

W

O

R

No 8

K

by **Häcker**
kitchen.germanMade.



LIVING SPACES

17.–23.09.2016

DOORS OPEN: 8.30 H

DOORS CLOSED: 21.00 H

Häcker
kitchen.germanMade.

Dear Reader,

As you can probably imagine, the preparation phase for our in-house exhibition is drawing to a close. We have chosen an exhibition motto, defined and sampled innovations and integrated these new items into our exhibition plans. You will immediately notice the enormous amount of work and planning that goes into an in-house exhibition when you visit us in September and have a chance to peruse through the 'Living Spaces' exhibition and see for yourself all the innovations from the kitchen industry that will be making their mark in the next few months.

We are well rehearsed in organising in-house exhibitions, although next year there will be major changes. After enlarging our production facilities, our continuous success in

the market has made it necessary for us to now expand our administration offices, too. The new building will not only offer more office space, we are also planning to significantly increase the size of our showroom to give us the space we need to display our latest developments and ideas for modern kitchens in a pleasant and roomy atmosphere. Please continue reading to see these plans and the work behind them.

There is a simple reason why more and more of our visitors come from abroad: our presence in export countries has increased significantly. We are now also operating on the Canary Islands. This issue of WORK reports on our success there and why our kitchens are now also available in DIY stores.

We saw for ourselves how important exhibitions are when we attended this year's very busy EuroCucina in Milan. We have included a brief summary of our experiences to give those of you that were not able to travel to Milan an impression of this successful exhibition.

But you also have the opportunity to experience things for yourself first hand at our in-house exhibition from 17th to 23rd September. I look forward to seeing you and showing you what we are currently working on with such dedication.

We hope you enjoy reading this issue and that you also enjoy your visit to us.

Jochen Finkemeier

Chères lectrices, chers lecteurs,

Comme vous pouvez sûrement vous l'imaginer, nous nous trouvons dans la dernière ligne droite de nos préparatifs pour nos journées portes ouvertes. Le slogan de notre salon a été trouvé, les nouveautés sont non seulement déterminées mais ont également été mises en échantillons depuis longtemps et ont été intégrées dans l'organisation de notre exposition. Un grand nombre d'entre vous n'a sûrement qu'une vague idée de tout le travail et toute la planification qui sont nécessaires pour ce type de salon en interne. Mais vous le constaterez par vous-même lorsque vous nous rendrez visite au mois de septembre, lorsque nos journées portes ouvertes ouvriront sous le slogan « Living Spaces », lorsque vous admirerez tout ce qui fera bouger et façonnera le secteur de la cuisine dans les mois à venir en termes de nouveautés.

Pour nous, il s'agit d'un travail récurrent qui subira toutefois de profonds changements au cours de l'année à

venir. De par notre succès constant sur le marché, il est devenu nécessaire pour nous de développer le côté administratif en plus de notre production. Mais cela n'entraînera pas seulement la création de nouveaux bureaux dans le nouveau bâtiment prévu. Nous allons également nettement agrandir la surface d'exposition pour vous y présenter, année après année, nos nouveautés et les concepts de cuisine moderne dans un espace aux dimensions généreuses. Vous découvrirez, en lisant les pages suivantes, ce à quoi ressembleront exactement ces projets et les efforts qu'il est nécessaire d'engager. Année après année, de plus en plus de visiteurs de l'étranger viennent chez nous et cela s'explique par une raison simple : notre présence dans de nombreux pays exportateurs a nettement augmenté. Notre engagement aux Canaries est une nouveauté. Vous apprendrez également dans cette édition de WORK comment cela se passe là-bas et

pourquoi on peut y trouver nos cuisines dans un magasin de bricolage. Nous avons pu constater combien tout ce qui tourne autour des salons est important pour nous lors du salon EuroCucina de Milan très fréquenté cette année. Nous avons résumé nos impressions pour transmettre à celles et ceux d'entre vous qui n'ont pas pu se rendre dans la métropole italienne une idée de ce qu'a été notre présence réussie sur ce salon.

Vous pourrez recueillir des impressions en direct chez nous lors de nos journées portes ouvertes du 17 au 23 septembre. Je me réjouis de pouvoir vous saluer personnellement et vous montrer ce sur quoi nous travaillons d'ores et déjà avec passion et plaisir.

Je vous souhaite une lecture instructive et de bons moments riches en nouveautés passés chez nous.

Jochen Finkemeier



Necessary extension

The new building will provide more office space, a larger showroom and an expansive training centre. Work on the building will commence shortly.

██████████ Page 6

Le nouveau bâtiment, dont la première pierre ne tardera pas à être posée, abritera de nouveaux bureaux, un agrandissement de la surface d'exposition et un vaste centre de formation.

Un agrandissement judicieux

What are the latest trends?

Salvatore Figliuzzi from Interprint explains how a new front décor, which is on display at the exhibition, was created.

██████████ Page 14

Salvatore Figliuzzi d'Interprint explique comment est né le nouveau décor de façade qui sera présenté lors des journées portes ouvertes.

Quelle est la tendance ?

Simply moving

The EuroCucina in Milan was a resounding success. The enthusiastic visitors flocked to the Häcker kitchen stand to see our established products as well as a completely new development.

██████████ Page 24

L'EuroCucina de Milan s'est révélé être une réussite totale. Le public enthousiaste s'est rué en masse sur le stand de Häcker Küchen où il a vu, outre des choses déjà familières, des nouveautés inédites.

Tout simplement percutant

Fresh paint

As far as water-based paint is concerned, there's nothing the men at Adler Lacke in Schwaz, Austria, do not know. However, it is two women who are responsible for the success of this supplier. We present the management and company.

██████████ Page 30

Lorsqu'il s'agit de laque à base d'eau, personne n'arrive à la cheville des équipes d'Adler Lacke à Schwaz, en Autriche. En fait, ce sont deux femmes qui décident de l'évolution de ce fournisseur. Nous vous présentons la direction et l'entreprise.

Peinture fraîche

A new generation standing in the wings

Philipp Endres was actually about to become a plant engineer, but today he works in his parent's kitchen studio and can envisage taking over the company one day.

██████████ Page 34

À la base, Philipp Endres était en bonne voie de devenir constructeur d'équipements. Mais aujourd'hui, il se trouve dans le showroom de cuisines parental et s'imagine parfaitement reprendre l'entreprise plus tard.

À la recherche de la relève

Off to the island

A furniture and DIY store have become home to Häcker Küchen on the Canary Islands. What might initially sound strange is a logical move when looked at more closely. We will take you on a journey to Fuerteventura and Lanzarote, and answer more than just questions about the showroom space.

██████████ Page 46

Aux Canaries, les cuisines Häcker Küchen sortent d'un magasin de meubles et de bricolage. Ce qui paraît étrange au premier abord est finalement assez logique quand on y regarde de plus près. Nous vous emmenons en voyage sur Fuerteventura et Lanzarote et nous vous renseignons bien au-delà de la surface d'exposition.

