèle dans de l’eau, avant de les donner aux poissons avides. « Il faut faire attention à ne pas se faire arroser par notre poisson-chirurgien », prévient Kirstin Naschitzki qui comprend toutefois les salutations exubérantes du plus gros poisson de l’aquarium. Il est le seul poisson à avoir rejoint les autres qui étaient, eux, présents dès le début dans l’aquarium d’eau de mer dont la technique est dissimulée derrière une façade laquée brillante. Les profanes

pensent qu’il s’agit des matériaux normalement utilisés pour les façades de cuisine. Mais le professionnel sait qu’il s’agit d’une laque résistante spéciale qui brille même au contact de l’eau de mer agressive. Un tel aquarium nécessite un haut niveau de technologie. La journée, un distributeur de nourriture lâche de la nourriture dans l’aquarium, un écumeur et un système de filtres dissimulés permettent de maintenir la qualité de l’eau. Chaque semaine, l’aquarium est réalimenté en eau (un osmoseur produit l’eau de mer salée) pour le bien-être et la bonne croissance des poissons multicolores. Les poissons-clowns qui envoient de l’eau fraîche aux anémones témoignent de leur bonne santé. Cependant, les trois responsables de l’aquarium ont encore beaucoup à faire. « Les nourrir est une chose, c’est vite fait. Mais il est beaucoup plus important d’observer les poissons et de rester vigilant pour pouvoir signaler tout changement à Monsieur Schlottmann », dit Kirstin Naschitzki. Grâce aux technologies modernes, Mike Schlottmann, propriétaire d’un commerce d’aquariums à Herford, reste en contact avec l’aquarium qu’il a conçu et installé. Par retransmission internet, il est toujours informé sur la qualité et la température de l’eau. Si un poisson, dans la frénésie du quotidien, saute dans le déversoir, « nous devons le remarquer et le signaler rapidement », dit Kirstin Naschitzki. Elle n’a pas à attendre longtemps avant

que des mains professionnelles et habiles viennent récupérer le poisson et le remettre soigneusement dans l’aquarium. Même si une intervention à l’épuisette n’est pas nécessaire, les professionnels de Herford viennent tous les mercredis, samedis et dimanches dans la salle d’exposition de Häcker Küchen. De l’eau fraîche est transportée dans de grandes bassines, les saletés sont aspirées et les paramètres de l’eau sont mesurés. Pour contenir les algues, une grande volée d’escargots est venue rejoindre les poissons. Ils labourent le sol et débarrassent ainsi l’aquarium des algues. Chaque jour, les algues de la vitre sont grattées avec un aimant pour que l’on puisse parfaitement admirer l’intérieur de l’aquarium. Mais ce n’est pas toujours le cas. « Pendant la préparation du salon, l’aquarium sera protégé par un habillage en bois », dit Sandra Orlik. Pendant que nos artisans et installateurs sont occupés à monter les cuisines, les poissons ne sont pas dérangés de l’autre côté de l’habillage haut comme la pièce. « Mais on remarque quand même qu’ils sont plus nerveux que d’habitude », observe Jennifer Ehrler. Lorsque le salon ouvre, tout rentre dans l’ordre. Le matin, les poissons attendent impatiemment leur nourriture derrière la vitre. Ils attirent également l’attention de ceux qui s’intéressent aux nouvelles tendances en matière de cuisines et profitent maintenant de la fascination et du calme de l’aquarium d’eau de mer.



FINEST SELECTION

Kitchen workshop? That's no name for a kitchen studio. You don't use a hammer and tinker around here. It is about design and comfort, aesthetics and the experience of cooking. But of course you are interpret the term kitchen workshop in a different way – such as how Frank Schwab has done for exactly 24 years.

UNE SOIGNEUSE SELECTION

Atelier cuisine ? Personne n'appelle ainsi un studio de cuisines. Mais ici, personne ne visse ou ne bricole. Il est ici question de design et de confort, d'esthétique et du plaisir de cuisiner. Les termes « atelier cuisine » peuvent aussi être interprétés différemment, comme le fait Frank Schwab depuis 24 ans exactement.

Schwab is the owner of the kitchen workshop in Austrian Götzis, at the crossroads between Switzerland, Lichtenstein, Austria and Germany. This is where the now 60-year-old learned joinery “from scratch” as he says, when a nearby kitchen studio hired him after an apprenticeship before the time came to become self-employed.

“When you've been working for twelve years as a salesman and sales manager, at some point you notice that you need to continue alone on your own account,” says the man with the sporty figure who founded a sales room in central Götzis and

opened his kitchen workshop. “I refer to it as a workshop because we've always worked with our heads,” explains Frank Schwab and taps his forehead. His brain is permanently working, he does not know any standstill in business and it always has to continue and move forwards. Lots of ideas have been created in this concept workshop over the course of the years – such as the promise to its customers of providing a ten-year guarantee and getting in touch every year to offer a free service. That is what customers nowadays appreciate, says Oliver Vith, Managing Director and partner. He started

as the first fitter for Franz Schwab in 1992 and embarked on what we can now call a dream career. In 1997 he changed to sales, subsequently advanced to sales manager, then to procurist, managing director and joint associated before taking over the business completely in two years time. “We have been preparing this takeover since 2008, nice and gently, step-by-step,” say the two of them. The customer should have time to get used to the change and inner company structures should also be changed slowly. The two managing directors have already managed to find the perfect distribution of work. ►

Schwab est propriétaire de l'atelier cuisine à Götzis en Autriche, dans un périmètre formé par la Suisse, le Liechtenstein, l'Autriche et l'Allemagne. Le menuisier sexagénaire dit avoir « appris le métier sur le tas ». Après sa formation, il a travaillé dans un studio de cuisines tout près d'ici, avant de se mettre à son compte. « Quand tu travailles pendant douze ans comme vendeur et chef des ventes, tu as envie de te mettre à ton compte », explique cet homme athlétique qui s'est trouvé un petit espace de vente au centre de Götzis pour y ouvrir son atelier cuisine. Pourquoi un atelier ? « Parce

qu'ici, on a toujours travaillé avec la tête », explique Franz Schwab en se tapotant sur le front, là-haut, ça travaille sans cesse, il ne sait pas ce qu'est un arrêt d'activité, il faut continuer, aller de l'avant. De nombreuses idées sont nées dans cet atelier au fil du temps, par exemple la promesse à ses clients d'une garantie décennale et de les contacter chaque année pour leur proposer un service après-vente gratuit. C'est ce que les clients apprécient aujourd'hui, affirme aussi Oliver Vith, gérant et copropriétaire. Il commence chez Franz Schwab en 1992 en tant que chef monteur et démarre alors une

véritable carrière de rêve. En 1997, il passe à la distribution, puis devient chef des ventes et mandataire commercial, avant d'accéder aux fonctions de gérant et coassocié et de reprendre entièrement l'affaire dans deux ans. « Nous préparons la reprise depuis 2008, très en douceur, pas à pas », expliquent les deux hommes. Le client doit s'y habituer et les structures internes doivent être modifiées lentement. Les deux gérants sont déjà parvenus à une parfaite répartition des tâches. Vith s'occupe des ventes et du montage, Schwab du marketing, de l'organisation, de la stratégie de vente et de ►