Direction les îles

WORK & Travel Herford *Herford* ██████████ Page 12

Kitchen studio SE Küchen *Showroom de cuisines SE Küchen* ██████████ Page 18

WORK & Travel Rhine Falls *Chutes du Rhin* ██████████ Page 22

Blaupunkt Lounge *Lounge Blaupunkt* ██████████ Page 23

Competence through cooking *La compétence vient en cuisinant* ██████████ Page 40

Summer festival *Fête de l'été* ██████████ Page 44

WORK & TRAVEL CANARY ISLANDS *Canaries* ██████████ Page 52

Preview *Avant-première* ██████████ Page 54

HARVEST TIME

LA SAISON DES RÉCOLTES

It is still quiet next to the Häcker Küchen Panorama Business Centre. Plants are blowing in the wind, anyone looking out of their office window to the north can enjoy the view of the fields right up to the Wiehen hills; however, this idyll will be gone very soon: "We expect to start the excavation work in August," says Jochen Finkemeier, Managing Director of Häcker Küchen. ▶

C'est encore calme à côté du Panorama Business Center de Häcker Küchen. Les plantes oscillent sous le vent et quiconque regarde vers le nord par la fenêtre de son bureau a le regard qui parcourt les champs jusqu'à la chaîne des Wiehengebirge. Mais ces moments idylliques auront bientôt une fin. « Nous pensons pouvoir commencer les travaux de terrassement au mois d'août », déclare Jochen Finkemeier, associé gérant chez Häcker Küchen. ▶





It is no secret that it has been a tough battle to purchase the plot of land to the north of the current administration and exhibition building, although it had been clear for a long time that Häcker Küchen needed to expand. "Our strong growth in recent years, also in terms of the worker headcount, means we have been expanding," says Jochen Finkemeier, who now employs a workforce of around 1,350. This impressive figure has made it necessary to lease office space in the neighbouring town of Melle. "Whilst this served its purpose in the interim, it is our goal to have the entire company working at one site to keep paths short and direct," emphasises the owner.

Purchasing the plot to the north of the Panorama building has solved quite a few problems at once. "We will be building on an area of approximately 7,500 square metres, thereby creating 4,500 square metres of office space, a 1,000 square metre training centre and an equally large area for the engineering department and warehouse; in addition we will also be expanding our showroom by 1,000 square metres," calculates Jochen Finkemeier.

Over the past few months, more and more desks have been squeezed into the available offices, and we now want things to ease up a little in these areas. "Of course, we knew that these spatial constraints were not having a positive effect on work processes," says Finkemeier, who is now happy that the planning permission has been submitted and that the construction work can start soon. ▶

Ce n'est pas un secret, l'acquisition du terrain au nord des espaces administration et exposition actuels aurait fait l'objet d'âpres discussions. Mais il était clair depuis déjà longtemps que Häcker Küchen devait se doter de nouvelles installations. « Bien entendu, notre forte croissance ces dernières années nous a également poussés à maintenir notre politique d'expansion parmi nos collaborateurs », déclare Jochen Finkemeier qui emploie aujourd'hui près de 1 350 collaborateurs. Ce nombre impressionnant a rendu nécessaire la location de surfaces de bureaux dans la commune voisine de Melle. « Cette solution était assurément parfaite pour une période de transition mais de manière générale, nous avons déjà pour objectif de tous travailler sur un seul site et de faire que les distances soient courtes et directes », souligne le propriétaire.

L'acquisition du terrain au nord du bâtiment Panorama a permis de régler en même temps de nombreux problèmes. « Nous construisons sur près de 7 500 m², nous bâtissons ainsi 4 500 m² de nouveaux bureaux, nous créons un vaste espace de formation de 1 000 m², un entrepôt et un espace technique de la même superficie et nous agrandissons également notre espace exposition de 1 000 m² », précise Jochen Finkemeier.

Si ces derniers mois, de plus en plus de meubles ont été installés dans les bureaux, les espaces de travail devraient désormais redevenir plus aérés. « Nous savions évidemment que cette promiscuité ne serait pas

vraiment bénéfique aux processus de travail », affirme Finkemeier qui est désormais ravi que la demande de permis de conduire puisse être déposée et que les travaux puissent bientôt débiter.

Le bâtiment qui se tiendra alors sur le nouveau terrain ressemblera au Panorama actuel. « Nous avons sciemment choisi cette proximité architecturale afin que les deux complexes de bâtiment présentent une homogénéité. De plus, il était important pour nous de ne pas procéder à un agrandissement mais de faire construire un nouveau bâtiment d'où chaque collaborateur puisse regarder à l'extérieur depuis son bureau ». Les deux complexes sont reliés par l'agrandissement de l'espace d'exposition qui court sur un étage entre les deux bâtiments. « Il y aura alors, bien évidemment, un tout nouveau concept d'exposition qui non seulement englobera l'extension pure des surfaces mais qui sera également fondamentalement transformé », déclare Jochen Finkemeier sans vouloir trop en dire. Ce qui est sûr en tout cas, c'est que ce concept, la nouvelle exposition et le bâtiment doivent être concrétisés et présentés lors des journées portes ouvertes 2017. Toutes les personnes impliquées sont conscientes qu'il s'agit d'un calendrier serré pour cette grosse construction. « Mais en même temps, les journées portes ouvertes sont pour nos clients et nous le moment idéal et décisif pour nous présenter dans notre ensemble, en plus de nos nouveautés ».

Cette nouvelle construction n'est

pas uniquement devenue nécessaire à cause du manque de bureaux, elle s'est également imposée par la volonté de mettre encore davantage en avant le thème de la formation. « Du point de vue du contenu, nous sommes déjà très bien positionnés. Mais nous souhaitons également regrouper nos possibilités de formation du point de vue spatial, nous voulons élargir le programme de formation international et tout simplement nous positionner de manière encore plus professionnelle sur notre campus. Cela passe assurément par un renforcement de l'équipe, mais dans le même temps, nous voulons également créer les conditions spatiales pour obtenir ici un résultat optimal chez nos futurs collaborateurs et nos clients », explique Jochen Finkemeier. Jusqu'à présent, les formations étaient assurées en allemand et en anglais ; désormais, des séminaires en français devraient également voir le jour afin de renforcer le caractère international. Lorsque les excavatrices se mettront en marche cet été pour rectifier le terrain à flanc de colline, le planning serré sera déjà fixé. « Nous partons du principe que nous pourrions accueillir nos négociants sur la nouvelle surface d'exposition lors de nos journées portes ouvertes 2017. Le revêtement des bureaux suivra ». Parallèlement aux travaux de construction sur le bâtiment, il existe encore deux autres grandes surfaces de logistique et de parking. « Suite à notre croissance, le nombre de nos poids lourds et semi-remorques a évidemment augmenté. Afin de pouvoir les garer tous, il existe ▶



The building that will be erected on the new plot has a resemblance to the existing Panorama building. "We made a conscious decision to reflect the architecture so that the two building complexes form a unit. On the other hand, it was also important for us not just to expand the existing structure, but to erect a new building that offered every employee an outside view from his or her office." The two complexes will be connected by the showroom expansion, a single-storey structure between the two buildings. "This will naturally lead to a completely new showroom concept that not only has more space, but also a completely new design," says Jochen Finkemeier, who does not want to reveal too much. One thing is certain though: this concept, the new showroom and the building will all be completed and presented by the in-house exhibition 2017. Everyone is aware that this is a tight schedule. "However, for us and our customers, the in-house exhibition is an important and perfect time to not only present innovations, but us as a company."

The need for a new building was not just triggered by the lack of office space, we also wanted to enhance our training programs. "We are well positioned from a content point of view, however we want to bundle our training resources and rooms, ex-

pand the international training program and simply take a more professional approach on our campus. This will certainly mean that we will be recruiting more staff for the training team, and also creating adequate space to ensure that our customers and employees achieve the best training results possible," says Jochen Finkemeier about the plans. We have previously held seminars in German and English, and will now add seminars in French to underscore our international character. There will be a tight schedule when the excavators turn up in the summer to start flattening the slope. "We assume that we will be able to greet our dealers at our in-house exhibition 2017 in the new showroom. Shortly after this we will move into the new offices."

Parallel to the construction work on the building, two large logistics areas and parking spaces will also be created. "Our expansion course also means that the number of lorries and trailers has increased. To accommodate this we will be installing a large manoeuvring and parking area to the north of the new building," explains Jochen Finkemeier. These will be provisionally completed by September this year so that visitors to the in-house exhibition "will be able to park relatively close to the showroom."

On the subject of parking, new par-

king spaces will also be created for employees. "We had the option of purchasing a further plot on the other side of the railway line that we now want to use as a car park." Those responsible also had a bit of luck when asked how employees were to cross the railway line. "Due to the fact that a major road bridge is currently being replaced, it was relatively easy for us to ensure that a pedestrian bridge was also included in the plans and this will be realised in the near future," says Jochen Finkemeier. "It is normally very difficult and time-consuming to receive planning permission for a railway crossing - so we were very lucky that these two building projects occurred at the same time."

The new building has been planned generously to ensure that further expansions will not be needed in the next two years. "We have drafted a five-year plan and are certain that we will have everything we need, at least for this period," calculates Jochen Finkemeier who is secretly hoping that it will be some time before further expansions are needed. Jochen Finkemeier himself will not be moving from his old office into the new building, even though his view will be of the colleagues in the building opposite rather than of the Wiehen hills.

une vaste surface de stationnement et de parking au nord du nouveau bâtiment », explique Jochen Finkemeier. Celle-ci doit être terminée, au moins provisoirement, en septembre de cette année « afin que les visiteurs de nos journées portes ouvertes puissent se garer au plus près de l'évènement ».

En ce qui concerne le stationnement, de nouvelles places de parking seront également créées pour les collaborateurs. « Nous avons eu la possibilité d'acheter un autre terrain, de l'autre côté de la voie de chemin de fer, que nous souhaitons utiliser en tant que parking ». Les responsables ont eu la chance d'être rassurés sur la manière dont les

collaborateurs pourraient traverser la voie ferroviaire. « Étant donné qu'actuellement, un pont de route départementale situé à proximité est en cours de rénovation, nous avons pu assez facilement faire planifier en même temps une passerelle pour piétons qui sera réalisée assez rapidement », affirme Jochen Finkemeier. « En principe, il est extrêmement difficile et fastidieux d'obtenir un permis de construire pour une construction au-dessus d'une voie ferrée ; ici, nous avons simplement eu de la chance que ces deux projets de construction coïncident ».

Afin d'éviter que d'autres excavatrices soient à nouveau nécessaires dans deux ans, la nouvelle const-

ruktion a été planifiée dans des dimensions généreuses. « Nous avons établi un plan sur cinq ans et nous sommes convaincus d'être positionnés au mieux au niveau de l'espace, au minimum durant cette période », anticipe Jochen Finkemeier qui espère secrètement que la prochaine expansion attendra encore un long moment. Toutefois, Jochen Finkemeier n'échangera pas son bureau contre un autre bureau dans le nouveau bâtiment. Même si en regardant par la fenêtre, ses yeux ne se promèneront désormais plus en direction des Wiehengebirge, mais sur ses collègues.



WORK & TRAVEL

MARTA HERFORD

HERFORD

MARTA HERFORD

MARTA HERFORD

Marta Herford is an international museum for modern art with a special focus on design. Not only is the exciting artistic approach of the exhibitions impressive, the architecture of the building is unique.

The innovative and forward-thinking concept combines questions about today with ideas for tomorrow. This is reflected in the Museum's latest exhibition - Moments of resolution - that portrays how photographs can create a different subjective reality. A meticulous search for details, gigantic views, amazing picture worlds, irritating perspectives, grotesque objects and a good portion of humour question the construction of the photographic image.

Marta Herford est un musée international d'art contemporain axé principalement sur le design. Les expositions impressionnent par leurs approches artistiques passionnantes mais l'architecture du bâtiment est également absolument unique.

Les questions sur le monde d'aujourd'hui rencontrent les idées pour demain de manière innovante et tournée vers l'avenir. L'exposition actuelle du musée vient également appuyer cette idée : « Momente der Auflösung » (Moments de dissolution) montre comment créer une autre réalité subjective par des moyens photographiques. La recherche minutieuse du détail, des vues de dessus géantes, des univers d'images enivrants, des perspectives irritantes, des objets grotesques et beaucoup d'humour viennent remettre en question l'image photographique.

Marta Herford gGmbH
Goebenstr. 2-10, 32052 Herford
Tel +49 (0) 5221-9944-300
www.marta-herford.de

If you are coming to visit our in-house exhibition, you may find a little time to take a look at the local surroundings. Here are a few places you might like to visit.

Si vous nous rendez visite lors de nos journées portes ouvertes, il vous restera peut-être un peu de temps pour partir à la découverte des environs. Vous trouverez ici différents conseils pour organiser votre temps libre.

BAD OEYNHAUSEN

SPA GARDENS

PARC THERMAL

DE BAD OEYNHAUSEN

Get away from it all and visit the Bad Oeynhausen spa gardens. Take time out to relax and enjoy the beautiful park. Or visit the bathhouses and enjoy the healing brine water. The theatres in the park and in the Wandel hall are a treat for your eyes and ears. It is also well worth visiting the Jordan fountain, the largest carbonated thermal brine spring in the world. Surrounded by a salty vapour, simply inhale and relax.