Vith deals with sales and assembly, and Schwab with marketing, organisation, strategic purchasing and IT. A weekly meeting between the two is a fixed date. Everyone knows their work area and that of the other person. However, at the end of the day the important thing to both is company success. And the customer can tell that it is positive when they enter the around 800 square metre, modern building. High quality system kitchens are found in around 200 square metres of exhibition space. People who live around here



do not buy because it's cheap, but because it is really good, says Frank Schwab. The fact that he can satisfy these demands is thanks to a decision he made for which he still says: "Thank God I made that decision at the time." It was 2003 when he had just built the new company building and the previous manufacturer had dropped out. "There were several options, but in the end we decided on Häcker Küchen. And due to many reasons," explains Franz Schwab and provides several examples: the complete reliability and adherence to delivery dates and the goods that always arrive here complete and in perfect condition. And the innovations of course, which Schwab, Vith and their entire sales team looked at on the trade fairs where Häcker Küchen can be found. Whether its Rödinghausen, Cologne, Salzburg or Milan, the entire kitchen workshop sales team attends and is curious to see the new things being presented. These innovations quickly find their way to the showroom, designed with lots of glass, metal and exposed concrete, and then the installation teams set off to install new kitchens for the customers. These often live in Switzerland because the border is just a few kilometres from the kitchen workshop. But assembly in Switzerland is not without its problems. "Customs are not really the problem. The much bigger challenge is the restricted working hours," says Oliver Vith. The company's own fitters only have 100 days per year to build their kitchens. Then it is over, because the Swiss authorities refuse to let non-Swiss nationals work longer. The kitchen workshop fitters know all about international customers because they have already supplied and installed in France, Majorca and even in New York.

At the end of the day, those are exotic cases and the real business takes place in countries that are just a stone's throw from the showroom. And there are hardly any real special features among the products chosen

by customers. "We sell one hundred percent white kitchens," summarises Oliver Vith not very seriously with a wink of the eye. But the tendency is correct. The AV 5025 high gloss front is the bestseller, followed by white matt painted fronts. People also like to order the climber and recently the Blaupunkt integrated appliances. "We are actually a company that has offered Miele and Siemens up to now," says Franz Schwab. But the name Blaupunkt sounds like a name for innovation and quality. "And it is not only the price war on the Internet that quickly pushes us retailers back into second place," he adds quite openly. The Blaupunkt brand is what was missing for him and his customers - including due to the arguments of the BSH customer service.

The two managing director and their team of 18 do a lot to find out what their customers want. They present themselves at a local building and homes exhibition twice a year, invite all of their customers to enjoy a cocktail and maintain contact, remind people about the company and are best informed about preferences and trends.

For 2017 Franz Schwab plans to hand over management of the entire business to his comrade-in-arms Oliver Vith. What will he do then? Play golf in summer and go skiing in winter he says and laughs out loud. That is what retirement should be like: really active. And especially safe in the knowledge that the successor has been sounded in early enough and carefully. "Lots of people have said to us that the biggest problem is that the older one, the one leaving, cannot let go." That won't happen to him. He would prefer to give it full throttle for another two years then leave completely; a brief, uncomplicated farewell and then off to the Austrian countryside, which not only has golf courses and ski slopes for leisure activities, but also wonderful walks and cycling tours.

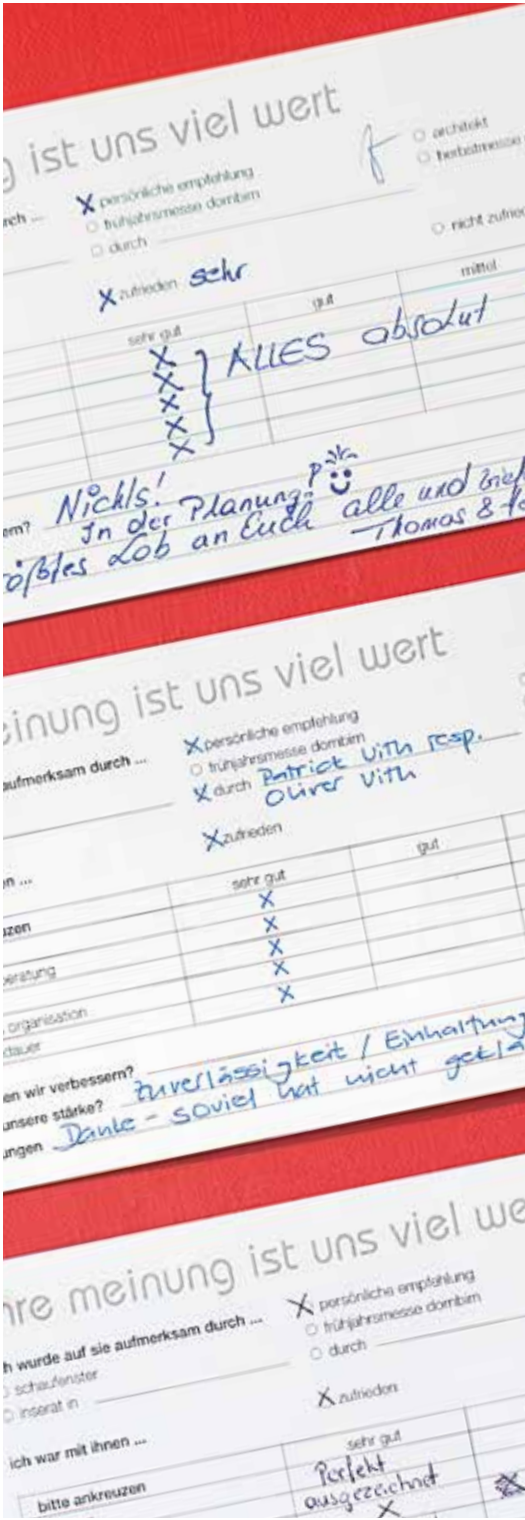
l'informatique. Leurs échanges hebdomadaires sont strictement réglés. Chacun sait quel est son domaine et quel est celui de l'autre. Mais les deux hommes aspirent à la prospérité de l'entreprise. Et elle semble être positive, pense le client en entrant dans ce bâtiment moderne de près de 800 mètres carrés. Sur près de 200 mètres carrés de surface d'exposition se trouvent des cuisines systemat haute gamme. Ceux qui vivent dans les environs n'achètent pas parce que ce n'est pas cher, mais parce que c'est de la très bonne qualité, dit Franz Schwab. Il doit cette possibilité de satisfaire ces exigences à une décision dont il dit encore aujourd'hui : « Heureusement que j'ai pris cette décision ». C'était en 2003 lorsqu'il créa le grand bâtiment et que le fabricant d'alors le quitta. « J'avais quelques options, mais on s'est finalement décidé pour Häcker Küchen. Pour de multiples raisons », explique Franz Schwab en citant quelques-unes : la fiabilité absolue et le respect des délais, la marchandise qui arrive toujours ici complète et sans dommages. Bien entendu aussi les innovations que Schwab et Vith et leur équipe de vente ont pu découvrir aux salons où Häcker Küchen exposait. Que ce soit Rödinghausen, Cologne, Salzbourg ou Milan, toute l'équipe de vente de l'atelier cuisine voyage, curieuse des nouveautés présentées. Ces nouveautés se retrouvent rapidement dans l'exposition aménagée avec beaucoup de verre, de métal et de béton apparent, les équipes de monteurs partent installer les nouvelles cuisines chez les clients. Ils habitent souvent aussi en Suisse dont la frontière se trouve à quelques kilomètres de l'atelier cuisine. L'installation en Suisse ne se passe pas sans encombre. « Ce ne sont pas les douanes le problème. Le grand défi, ce sont les heures de travail limitées », explique Oliver Vith. Les monteurs ont 100 jours par an pour monter leurs cuisines. Ensuite, c'est terminé, la Suisse interdit aux non Suisses de travailler. Pourtant, les monteurs

de l'atelier cuisine connaissent les clients internationaux, ils ont déjà livré et installé des cuisines en France, à Majorque et même à New York.