Oublier la frénésie du quotidien, c'est tout à fait possible au parc thermal de Bad Oeynhausen. En s'accordant simplement une pause au vert et en découvrant cet impressionnant jardin. Ou en se rendant dans les établissements thermaux et en profitant du pouvoir apaisant de l'eau saline. Vous réjouirez vos yeux et vos oreilles au théâtre du parc et dans le hall. La fontaine Jordansprudel, plus haute fontaine d'eau salée thermale gazeuse du monde, vaut également le détour. Entouré d'une brume salée, respirez profondément et détendez-vous, tout simplement.

Kurpark Bad Oeynhausen
32545 Bad Oeynhausen
www.staatsbad-oeynhausen.de



MULTI-GENERATION PARK

PARC MULTIGÉNÉRATIONNEL

www.roedinghausen.de

The town's spa gardens are located just a few steps from the centre of Rödinghausen and offer all generations an opportunity to stay for a while and enjoy the peace.

Enjoy pure relaxation on the sun patio of the concert shell, let your soul relax in the sun and enjoy the view of the gardens all the way through to the tennis courts in the Wiehen park. The patio of the old baking house is a great place to eat outside. And small children have plenty of space to play and run around on the grass or discover the wooded areas. There is a games and sports patio offering activities for young and old, for instance there is a beach field, playground equipment and coordination equipment for seniors. So you see, there is lots to do.

Au centre de Rödinghausen, à seulement quelques pas du centre-ville, se situe le parc thermal de la commune. La proposition d'activités intergénérationnelles du parc invite à venir y passer des moments agréables.

C'est une pure relaxation qui est proposée aux visiteurs du parc thermal sur la terrasse solarium, près du kiosque à musique. On peut y laisser vagabonder son esprit au soleil et profiter de la vue sur l'ensemble du parc thermal jusqu'aux terrains de tennis aux abords du Wiehenpark. La terrasse de la maison à colombage qui sert de fournil offre un vaste espace pour déguster à loisir grâce à sa restauration de plein-air. Les plus jeunes visiteurs peuvent également jouer et se défouler sur les pelouses ou partir à la découverte des surfaces boisées.

Des terrasses dédiées aux jeux et au sport proposent un éventail d'activités intergénérationnel avec terrain en sable, appareils de jeux et appareils de coordination pour séniors. Un seul mot d'ordre : la diversité !

ELSE-WERRE

CYCLE PATH

Anyone who likes to undertake sporting activities should discover the Else-Werre cycle path. Far away from busy roads, you can enjoy nature in an environmentally-friendly and active way, discovering the varied countryside and cultural sights.

The connection starts at the bifurcation in Melle, where the river Else flows from the river Hase through the Werre of the river Weser. Covering a distance of 54.5km, this path follows the river Else through the towns of Bünde and Kirchlengern, then along the river Werre through Löhne and Bad Oeynhausen. It finishes at the 'Werre-Weser Kiss' in Bad Oeynhausen. And whilst on route? Just stop, get off your bike and rest. There are several cafés and restaurants that are ideal for taking a break. People who want to take a shorter route can also start in Bruchmühlen or Bünde.

Ceux qui aiment partir sur les routes faire du sport devraient partir à la découverte de la piste cyclable Else-Werre. Loin des routes très fréquentées, on peut y découvrir et y vivre pleinement la nature et la culture de manière écologique, active et surtout très variée.

Au niveau de la bifurcation de Melle, là où l'Else séparée de la Hase se jette dans la Weser via la Werre, se trouve le point de départ de la piste cyclable. Sur une distance de 54,5 km, cette voie circule le long de l'Else à travers Bünde et Kirchlengern, puis le long de la Werre à travers Löhne et Bad Oeynhausen. Pour conclure, l'arrivée se fait au niveau du « Werre-Weser-Kuss », la jonction des deux cours d'eau, à Bad Oeynhausen. Et quoi faire en chemin ? Tout simplement s'arrêter, descendre de vélo et s'accorder une petite pause. De nombreux cafés et restaurants qui semblent posés là exprès pour faire une halte se trouvent sur le chemin. Pour les excursions plus courtes, le départ est également possible à Bruchmühlen ou Bünde.

www.fahr-im-kreis-herford.de

PISTE

CYCLABLE

ELSE-WERRE





AN UNBROKEN TREND

"If we're honest, it is very difficult for the end customer to name a trend or even recognise one. It might be possible in the clothing industry, but we are talking here about furniture that will be standing in your home for the next ten or more years. Who wants to follow a fleeting trend?" asks Salvatore Figliuzzi, Director of Marketing at the company Interprint in the Sauerland region. This company works hand-in-hand with Häcker Küchen to develop new decors that will remain modern and chic for a long time. At the same time, the decors also need to be trendy, or even better the start of a new trend. ▶

UNE TENDANCE QUI DURE

« Soyons honnêtes : il est difficile pour le client final de citer voire d'identifier une tendance. Dans l'industrie de l'habillement, on y arrive encore. Mais nous parlons ici de meubles qui restent dix ans ou plus dans un logement. Aimerais-on suivre une tendance éphémère pour ces objets ? », se demande Salvatore Figliuzzi, directeur marketing de la société Interprint, située dans le Sauerland. Conjointement avec Häcker Küchen, de nouveaux décors y sont développés qui doivent remplir une double mission : être modernes et élégants le plus longtemps possible. Et en même temps, être dans la tendance ou, encore mieux, en lancer une nouvelle. ▶

“We had been looking for a stone décor that was as varied in its markings as possible so that we could cover a wide range of designs,” says Michael Dittberner, Head of Product Development at Häcker Küchen. Together with Salvatore Figliuzzi’s team, the décor Imperia brown was found. This is a décor that looks incredibly real with “a variety of colours and markings that will appeal to a wide range of customers,” says Figliuzzi. The process of creating a décor is very similar to how a tailor makes clothing. “The raw paper we print the décor onto is delivered to our company before being sent to a further processing company. Then Häcker basically does the ‘tailoring’ when the décor paper is applied to the fronts of the units.” The customer knows very little about these steps; ultimately, he is only interested in what the front looks like and how it feels. “It was the touch-and-feel result that

« Nous avons cherché un décor pierre qui soit aussi varié que possible dans son expression et avec lequel nous puissions couvrir une large gamme », déclare alors Michael Dittberner, responsable développement de produit chez Häcker Küchen. L’Imperia brun a été trouvé conjointement avec l’équipe de Salvatore Figliuzzi. Un décor qui semble étonnamment réel, qui « fonctionne dans des couleurs et des accents différents et qui intéresse un très grand nombre d’acheteurs », d’après S. Figliuzzi. On devrait s’imaginer le processus, la création d’un tel décor, comme la création d’un vêtement. « Le papier support sur lequel nous imprimons le motif est livré chez nous », puis un autre affineur intervient avant que Häcker « ne prenne quasi en charge les travaux de découpe lorsque le papier décoratif est appliqué sur les façades, à Rödinghausen ». Le client ne sait que très peu de choses sur ces étapes ; ce qui l’intéresse en fin de compte, c’est ce à quoi ressemble la façade, son toucher final. « Et ce résultat en terme de visuel et de toucher nous a immé-

diatement convaincus, nous et les preneurs de décisions chez Häcker Küchen. Nous sommes certains que l’Imperia brun sera aussi bien accueilli par le client et qu’il deviendra une tendance qui ne s’évaporerait pas rapidement mais que l’on gardera avec soi, dans son logement, pendant de nombreuses années », souhaite Salvatore Figliuzzi.