Mais ce sont des cas rares : l'essentiel de l'activité de l'entreprise se situe dans les pays qui sont à un jet de pierre de la salle d'exposition. Il y a peu de véritables spécificités parmi les produits que le client choisit. « On vend à cent pour cent des cuisines blanches », calcule Oliver Vith avec un clin d'œil à ne pas prendre trop au sérieux. Mais c'est la tendance, la façade ultra brillante AV 5025 tient le haut du pavé, suivie des façades blanches laqué mat. Le climber aussi est souvent commandé, tout comme récemment les appareils encastrables de Blaupunkt. « En fait, jusqu'à présent, notre maison a surtout proposé du Miele et du Siemens », dit Franz Schwab. Mais on entend également le nom de Blaupunkt, gage d'innovation et de qualité. « Ce n'est pas la guerre des prix sur internet qui va nous faire passer trop vite, nous les distributeurs, au second plan », rajoute-t-il ouvertement. La marque Blaupunkt était ce qui lui manquait, ainsi qu'à ses clients, en raison notamment du service client de BSH.

Les deux gérants et leur équipe de 18 personnes savent ce que leurs clients veulent et ont beaucoup à faire. Deux fois par an, ils participent à un salon de la construction et de l'habitat, ils invitent tous les clients à prendre un cocktail et gardent ainsi le contact, se rappellent à leur bon souvenir et sont parfaitement informés des souhaits et des tendances.

En 2017, Franz Schwab entend confier la direction de l'affaire à son allié Oliver Vith. Que fera-t-il ensuite ? Jouer au golf en été, faire du ski en hiver, dit-il en riant. C'est ainsi que doit être la retraite : très active. Il part en sachant qu'il a amorcé sa succession à temps et en douceur. « Beaucoup nous ont dit que le plus gros problème était que l'Ancien, celui qui partait, avait du mal à lâcher prise ». Ce ne sera pas son cas. Il



préfère se donner au maximum les deux années à venir, puis partir complètement, dire un bref au revoir et partir rejoindre un coin d'Autriche avec greens et pistes de ski, mais aussi de magnifiques chemins de randonnées et d'itinéraires de vélo pour organiser ses loisirs actifs.



PLANE SAILING PASSER LE RABOT

Patrick Oberpenning quickly measures up, scrunches up his eyes and hits the hammer on the chisel so that it comes out slightly deeper and more wood can be chiselled off. Then he quickly clamps the wood on the workbench and the first chips fall to the ground next to the plane sliding smoothly over the surface of the wood.

All of that happens under the watchful eyes of Thomas Brinkjost who, together with his colleague Claus Rutenkröger, has run the training workshop since 1999. Almost a dozen new apprentices were able to start work once again this year. The young colleagues were firstly dressed properly, and told about the company's philosophy and the safety regulations before a square piece of wood could be planed into a round one. "Over the course of time you develop a feeling for how the new trainees work and where we can provide support," says Thomas

Brinkjost. There are those who work quickly and not very precisely. And there are those who work very accurately but lose track of time. "For us it is about giving the one group a sense of care and attention while optimising the other group's timekeeping skills," explains Claus Rutenkröger who is working with the saw on this morning. Next to him, Georg Blotevogel pushes board after board through the circular saw, always as evenly as possible, with a safe hold and just as safe a distance from the saw blade. Georg Blotevogel is the average apprentice who wants to learn the craft of a wood mechanic. 17 years old, always been interested in technology and likes to refer to himself as a "hands-on" person. In the coming days he will learn about how to join piece of wood, build a side table and then, weeks later, will produce a chess board where all of the skills he has learned come together. By then he will have ►

Patrick Oberpenning prend rapidement des mesures, plisse les yeux et donne un coup de maillet sur le rabot pour que la lame entaille le bois plus profondément. La pièce de bois est rapidement fixée à l'établi et les premiers copeaux tombent à côté du rabot qui glisse uniformément sur le bois.

Tout ceci se passe sous le regard attentif du responsable de la formation, Thomas Brinkjost, qui dirige l'atelier de formation avec son collègue Claus Rutenkröger depuis 1999. Cette année encore, près d'une douzaine d'apprentis ont pu commencer une formation. Les jeunes collègues ont d'abord reçu leur tenue, puis ils ont été informés de la philosophie de l'entreprise et des consignes de sécurité, avant de pouvoir arrondir au rabot une pièce de bois rectangulaire. « Avec le temps, on arrive à savoir comment chacun travaille et comment les aider », dit Thomas Brinkjost. Il y en a tout simplement qui sont rapides et pas assez précis. Et il y a ceux qui font un travail très précis, mais qui oublient le temps. « Pour nous, il s'agit de donner aux uns le sens de la méticulosité et d'inciter les autres à regarder l'heure », explique Claus Rutenkröger qui, ce matin-là, s'occupe de la scie. À côté de lui, Georg Blotevogel pousse une planche après l'autre dans la scie circulaire, si possible toujours au même rythme, avec un geste sûr et à distance respectable de la lame de la scie. Georg Blotevogel est l'apprenti traditionnel qui veut ici apprendre le métier de technicien du bois. 17

ans, toujours intéressé par la technique, il se qualifie comme ayant toujours aimé travailler de ses mains. Les années à venir, il va apprendre à joindre des pièces en bois, à construire une table d'appoint, puis quelques semaines plus tard à fabriquer un échiquier qui nécessitera l'application de tout ce qu'il aura appris. En attendant, il a été initié aux divers outils de travail, mais il ne va pas encore les utiliser seul. « Bien entendu, nous enseignons la théorie dès le début. Mais à la fin des cours, on reste à leurs côtés, on leur donne des conseils, on regarde s'ils ont tout compris », explique Thomas Brinkjost, fier qu'aucun apprenti ne se soit blessé depuis très longtemps, ne se soit coupé un doigt ou que rien de dramatique ne soit passé.

Trois jours par semaine, les nouveaux apprentis sont en atelier et doivent s'habituer à une chose : la longue station debout. « Ce ne sont pas les mains le problème, raboter et visser donnent rarement des ampoules. Mais beaucoup de jeunes ne sont plus habitués à rester debout longtemps. Au début, il y en a qui vont directement se coucher après le travail », dit Thomas Brinkjost. Avant, c'était plus rare. Mais les jeunes qui apprennent ce métier changent. « Nous avons tous joué aux légo, on savait tous comment faire des jonctions constructives, comment assembler des choses sûrement et solidement. Ces connaissances de base techniques presque naturelles sont plutôt rares aujourd'hui », déclare Claus Rutenkröger en se grattant le ►

been introduced to various work utensils – but will not be working alone with them yet. “Obviously we convey the theoretical knowledge from the very beginning. But even once the course is over, we still supervise, give hints and take time to judge whether has been understood,” explains Thomas Brinkjost and is proud that it has been years since an apprentice has had an accident, so no fingers have been lost and nothing dramatic has happened.



The new apprentices are in the workshop three days a week and mainly have to get used to one thing: standing up for long periods. “The hands are not really the problem. You rarely get blisters from planing and using screwdrivers. Lots of young people are no longer used to standing for long periods. At the beginning, some of them go straight to bed after work,” says Thomas Brinkjost. This is something that wasn’t as common in the past and the young people who learn how to become a wood mechanic are also changing in other ways. “We all used to play with Lego and knew how to produce constructional connections and how things are safely and sturdily joined. This almost natural, technical basic understanding is a rare thing nowadays,” says

Claus Rutenkröger and scratches his head. He recently had to explain to an apprentice what a power screwdriver is and show it to him. These teething problems are quickly addressed after the first year of training and there has never been an apprentice at Häcker Küchen who he has believed to be unsuitable. How important the subject of training is to Häcker Küchen cannot only be seen in the commitment of these two foremen and coaches. Everyone who completes their apprenticeship properly has the opportunity to be employed in a permanent contract a few metres further on in production – even if the work is very different at an initial glance. “Of course it is primarily about operating the machines in our high-tech production. But we want to give our apprentices the widest basis possible and want to bring them closer to the subject of wood as a material in order to give them a basic understanding and craftsmanship,” explains Thomas Brinkjost.

Someone who already has plenty of life experience is Patrick Oberpennig. 33 years old, he studied English and history, started teacher training and failed the practical training. “I simply wanted to do something completely different, and start again,” says the apprentice in his first year of training. It was a strange feeling for him to go back to school two days a week at the Wilhelm Normann vocational college in Herford. There are still specialist terms in English that are new, even to him, but the practical side was most important to him as well as the desire and will to finally gain a foothold in his career. Thomas Brinkjost confirms that he is on the right path with a nod, watching him handle the chisel. He will get there. Just like all of the apprentices who are taking their first steps towards becoming a wood mechanic.



front. Récemment, il a dû montrer et expliquer à un apprenti ce qu’était une visseuse sans fil. Au terme de la première année de formation, ces problèmes de démarrage sont déjà oubliés. Chez Häcker Küchen, jamais aucun apprenti n’a été jugé inapte. Pour Häcker Küchen, la formation est essentielle, ce dont témoigne notamment l’engagement des deux enseignants et formateurs. Tous ceux qui ont un bon diplôme ont la possibilité de travailler pour une durée indéterminée à la production, quelques mètres plus loin, même si, de premier abord, le travail semble être tout à fait différent. « Bien entendu, la production hautement moderne requiert avant tout l’utilisation de machines. Mais nous voulons donner à nos apprentis une base aussi large que possible, nous voulons leur faire mieux connaître le matériau bois afin de pouvoir leur donner des connaissances de base et un savoir-faire artisanal », déclare Thomas Brinkjost.

Patrick Oberpennig a déjà une longue expérience personnelle. Cet homme de 33 ans a étudié l’anglais et l’histoire pour devenir enseignant, mais il échoua au stage. « Après, je voulais faire quelque chose de totalement différent, recommencer depuis le début », raconte l’apprenti en première année. Pour lui, il est un peu étrange de retourner à l’école deux jours par semaine au lycée professionnel Wilhelm Normann de Herford. Il apprend des termes techniques anglais qu’il ne connaissait pas encore. Mais la pratique est au premier plan, ainsi que le désir et la volonté d’entrer enfin dans la vie active. Thomas Brinkjost qui le regarde manier le rabot signale d’un hochement de tête qu’il est sur la bonne voie. Ça va aller. Comme pour les autres apprentis qui font ici leurs premiers pas vers la profession de technicien du bois.



AU TRAVAIL

ALARM

IN THE WORKPLACE

What happens when a fire breaks out in the company and suddenly everything has to move quickly? Häcker has several qualified employees for these incidents who can immediately react as trained firemen and be on location. Even if it is usually a false alarm – every second counts in a serious incident.

Peter Mende is actually responsible for the maintenance and repair of technical equipment and machines. However, if a fire alarm is triggered anywhere in the Häcker complex, he is one of the first in the company to be radioed using a little receiver on his belt. And then everything has to go quickly. Whilst he and his colleagues make their way to the alarm area, another group of firemen from the closest fire station set off to support the group on-site. “The most life threatening thing about a fire is the development of smoke. It becomes critical after 14 minutes when people usually lose consciousness,” explains Mende telling us how every minute counts in a call-out. The specified assistance time from the point of receiving the alarm until the fire-fighters arrive on-site is just nine minutes in North Rhine-Westphalia – a short time frame when you consider that the fire brigade comes from elsewhere. With the on-call fire safety, Häcker has a well trained team that is quickly on location and can already carry out the first measures before reinforcement arrive from outside.

Even if a serious incident has never occurred in his time as fire safety officer, quick action needs to be taken to every alarm. “You never know if there really is a fire. In addition, the damage that can be caused by a sprinkler system triggering can be huge,” says Mr Mende reporting on the case of when sprinkler nozzles are activated and distribute 80 litres per minute over the production area in an instant. Alongside internal protection, the on-call fire safety team from Häcker also attends emergency calls from the community if human life might be in danger. This is also a real benefit to the community – the next qualified team is in the town if an emergency call is received.

Above and beyond these protection measures, the fire safety call-out team is also responsible for maintaining the company fire safety systems. This includes a regular check of the entire Häcker production facility and the preparation and review of an evaluation concept. He obviously realises that the constraints do not always correlate with the production plants “but when you have been involved with fire safety for so long, it becomes second nature,” admits the deputy station chief



of Rödinghausen's voluntary fire service. His trained eye sees immediately if an escape route is blocked with objects or a fire extinguisher is not in the place it should be. The fact that all official fire safety measures at Häcker have been extremely positive in the past is thanks to this care and attention.

From colleague to fireman in an instant

Even if the evacuation concept developed by Mr Mende together with the factory managers proved to be very practical and effective in the annual practice run with the entire workforce, the passionate fireman still sees potential for optimisation.

“This practice would have a much greater effect if it were done without prior notification. A fire does not announce itself in reality,” he reminds us, but winks his eye understanding that one or two colleagues would not accept such a spontaneous exercise. “Ultimately we are responsible for the safety of Häcker employees in the event of a fire and every second counts,” he adds to finish.

Que se passe-t-il lorsqu'un incendie éclate sur le lieu de travail et que tout doit aller vite ? À cette fin, Häcker dispose de personnes qualifiées avec une formation de pompier, qui peuvent immédiatement réagir et venir sur place. Même s'il s'agit la plupart du temps de fausses alertes, chaque seconde compte en cas d'incendie.