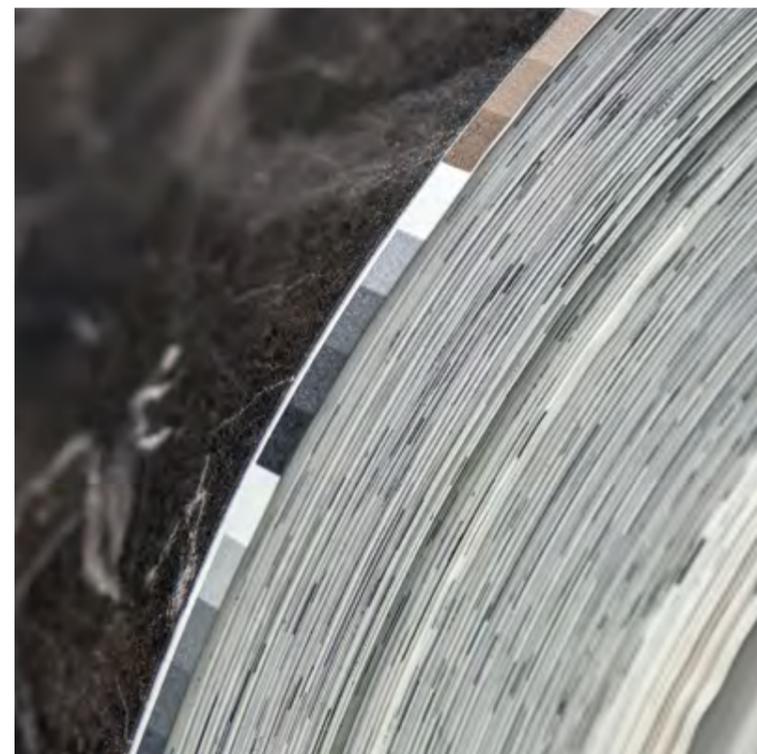
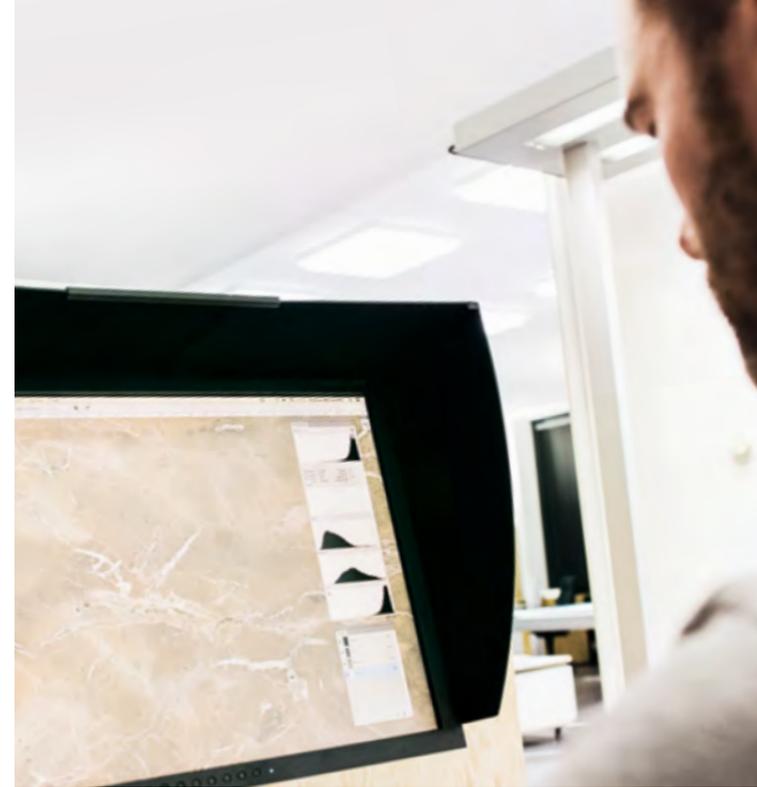
This new front décor can be seen at the in-house exhibition at Häcker Küchen. And, of course, one can run one’s fingers across its surface, to experience first hand how a design trend has been implemented into a kitchen surface.

“We are convinced that our dealers and later our customers will come to appreciate the colour diversity and the design,” says Michael Dittberner who sees the presentation of this innovative kitchen trend optimistically.

diatement convaincus, nous et les preneurs de décisions chez Häcker Küchen. Nous sommes certains que l’Imperia brun sera aussi bien accueilli par le client et qu’il deviendra une tendance qui ne s’évaporerait pas rapidement mais que l’on gardera avec soi, dans son logement, pendant de nombreuses années », souhaite Salvatore Figliuzzi.

Le public découvrira ce nouveau décor de façade lors des journées portes ouvertes Häcker Küchen. Et bien évidemment, on pourra également passer son doigt sur la surface afin de découvrir comment une tendance en matière de design a été appliquée dans une surface de cuisine.

« Nous sommes fermement convaincus que nos négociants, et plus tard également les clients, apprécieront la diversité des couleurs et l’agencement », affirme Michael Dittberner qui s’engage avec optimisme dans la présentation de cette nouvelle tendance en matière de cuisine.



WELCOME TO PARADISE **BIENVENUE AU PARADIES**



There are just two kilometres separating the Swiss town of Schlatt from the German border - and yet it still feels like a holiday when driving through the hilly countryside with its deep green meadows and grazing cows before turning off into a town that is actually called Paradies (paradise).

Yes, it's true: Christoph Leu and Werner Jordan could not have chosen a better location for their SE kitchen studio, where they welcome visitors to their own personal kitchen paradise. "But this has absolutely nothing to do with Adam and Eve," laughs Christoph Leu whilst opening the door to a modern studio with a 750 square metre showroom, 16 kitchens, two large consultation and planning zones and a clear samples presentation area. The new building has only just been completed and fitted, and was opened at an event attended by almost 800 visitors and 150 invited guests. It is obvious that not only the two partners are proud of what they have achieved, but also Werner Jordan's wife Jacqueline who works in the financial department at SE Küchen. "This set-up has worked successfully for the past 20 years," explains Leu who became acquainted with Werner Jordan when training to become a commercial agent. It was then that they decided to join forces and set up their own company. "We started out very small - Werner used to sit in the cellar and plan the kitchens ▶

Seulement deux kilomètres séparent la commune suisse de Schlatt de la frontière allemande et pourtant, on se croirait un peu comme en vacances quand on roule le long des prairies verdoyantes, avec des vaches en train de paître à travers le paysage de collines, pour enfin bifurquer dans la partie de la ville qui porte le nom de Paradies.