Peter Mende est responsable de la maintenance et de la réparation des appareils techniques et des machines. Mais si l'alarme incendie retentit quelque part chez Häcker, il est l'un des premiers de l'entreprise à être prévenu sur un petit récepteur placé à sa ceinture. Ensuite, tout doit aller très vite. Pendant que ses collègues et lui se rendent à l'endroit concerné, un groupe de pompiers part du poste de garde tout proche pour venir en aide à l'unité présente sur place. « C'est la fumée qui est mortelle lors d'un incendie. Après 14 minutes, la situation est critique, puis les premiers cas de pertes de connaissance surviennent », déclare Mende pour souligner que chaque minute compte. Le délai d'intervention de l'alerte jusqu'à l'intervention des secours est de neuf minutes en Rhénanie du Nord-Westphalie, un court délai si l'on considère que les pompiers arrivent de l'extérieur. Le service de protection contre les incendies de Häcker est un groupe bien formé qui peut rapidement être sur place et procéder aux premières mesures avant que les renforts arrivent de l'extérieur.

Même si aucun incident ne s'est produit depuis qu'il est délégué à la protection contre les incendies, il convient toujours d'agir vite en cas d'alerte. « On ne peut jamais savoir s'il y a vraiment un incendie ou pas. De plus, les dégâts causés par le déclenchement d'un sprinkler peuvent être énormes », rapporte Monsieur Mende, puisque 80 litres d'eau par minute sont alors déversés par les buses sur la surface de production.

Outre la sécurité interne, le service de protection contre les incendies de Häcker intervient également en cas d'appel d'urgence de la commune si des vies humaines sont en danger. C'est une véritable plus-value pour la commune qu'un groupe d'intervention qualifié se trouve directement sur place en cas d'urgence.

Au-delà de ces missions de sécurité, le service de protection contre les incendies est également responsable du respect des consignes internes de protection contre les incendies. Ceci consiste à patrouiller régulièrement dans l'ensemble des locaux de production de Häcker et à concevoir et tester un concept d'évacuation. Il sait pertinemment que les consignes ne vont pas toujours dans le sens des calendriers de production, « mais quand on travaille depuis longtemps dans la protection contre les incendies, on s'y donne corps et âme », confie le chef adjoint des pompiers volontaires de Rödinghausen. Ainsi, son œil aguerri décèle immédiatement qu'une voie de secours est bloquée par des objets ou qu'un extincteur ne se trouve pas là où il devrait être. C'est grâce à son attention que toutes les mesures officielles de protection contre les incendies chez Häcker se sont avérées extrêmement positives par le passé.

Transformé en pompier en quelques instants

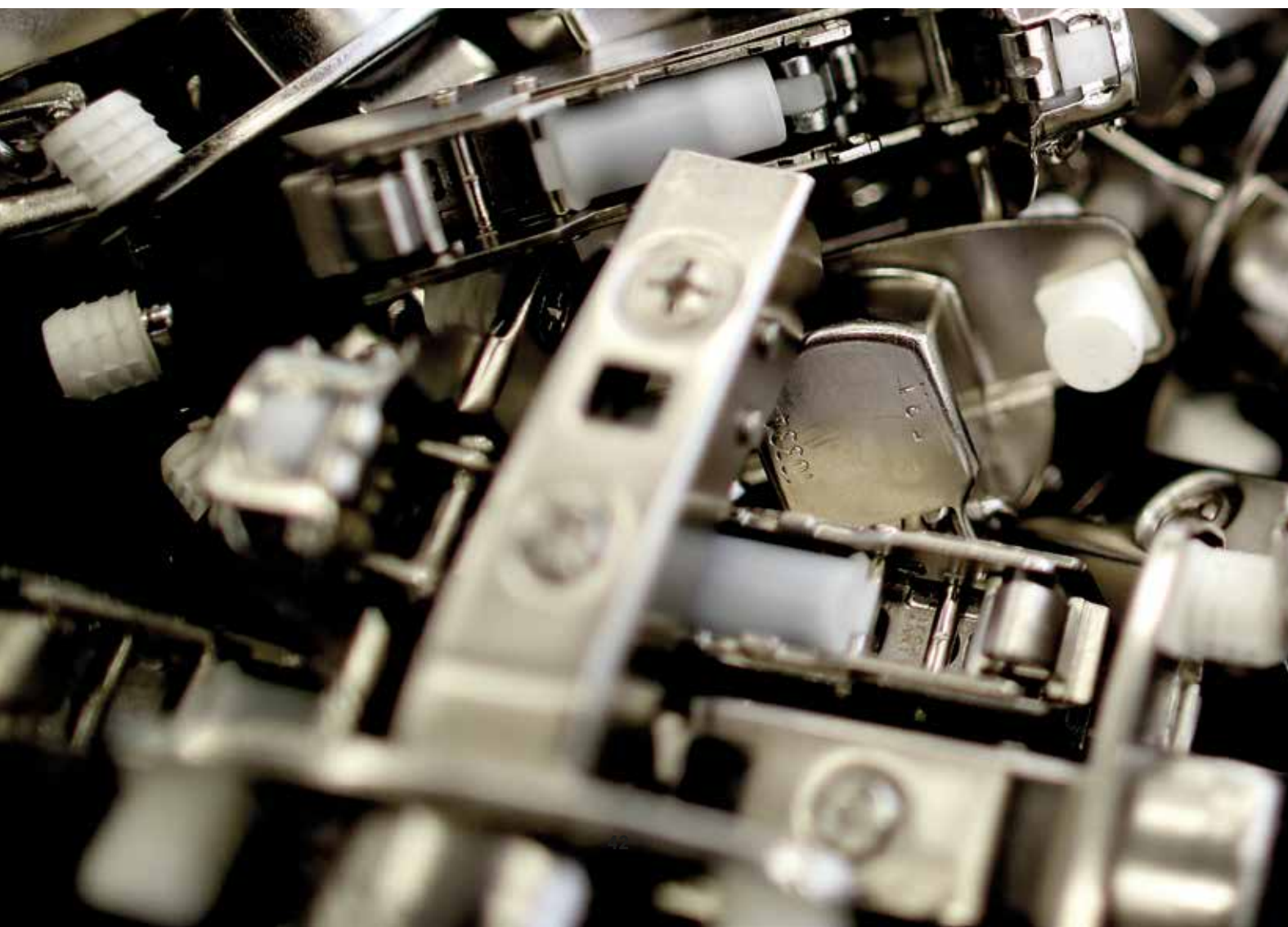
Même si le concept d'évacuation conçu par Monsieur Mende avec les chefs des pompiers s'est révélé être parfaitement praticable et efficace au cours des exercices annuels effectués avec l'ensemble du personnel, ce pompier passionné identifie toutefois un potentiel d'optimisation : « Cet exercice serait encore plus efficace s'il n'était pas annoncé à l'avance. Dans la réalité, un incendie n'est pas non plus annoncé à l'avance », donne-t-il à réfléchir avant de rajouter, avec un clin d'œil, qu'un exercice surprise ne serait pas du goût de tous ses collègues. « En fin de compte, nous sommes responsables de l'intégrité du personnel de Häcker en cas d'incendie et chaque seconde compte », dit-il pour conclure.

MILLIONS OF SILVER AND ONE GOLDEN HINGE

The lorries with their colourful striped logo drop by every day, boxes are packed in pallet cages, they are unpacked and clamped in the machines. And everything goes quickly. Production starts to run and robotic hands keep grabbing a Hettich hinge, placing it in the right position and screw connecting it.

Stefan Möller, member of the management board and responsible for purchasing and product development at Häcker Küchen, knows how many hinges are integrated each day. "We currently produce around 800 kitchens per day and therefore approximately 8000 cabinets. This means we can assume that we integrate

around 13500 Hettich hinges each day. The number is even more impressive when you think about how long this product has been used at Häcker Küchen - always at the latest status of technology of course." "When making the decision, it was important to me that we have a partner nearby," says Horst Finkemeier during the celebration where he and Häcker Küchen were awarded the "Golden Hinge" for 50 years of company loyalty by Hettich boss Dr. Andreas Hettich. Of course the turnover figures at the beginning were very different to today. "Everything was still done by hand when I started. We used to attach the hinges ourselves with a screwdriver," reports Horst Finkemeier. ►



DES MILLIONS DE CHARNIÈRES D'ARGENT ET UNE CHARNIÈRE D'OR

Dans un rythme quotidien, les camions aux bandes multicolores avancent, les cartons livrés dans des conteneurs grillagés sont ouverts et répandus dans les machines. Ensuite, tout va très vite. La production démarre, le bras d'un robot prend une charnière Hettich, la place au bon endroit et la visse.

Stefan Möller, membre de la direction et responsable des ventes et du développement de produits chez Häcker Küchen, connaît le nombre de charnières qui sont montées chaque jour. « Actuellement, nous produisons 800 cuisines par jour et près de 8 000 meubles. En moyenne, on peut dire que près de 13 500 charnières Hettich ►



At the time he only ordered small quantities, which he brought to Rödinghausen by the parcel. "Hettich always wanted to deliver a full pallet straight away - but my philosophy, even 50 years ago, was: I will only buy the amount I will use immediately and can pay for." So in the early days of the company, Horst Finkemeier ordered two boxes, each with 100 hinges, and paid the invoice straight away. "At some point the quantities developed, steadily becoming more," tells us Horst Finkemeier as he and his son Jochen are handed the hinge, which really is gold-coloured. "It is the first time we have been able to thank such a loyal customer in this way," explains Dr. Andreas Hettich, who took a tour and the production facility during his visit together with Hettich Managing Director Stefan Kükenhöfner. The guests and host watched how hinges are integrated and how fast the packages and cages empty.

The visitors can also see here how the technology and appearance of Hettich hinges have changed. The hinge evolution can be observed in the glass cabinet where the "Golden Hinge" will soon take its place. The hinges are used in all revolving doors manufactured by Häcker Küchen. "The technology is state-of-the-art and our customer can also rely on the excellent durability of the hinges and that the fact that the smooth function never subsides," says Stefan Möller explaining why the partnership between Hettich and Häcker Küchen has exists for half a century. And it is certainly not over yet. "Of course we are looking forward to another 50 years - although we do not know what gift we would give Häcker Küchen then," says Dr. Andreas Hettich with a grin.

"We are proud that we have been a supplier to Häcker Küchen for such a long time," adds Dr. Andreas Hettich when handed the "Golden Hinge", which will have pride of place in the history area of the Häcker Küchen showroom.



sont montées chaque jour chez nous » selon Möller. Ce nombre est plus imposant encore si l'on considère que Häcker Küchen utilise ce produit, toujours à la pointe de la technique, depuis longtemps déjà. « J'ai choisi ce produit pour avoir un partenaire à proximité », déclare Horst Finkemeier lors de la cérémonie de remise de la « charnière d'or » à lui-même et à Häcker Küchen par le chef de Hettich, Andreas Hettich, pour leurs 50 années de fidélité. Avant, les chiffres des ventes étaient bien entendu totalement différents. « Lorsque j'ai commencé, tout était fait à la main. Nous montions les charnières nous-mêmes avec un tournevis cruciforme », dit Horst Finkemeier. Au début, il ne commandait que de très petites quantités qu'il se faisait livrer en paquets à Rödinghausen. « Hettich voulait toujours me livrer des palettes, mais il y a 50 ans ma philosophie était la suivante : j'achète seulement ce que je peux utiliser et payer immédiatement ». À l'époque où son entreprise en était encore à ses balbutiements, Horst Finkemeier commandait ainsi deux cartons de 100 charnières et payait immédiatement la facture. « Un jour, les quantités produites ont augmenté », déclare Horst Finkemeier au moment de la remise de la charnière d'or à son fils Jochen ►

et lui-même. « C'est la première fois que nous remercions un client aussi fidèle », déclare Andreas Hettich qui, lors de sa visite, a pu visiter la production avec le gérant de Hettich, Stefan Küchenhöhner. Les hôtes et les invités assistent ensemble à l'assemblage des charnières et admirent la rapidité à laquelle les paquets et les conteneurs grillagés se vident.

« Nous sommes fiers d'avoir été et d'être le fournisseur de Häcker Küchen depuis aussi longtemps », dit aussi Andreas Hettich lors de la remise de la « charnière d'or » qui trouvera une place d'honneur dans la salle d'exposition de Häcker Küchen.

Ici, le visiteur peut également découvrir l'évolution de la technologie et de l'apparence des charnières Hettich. La « charnière d'or » prendra bientôt place dans la vitrine où l'on peut suivre l'évolution des charnières.

Les charnières sont montées sur toutes les portes battantes fabriquées par Häcker Küchen. « Elles sont à la pointe de la technologie et notre client peut compter sur leur très longue durée et leur bonne fonctionnalité », déclare Stefan Möller, en expliquant pourquoi le partenariat entre Hettich et Häcker Küchen dure depuis un demi-siècle. Et il est loin d'être terminé. « Bien entendu, nous souhaitons 50 autres années de partenariat, même si nous ne savons pas encore quel cadeau nous remettrons alors », dit Andreas Hettich dans un sourire.





Water march

Four to five times a day Leon van Leeuwen picks up his ears whenever the sirens start to blare in Haarlem. After all, there are just 500 metres between the kitchen studio ROB WOUD, where van Leeuwen has been working as a salesman since 2008, and the fire station of this town in northern Holland – and also one of his latest customers.

It was not just being neighbours, but a public tender that brought the family run kitchen studio ROB WOUD and the fire brigade, where emergency and police services are also housed, together. “We had never participated in such a competition before,” recalls van Leeuwen, “which is why we are particularly happy that we were able to make an impression with the Häcker Küchen product right from the start and got the go ahead for this project”. The kitchen plans are perfectly designed to meet the needs of the fire, emergency and police service teams. “Firstly the kitchens offer lots of storage space, several refrigerators and generously sized work tops. Secondly they are highly durable and easy to maintain, because fronts from the UNO family range were selected,” adds Ronald Mussert, who has been looking after the Dutch market for Häcker Küchen since the beginning of 2014 as a field representative and who had previously worked in the office for many years. In close collaboration with van Leeuwen, Studio proprietor ROB WOUD and his daughter Vivian, Mussert followed the tender right from the beginning and, making his rounds through the emergency service complex, views the result with satisfaction. “The station personnel largely carried out assembly themselves,” declares the born Dutchman, who recognises further potential for Häcker Küchen in his homeland and is planning to extend the no-name market further. ►

Ouvrez l'eau

Quatre à cinq fois par jour, lorsque les sirènes retentissent à Haarlem, Leon van Leeuwen est aux aguets. En effet, 500 mètres seulement séparent le studio ROB WOUD dans lequel van Leeuwen est vendeur depuis 2008 du poste de garde des pompiers professionnels de cette ville du nord de la Hollande, et ainsi de l'un de ses clients les plus récents.