En effet, Christoph Leu et Werner Jordan n'auraient pas pu mieux choisir le site de leur showroom de cuisines SE Küchen et c'est ainsi qu'ils accueillent le visiteur, ici, dans leur paradis des cuisines très personnel. « Mais cela n'a pas grand-chose à voir avec Adam et Ève », s'amuse Christoph Leu en ouvrant la porte qui conduit à un showroom moderne qui offre 750 m2 de surface d'exposition, 16 cuisines, deux très larges espaces conseil et planification ainsi qu'une zone d'échantillons très claire. Le nouveau bâtiment vient juste d'être terminé, aménagé et inauguré en présence de 150 invités et près de 800 visiteurs. Les deux directeurs ne sont pas les seuls à afficher leur fierté, la femme de Werner Jordan, Jacqueline, qui gère les finances chez SE Küchen, en fait tout autant. « Cela fait déjà 20 ans que nous avons du succès dans ce milieu », raconte C. Leu qui a fait la connaissance de Werner Jordan lors de sa formation continue d'agent technico-commercial et qui s'est ensuite installé avec lui en tant qu'indépendant. ▶



on a drawing board and I, as a carpenter, assembled them," he remembers looking back on the company's humble beginnings. Even today, they are both still very active in the business, conducting sales meetings and drafting kitchen plans. They started working with Häcker Küchen in 2005 and are happy that, after several changes of supplier, they have found such a reliable partner. "You just feel that Häcker Küchen is a family-run company - we appreciate the personal support and trust," says Jordan, when asked about what is important to them.

"The quality is right, the price-performance is right and above all else, one can rely on the fact that all deliveries from Häcker Küchen will be complete and punctual," adds Leu. "The times when we sat around waiting for the lorry to finally turn up are long since gone."

Over the past 20 years, Christoph Leu and Werner Jordan have been through a lot, they have seen trends come and go and know how far kitchens have come during this time. "We create rooms," is how Jordan would describe the way kitchens are planned today by the team of 12 at SE Küchen. The customers mainly come from the neighbouring towns; they are usually single persons, families or couples looking for a new kitchen that they want to be more than just a place to cook in. "The consulting phase is very intensive nowadays, the customers' requirements are much more demanding," says Jordan based on his experience at SE Küchen. "But this is

precisely what makes us special. Our slogan says it all - We are different - and this is a promise that drives us every day. Our service has gained us a reputation and further recommendations over the years," says Leu when asked what sets SE Küchen apart from other competitors in the region.

To ensure they meet their customers' expectations, these two 45 and 50 year old specialists continuously observe the market to see how it is changing and what innovations could be interesting for their studio. This not only includes travelling to the annual in-house exhibition in Rödinghausen, but also to the imm in Cologne every two years or the EuroCucina in Milan. "We Swiss are generally sceptical about all things new at first, it is rare that innovations are right for our customers. And this is the case with Blaupunkt: Häcker Küchen had a very good idea, as reflected in the sales figures. The sales in Switzerland has stated mid of 2016, two years after being introduced in Germany and Austria, because for this new market, topics as recycling fees, plug adaptor, admissions etc. had to be worked out. After having fulfilled all necessary requirements Häcker can now offer this exclusive appliance brand to the Swiss Häcker customers."

Well, it does seem that the clocks really do tick more slowly here in paradise, but they are just as precise and reliable as Christoph Leu and Werner Jordan.



« Nous avons démarré tout petit : Werner était assis à la cave et dessinait les cuisines sur une planche à dessin, je m'occupais du montage en tant que menuisier de formation », aime se souvenir le Suisse en repensant aux premiers pas de l'entreprise. Aujourd'hui encore, tous deux restent activement impliqués dans la société : ils mènent des entretiens de vente et établissent les plans de cuisine. Depuis 2005, ils travaillent en collaboration avec Häcker Küchen et sont heureux d'avoir à leurs côtés un partenaire aussi fiable après plusieurs changements de fournisseurs. « On sent que Häcker Küchen est une entreprise familiale, nous apprécions le suivi personnel et la confiance », explique W. Jordan sur cet aspect qui ferait largement la différence pour ces hommes d'affaires.

« La qualité est au rendez-vous, le rapport qualité-prix est correct et surtout, on peut être sûr, chez Häcker Küchen, que la livraison arrive toujours complète et dans les délais », ajoute C. Leu. « L'époque où nous restions assis à attendre que le camion arrive enfin dans la cour est heureusement loin derrière nous ».

En 20 ans, Christoph Leu et Werner Jordan ont déjà vécu beaucoup de choses, ont vu aller et venir les tendances du secteur et savent combien le produit cuisine s'est développé au fil des années. « Nous créons des espaces », c'est ainsi que W. Jordan décrit l'actuelle nature de la planification de cuisines à laquelle l'équipe de 12 personnes de SE Küchen accorde beaucoup de temps. Les clients viennent majoritairement des villes voisines et sont la plupart du temps des particuliers, des familles ou des couples à la recherche d'une cuisine qui soit plus que le simple lieu où l'on fait cuire les aliments. « Le conseil est désormais très présent,

les exigences des clients augmentent », a appris W. Jordan de ses expériences quotidiennes chez SE Küchen. « C'est justement ce qui nous distingue. Avec notre slogan, nous nous sommes donné pour mission d'être » simplement différents « et cet engagement nous fait avancer jour après jour. Grâce à notre service client, au fil des années, nous nous sommes fait un nom qui est souvent recommandé », décrit C. Leu en insistant sur ce qui distingue SE Küchen de ses concurrents dans la région. Afin de pouvoir également répondre à l'avenir aux exigences des clients, ces deux directeurs de 45 et 50 ans observent constamment la manière dont le marché évolue et les innovations qui pourraient également être intéressantes pour leur showroom. Pour ce faire, non seulement ils se rendent à Rödinghausen pour les journées portes ouvertes annuelles mais ils se rendent également tous les deux ans à l'imm Cologne ou à l'EuroCucina de Milan. « Mais vu que le Suisse est en principe d'abord sceptique face à ce qui est nouveau, les plus petites nouveautés sont ce qu'il faut à notre clientèle. C'est ce que l'on observe actuellement avec Blaupunkt : Häcker Küchen a eu une très bonne idée, ce que démontrent notamment les succès en termes de vente. Mais avant que nos compatriotes n'optent pour des appareils électriques Blaupunkt, il va encore s'écouler du temps ici », sourit C. Leu.

Ici, à Paradies, les aiguilles des horloges avancent donc vraiment un peu plus lentement. Mais les horloges y sont surtout précises et fiables, tout comme Christoph Leu et Werner Jordan.