Ce n'est pas le voisinage, mais un appel d'offres qui a permis de réunir cette année en été le studio familial ROB WOUD et les pompiers, avec le poste de secours et le poste de garde de la police. « Nous n'avions encore jamais participé à un appel d'offres », raconte van Leeuwen, « c'est pourquoi nous sommes très heureux d'avoir immédiatement convaincu avec le produit Häcker Küchen et d'avoir été retenu pour ce projet ». Les cuisines sont parfaitement adaptées aux besoins des pompiers, des ambulanciers et de la police. « D'une part, les cuisines sont très spacieuses, disposent de plusieurs réfrigérateurs et d'une grande surface de travail, d'autre part, elles sont très résistantes et faciles à entretenir en raison des façades de la gamme UNO », confie Ronald Mussert qui s'occupe du marché hollandais pour Häcker Küchen depuis début 2014 en qualité de représentant commercial, après avoir longtemps travaillé en service interne. En étroite concertation avec van Leeuwen, le propriétaire du studio ROB WOUD et sa fille Vivian, Mussert a suivi l'appel d'offres depuis le début et regarde le résultat avec satisfaction en faisant le tour du complexe. « Les gens du poste de garde ont procédé en grande partie eux-mêmes au montage », déclare ce natif des Pays-Bas qui voit des potentiels pour Häcker Küchen dans son pays et qui voudrait développer le marché no name ici. ►

Erik Christiaans, too, is clearly happy with the new, open plan kitchen. "Our station is manned around the clock and there are rarely days without a call-out," the leader of the fire station recalls and adds, "the kitchen is therefore an important place for us - a meeting place, where we can get together in between, cook, eat and recharge our batteries." Today it is still quiet here in the emergency complex, which is being renovated step by step. Colleagues from the ambulance service are relaxing together in the kitchen with a cup of coffee and toast - yet always ready to drop everything as soon as the buzzer starts screeching and calls them to action.

"We will also deliver the kitchen for the police in the coming weeks; and we have been asked to plan two kitchenettes and fully furnish a communal canteen for the station," reports Leon van Leeuwen, who can imagine that he will participate in more tenders in the future. "As the largest kitchen studio in Haarlem, we have been successfully working together with Häcker for nearly four years. The range and the design suit the Dutch taste - irrespective of whether its fire service or a family."



Erik Christiaans apprécie visiblement cette nouvelle cuisine ouverte. « Notre poste de garde est occupé jour et nuit, les jours sans intervention sont rares », déclare le chef des pompiers avant d'ajouter : « La cuisine est donc très importante pour nous, un lieu où nous nous retrouvons de temps en temps, cuisinons, mangeons et reprenons nos forces ». Mais aujourd'hui, c'est calme ici dans le complexe qui est rénové peu à peu. Les collègues des ambulances se détendent ensemble dans la cuisine autour d'un café et de pain grillé, mais toujours prêts à tout laisser dès que leur bip sonne pour une intervention.

« Dans les prochaines semaines, nous allons également livrer la cuisine pour la police, nous allons aussi concevoir deux kitchenettes et équiper la cantine commune du poste de garde », déclare Leon van Leeuwen qui peut parfaitement s'imaginer participer à d'autres appels d'offres. « Dans le plus grand studio de Haarlem, nous travaillons depuis près de quatre ans avec Häcker Küchen. La gamme et le design conviennent très bien aux goûts des Hollandais, chez les pompiers ou dans la famille ».



Ready for a museum **Bon pour le musée**

The door, which leads off directly from the kitchen studio, says "Private", but Rob Woud gladly opens it when a visitor makes enquiries. "This is the boundary between job and hobby," says the 68 year-old founder of the company, who once led the business for AEG in the Netherlands before Elektrolux bought out the company. "That didn't feel good to begin with - but the redundancy money allowed me to start my collection of old timers," recalls the smiling Dutchman and opens the door to his car museum even wider. Not only those in the know then rub their eyes. A Porsche 356 cabriolet in silver stands next to the same model in black, next to that a Porsche 912, then any amount of Beetles, a few English sports cars, a Union old-timer. All in best condition, all ready to go. "There are about 20 old timers," Rob Woud says counting them for the astonished visitor and recalls that there is a Rally Porsche 356 in the workshop next door. There was a small dent in the front after the last outing, but he likes to tinker on his cars and can do a lot himself. "Only half as bad," says the company proprietor, who first became an independent electrical appliances salesman when he finished at AEG. "In the end I should actually thank AEG that everything happened in this way - for me, anyway, it could had not gone any better," says Rob Woud. He managed what others only dream about; first success with his

Il est certes écrit « privé » sur la porte du studio, mais Rob Woud l'ouvre volontiers lorsque le visiteur demande curieux ce qui se cache derrière. « Ici, c'est la frontière entre le travail et les loisirs », déclare le fondateur de l'entreprise, 68 ans, qui a dirigé AEG aux Pays-Bas avant que l'entreprise soit rachetée par Elektrolux. « Au début, c'était très gênant, mais j'ai pu commencer ma collection de voitures anciennes grâce à mon indemnité de départ », raconte cet homme qui rit souvent, en ouvrant un peu plus la porte menant à son musée automobile. Il n'y a pas que les connaisseurs qui n'en croient pas leurs yeux. Une Porsche 356 décapotable argent à côté du même modèle en noir, puis une Porsche 912, une multitude de Coccinelles, quelques voitures de sport anglaises, une Union-Oldtimer. Toutes en parfait état, toutes en état de circuler. « Il y a environ 20 voitures anciennes », annonce Rob Woud au visiteur ébahi, en rajoutant qu'il a encore une Porsche 356 Rallye dans le garage d'à côté. Elle a une petite bosse depuis sa dernière sortie, mais il bricole ses voitures avec plaisir et peut faire beaucoup de choses lui-même. « Ce n'est pas si grave », dit-il. Après avoir travaillé pour AEG, il a d'abord été vendeur d'électroménager à son compte. « Finalement, je devrais remercier AEG pour tout ce qui s'en est suivi ; pour moi, les choses n'auraient pas pu être mieux », déclare Rob Woud. Il a réussi à atteindre ce dont d'autres rêvent. D'abord le



own company, then building his old-timer collection, which is second to none. Today his daughter Vivian, who he handed over management to long ago, works next door in the kitchen studio, although you cannot imagine the company without him. "Even though I spend most of my time behind this door," he tells us with a laugh. His friends come once a week, sit in the bar, which is framed by rally number plates and car models, cuttings from trade magazines and old-timer photographs. Everything is about the treasures on four wheels. It is just a passion for collecting, which has grasped him and won't let him go. Surely, there could be a few more models missing from his collection. He goes, or rather makes a pilgrimage, each year to the old-timer fair Techno Classica in Essen, always looking for a Porsche, which would make his collection even better. "On the whole I am satisfied though," he adds and winks his eye. It could be worse with the business, the car, with life. And then the door shuts and it seems once again as if it was only closing the access to some storage room.

succès avec sa propre entreprise, puis sa collection de voitures anciennes sans pareil. Aujourd'hui, sa fille Vivian travaille dans le studio à côté, il a cédé la direction il y a longtemps déjà, mais il fait encore partie de l'entreprise à part entière. « Même si je passe la majeure partie de mon temps derrière cette porte », dit-il en riant. Une fois par semaine, ses amis viennent ici, s'assoient au bar encadré par des plaques minéralogiques de Rallye et des voitures miniatures, des coupures de revues spécialisées et des photos de voitures anciennes. Ici, tout tourne autour de ces trésors à quatre roues. Il est simplement animé d'une passion qui ne le quitte plus. Bien entendu, quelques modèles manquent encore à sa collection. Chaque année, il va, ou plutôt se rend en pèlerinage au salon de voitures anciennes Techno Classica à Essen, toujours à la recherche d'une Porsche pour enrichir sa collection. « Dans l'ensemble, je suis très satisfait », rajoute-t-il avec un clin d'œil. Ça pourrait être pire. Avec l'affaire, les voitures, la vie. Puis, la porte se ferme, rappelant à nouveau une porte menant sur un débarras.