WORK & TRAVEL

RHINE FALLS CHUTES DU RHIN



NATURAL SPECTACLE

15,000 years old, 23 metres high, 150 metres wide and up to 800,000 litres of water plunging every second - impressive figures which make the Rhine Falls one of the largest waterfalls in Europe. It's hard to imagine unless you visit the place yourself. You can get to the Rhine falls in less than 30 minutes by car from Zürich. You can also book an informative tour or take a boat to the central rock formation, including an ascent - you cannot get closer to this huge mass of water.

Tip: The Laufen castle next to the Rhine Falls is also worth a visit.

Northern Bank
Rheinfallquai 32
CH-8212 Neuhausen am Rheinfall

Southern Bank
Areal Schloss Laufen
CH-8447 Dachsen

www.rheinfall.ch

15 000 ans, 23 mètres de haut, 150 mètres de large et jusqu'à 800 000 litres d'eau de chute par seconde : des chiffres impressionnants qui font figurer les Chutes du Rhin parmi les plus grandes chutes d'eau d'Europe. Est-ce concevable ? Oui, mais seulement en se rendant sur place. À seulement une demi-heure de voiture de Zurich, les Chutes du Rhin attendent que vous veniez les découvrir. Ceux qui le souhaitent peuvent réserver l'une des visites guidées informatives ou un tour en bateau jusqu'au rocher central, ascension comprise ; vous ne pourrez guère vous approcher davantage de ces gigantesques masses d'eau.

Conseil : le château de Laufen situé au-dessus des chutes vaut également le détour.

Northern Bank
Rheinfallquai 32
CH-8212 Neuhausen am Rheinfall

Southern Bank
Areal Schloss Laufen
CH-8447 Dachsen

www.rheinfall.ch



● BLAUPUNKT



A COCKTAIL AFTER WORK – BLAUPUNKT LOUNGE OPENS FOR THE IN-HOUSE EXHIBITION

The success of the lounge was very evident evening after evening. As soon as the Blaupunkt Lounge opened at 5 pm during the in-house exhibition, lots of visitors took the opportunity to sit down together and drink a refreshing cocktail. "We experimented with the lounge last year and it was a such a resounding success, that we didn't need to think twice about whether or not to repeat it this year," says Markus Sander, Managing Director of Sales and Marketing at Häcker Küchen. "This year again, the lounge will be serving alcoholic and of course, non-alcoholic cocktails," says Markus Sander. The tastefully decorated lounge will also be serving local schnapps. Lossie gin is produced directly in Bielefeld and there are six different flavours available in the Blaupunkt Lounge. Anyone interested in trying this unusual drink, or anyone simply seeking to relax after their informative tour of the Häcker Küchen showroom is very welcome to come to the lounge directly next to the restauration area on the ground floor of the Panorama building from 5 pm onwards.

UN COCKTAIL APRÈS LE TRAVAIL – LE LOUNGE BLAUPUNKT SE DÉVOILE POUR LES JOURNÉES PORTES OUVERTES

On a pu mesurer son succès à l'œil nu, soir après soir. Pendant les journées portes ouvertes, dès que le lounge Blaupunkt ouvrait à 17h, les nombreux visiteurs avaient la possibilité de s'asseoir en bonne compagnie et de se rafraîchir avec un cocktail. « L'an dernier, avec cette offre supplémentaire, nous avons lancé un projet qui s'est révélé être une grande réussite. Nous n'avons donc pas réfléchi bien longtemps lors des préparatifs du salon de cette année avant de donner suite à cette expérience fructueuse », déclare Markus Sander, directeur marketing et distribution chez Häcker Küchen. Selon lui, comme l'an dernier, on y trouvera des cocktails, « avec leurs variantes sans alcool, bien sûr ». Ceux qui souhaiteraient tester les alcools forts de la région sont également au bon endroit dans ce bar lounge aménagé avec goût. Le Gin Lossie est directement fabriqué à Bielefeld et également proposé en six variantes différentes au lounge Blaupunkt. Ceux qui s'intéressent à cette boisson qui sort de l'ordinaire ou qui souhaitent simplement passer un moment agréable chez Häcker Küchen après avoir suivi une visite informative de l'exposition, seront les bienvenus à partir de 17h au bar lounge directement contigu à l'espace restauration situé au sous-sol du Panorama.

MOVING GIANT

Can I try and move the worktop myself? Just click, move and see? Lots of visitors to the Häcker Küchen exhibition stand were amazed at the EuroCucina in Milan. Is it really possible to just move the entire length of the worktop despite its weight? Just move it through a wall of units as easily as if it were on wheels? Yes you can. Every visitor could.

“We made a conscious decision to take the ‘moving kitchen’ with us to Milan and gave it as much space as possible,” emphasised Markus Sander, Managing Director of Sales and Marketing right at the beginning of the international kitchen exhibition that is visited by planners and project managers, ▶

UN COLOSSE EN MOUVEMENT

Et si on pouvait essayer de déplacer soi-même un plan de travail ? Et simplement effleurer, faire glisser, s'étonner ? C'est ce qui est arrivé à de nombreux visiteurs du stand de Häcker Küchen au salon EuroCucina de Milan. Peut-on vraiment pousser un plan de travail qui a l'air si massif dans toute sa longueur et avec tout son poids ? À travers une paroi de caissons, aisément, comme s'il était sur roulettes ? Oui, on peut. Et tous les visiteurs y sont arrivés.

« Après réflexion, nous avons décidé d'emmener avec nous l'étude « moving kitchen » à Milan et de lui accorder le plus de place possible », a souligné Markus Sander, directeur distribution et marketing, dès le début du salon international de la cuisine où se rendent les planificateurs et les chefs de projet, les négociants, les architectes et les designers du monde entier. Les responsables souhaitaient non seulement y présenter leur catalogue mais également montrer, d'après ▶



dealers, architects and designers from across the world. The company did not just want to present its portfolio, but also show something that “many of us had not expected, that demonstrates how things are progressing and the latest trends, even though it is not available for delivery,” says Sander. The exhibition team had hoped that the moving kitchen would be a major attraction. They checked many months previously whether this design by Jochen Flacke drafted on paper could actually be realised in a prototype. “You can’t even see the complex construction that not only provides the structural stability to ensure that the wall and the

kitchen units stand, even though they cannot be supported, but also makes moving the worktop so easy that the visitor cannot even begin to image how heavy it actually is,” says Michael Dittberner, Head of Production Development at Häcker Küchen. It is no wonder then that the stand was well visited on all six days of the exhibition. “By the end of the fair we were astounded by the great feedback, the important meetings with our existing customers and also potential customers,” says Markus Sander. Before the exhibition, there had been doubts about the interest customers and visitors would have. “Two years ago we had an unusual concept with a

large exhibition stand. This year we deliberately downsized somewhat. We now know that the heart of the international kitchen sector beats here in Milan and that lots of our customers have travelled a long way to come here to gather information and talk to us,” says Markus Sander. This level of communication was made possible by the large catering area right in the centre of the stand. “We are so pleased that, in contrast to our competitors, we opted for an open, inviting and light stand concept that clearly reflects that we want to present ourselves candidly and seek interaction with our customers,” says Markus Sander about the successful stand ▶