WORK & TRAVEL

HAARLEM



OLD TOWN VIEILLE VILLE

Haarlem is not only typically Dutch, but above all: incredibly relaxing. Canals, drawbridges, windmills and historical buildings shape the townscape and several small cafés invite you to have a break during your stroll through town. Tip: Definitely pay a visit to the old town around the market square and discover Haarlem's characteristic "Hofjes"; the historic living quarters from the 14th century. *Haarlem n'est pas seulement une ville hollandaise typique, mais aussi et surtout une ville extrêmement agréable. Les canaux, les ponts-levis, les moulins à vent et les bâtiments historiques marquent la ville de leur empreinte et d'innombrables petits cafés invitent à faire une pause lors d'une promenade en ville. Conseil : Il faut absolument aller dans la vieille ville autour de la place du marché pour découvrir les « Hofjes » caractéristiques de Haarlem, ces cours résidentielles historiques du XIVe siècle.*



NATIONAL PARK ZUID-KENNERMERLAND PARC NATIONAL ZUID-KENNERMERLAND

Whatever time of year: the National Park Zuid-Kennemerland, which borders Haarlem, is always the right choice when you are looking for quiet and relaxation. There are not only beautiful manor houses in this dune landscape to admire, but highland cattle, Shetland ponies and moorland sheep living freely here, can also be observed. Tip: Explore the National Park in proper style on a bicycle. There are many opportunities in Haarlem to hire a Dutch bike. *En toute saison : le parc national Zuid-Kennemerland aux confins de Haarlem est le lieu idéal pour trouver calme et sérénité. Au cœur des dunes, on peut admirer de magnifiques manoirs, mais aussi des Highlands, des Shetlands et des moutons de bruyère sauvages. Conseil : Découvrez le parc national en vélo. À Haarlem, il existe de nombreuses possibilités de louer un vélo hollandais.*



FRIETHOES

Be honest: really good chips – crispy brown on the outside, soft on the inside – cannot be found at any German snack bar. But it could be so simple: potatoes, cut thumb-thick in strips, chunked into the hot, sizzling oil when ordered, drained at the right moment, seasoned and tossed – in the Friethoes you know when chips are perfect without a bleeping deep fat fryer. Tip: Don't forget the homemade mayonnaise! *Pour être franc : on ne trouve pas ces frites succulentes, dorées à l'extérieur et tendres à l'intérieur, dans les friteries allemandes. Pourtant, c'est aussi simple que cela : les pommes de terre sont coupées en lamelles de la largeur du pouce, elles sont plongées dans un bain de friture au moment de la commande, puis égouttées à la seconde près, assaisonnées et agitées. Au Friethoes, ils savent exactement quand les frites sont à point, sans alarme sur la friteuse. Conseil : Ne pas oublier la mayonnaise maison !*

SAN BLAS BLOEMENDAAL AAN ZEE

There simply is no better place than this. Especially not after an extensive stroll many kilometres along the wide North Sea shore, the salty air in your nose, hair tousled by the wind. In winter, a fireplace and cocoa warm you up, in the summer you can sit on the terrace with a cocktail. Always included: a view of the sea. Tip: Only just ten kilometres separate Haarlem and Bloemendaal aan Zee, a small village at the seaside – the best alternative to the neighbouring and overly busy holiday resort of Zandvoort. *Il n'y a pas de meilleur endroit, en tout cas après une longue promenade, sur les kilomètres de plages de la mer du nord, l'air iodé dans le nez et les cheveux au vent. En hiver avec une cheminée et un cacao, en été avec un cocktail en terrasse. Toujours incluse : la vue sur la mer. Conseil : Dix kilomètres seulement séparent Haarlem de Bloemendaal aan Zee, une petite commune sur la côte, la meilleure alternative à Zandvoort, centre de villégiature voisin envahi de touristes.*



PREVIEW *APERÇU*

THE JOURNEY *LE VOYAGE*

GOES ON *CONTINUE*



EUROCUCINA 2016

This is the place where people meet who are planning and carrying out major projects anywhere in the world; architects who have an eye on the exclusive home, and will later design huge residential units. Of course there is a big Häcker stand at the EuroCucina 2016, which presents innovations and serves as a meeting point for communication. We will give you a sneak preview of this and what awaits you in the upcoming edition of WORK.

EUROCUCINA 2016

Ici se rencontrent ceux qui planifient et réalisent de grands projets partout dans le monde, les architectes qui recherchent l'habitat individuel exclusif et dessinent d'immenses logements. Bien entendu, un grand stand Häcker Küchen à l'EuroCucina 2016 présente des nouveautés et fait office de véritable lieu de rencontre. Nous vous donnerons un premier aperçu de ce qui vous attend ici dans la prochaine édition de WORK.



DUBLIN

Ireland in winter, that sounds like wind and rain, uncomfortable weather outside and cosy warmth in the pub. But up there are more than just green meadows, Guinness and black coloured cows. A visit to a customer, who successfully trades with Häcker Küchen in Ireland's capital city.

DUBLIN

L'Irlande en hiver évoque la tempête et la pluie, le mauvais temps et la chaleur bienfaisante d'un troquet. Mais là en-haut, il y a bien plus à découvrir que des vertes prairies, la Guinness et les vaches pie noire. Une visite chez un client qui travaille avec Häcker Küchen dans la capitale irlandaise.



Whilst the adjustable lighting allows a contemplative mood and the cabinets begin to swing with Jingle Bells, the delicious Christmas goose sizzles in the Blaupunkt oven ...

... A FEAST FOR ALL THE SENSES!

This year we have finally made the kitchen the centre of the living space with new innovations. We are looking forward to a very successful year and wish our customers and partners the happiest festive season ever! Your Häcker Team.



Pendant que l'éclairage réglable crée une ambiance chaleureuse et que la table d'harmonie vibre au son de Jingle Bells, la dinde de Noël appétissante grésille déjà dans le nouveau four Blaupunkt ...

... UNE FÊTE POUR TOUS LES SENS !

Cette année, nous avons définitivement transformé la cuisine et ses nouveautés innovantes en pièce centrale de la maison. Nous nous félicitons d'une excellente année et nous souhaitons à nos clients et partenaires les meilleures fêtes de tous les temps ! Votre équipe Häcker.

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

conceptual design, text, photography and layout:

www.hoch5.com

info@hoch5.com