M. Sander, « ce à quoi nombre d'entre nous ne s'attendaient sûrement pas, ce qui perdure, ce qui identifie les tendances mais n'est même pas disponible ». Transformer l'étude « moving kitchen » en aimant à public était ce qu'espérait l'équipe du salon qui a mis en pratique, de nombreux mois auparavant, ce projet du designer Jochen Flacke et fait vérifier dans la construction de modèles si ce qui existait sur le papier pouvait également être mis en œuvre dans la réalité. « Au final, on ne voit pas du tout la construction complexe qui permet, d'une part, au niveau statique, que la paroi tienne avec les caissons même si elle ne peut pas s'appuyer. Et d'autre part, que le déplacement du plan de travail soit si facile à exécuter que le visiteur ne peut pas s'imaginer le poids qui est effectivement déplacé », déclare

Michael Dittberner, responsable développement de produits chez Häcker Küchen. Pas étonnant donc que le stand ait été autant fréquenté lors des six jours du salon. « Pour résumer, nous avons été submergés par le très bon écho que nous avons reçu, par les discussions importantes que nous avons eues avec nos clients et ceux qui souhaitent le devenir », affirme Markus Sander. Pendant la préparation du salon, des doutes étaient pourtant apparus sur l'attention qui serait portée par les clients et les négociants. « Il y a deux ans, nous avions un concept exceptionnel, un stand prévu pour couvrir un vaste espace. Cette année, nous avons délibérément fait plus petit. Aujourd'hui, nous savons que le cœur du secteur international de la cuisine bat ici, à Milan, sur ce salon, que nos clients y viennent de loin pour s'informer et pour échanger

avec nous » a déclaré Markus Sander. Selon lui, cette interaction s'est surtout déroulée dans le spacieux espace restauration qui occupait le centre du stand. « Nous sommes ravis d'avoir choisi, par rapport à nos concurrents, un concept de stand ouvert et accueillant par sa clarté qui montre au premier coup d'œil que nous nous présentons en toute franchise, que nous souhaitons échanger », s'est réjoui Markus Sander en parlant d'un concept de stand qui a manifestement fonctionné. Même dans le choix des cuisines présentées, les responsables ont fait preuve d'une « main heureuse ». « En décidant de montrer une cuisine classic et une cuisine systemat, nous avons fait exactement le bon choix. Les visiteurs ont surtout été attirés par la façade pierre et la planification de notre modèle AV7030 ; dans le même temps, nous avons ▶



également pu faire la preuve de notre expertise en nous concentrant, dans la cuisine classic, sur les appareils électriques encastrables Blaupunkt », ajoute Markus Sander. Ce dernier a réalisé un nombre incalculable d'entretiens avec son équipe près de la cuisine et dans l'espace communication du stand où ils ont surtout accueilli des hôtes venus de Russie, d'Asie, d'Italie, d'Espagne et de France. « Alors que les années précédentes, l'EuroCucina n'a pas toujours été un véritable aimant à public, on peut et doit même parler, cette année, d'une totale réussite qui nous renforce désormais dans

l'idée de revenir dans deux ans », a déjà souligné Markus Sander dans son résumé du salon. D'après lui, ceux qui veulent se positionner à l'international et grandir dans le secteur de l'exportation ne peuvent pas manquer l'EuroCucina. La question la plus fréquemment posée sur le stand de Häcker Küchen était sûrement celle de savoir si la solution moving kitchen ferait bientôt partie intégrante du catalogue officiel. La réponse de Markus Sander à ce sujet était typique de la retenue des gens de Westphalie orientale : « Ce qui est beau dans une étude, c'est que l'on n'a

pas à prêter attention à toutes les contraintes et tous les défis inhérents au marché. Avec cette étude, nous sommes heureux de pouvoir montrer quelque chose qui n'est justement pas ordinaire, qui n'a pas été poussé par l'idée de devoir y travailler de manière économique et commerciale. La solution moving kitchen reste donc ce qu'elle est : une étude en matière de conception et de technique. Mais il est certain que nous allons reprendre certaines parties et les intégrer dans de nouveaux concepts ».

concept. Those responsible for the design also proved to be on the ball with the selected display kitchens. "The decision to show a classic and also a systemat kitchen was just right. The plans of our AV7030 model in particular drew in the visitors. At the same time, our focus on the integrated Blaupunkt appliances in the classic kitchen gave us the opportunity to demonstrate our expertise," says Markus Sander, who held numerous talks with his team in the kitchens and also in the stand's communication area. We welcomed a large number of visitors from Russia, Asia, Italy, Spain and France.

"In recent years, the EuroCucina has not always been a major attraction, however this year it was a resounding success that has convinced us to return in two years time," Markus Sander sums up. Anyone wanting to expand internationally cannot ignore the EuroCucina.

The question most frequently asked at the Häcker Küchen stand was whether the moving kitchen would soon become a part of the company's product portfolio. Markus Sander responded in his typical reserved manner: "The great thing about a study is that you don't need

to comply with all the restrictions and challenges that the market demands and offers. We are simply happy that we were able to use this kitchen study to display something completely different, an idea that is not driven by the need for profit or commercial success. The moving kitchen will initially remain what it was always intended to be: a design and engineering study. However it is highly probable that we will take parts of it and adopt them into new concepts."



A SOLUTION FOR SOLUTION FREEDOM

A visit to ADLER Lacke in the Austrian town of Schwaz

The structured surface is examined closely. Does the overall appearance work? Is every little detail perfect? Of course, electronic devices are used for the inspection work to take precise measurements of the colour and paint thickness. "However, the visual impression is very important to us, and that is something best judged by using one's own eyes," says Claudia Berghofer, Head of Company Communication, who took us on a tour of the plant in the Austrian town of Schwaz.

The story behind how the company settled in this small Tyrolian town sounds a bit like a folklore legend. "Our grandfather moved from Wels to Schwaz in 1934 and on the way there he found a horseshoe on a bridge. He saw this as a sign that he should try his luck and buy the paint business in town," explains Claudia Berghofer pointing at the horseshoe that the company and family have kept in a place of honour. Today, the once unassuming business has become a booming enterprise that has a workforce of 510, "100 of which work in the research and development di-

vision alone. This reflects where our priorities and strengths lie," says Claudia Berghofer, whose sister Andrea is the managing director and manages the company in the third generation together with their father. The performance of the research and development division is also reflected in the partnership with Häcker Küchen. "We were searching for a partner for water-based paints and we found them here 11 years ago," says Stefan Möller, member of the management team at Häcker Küchen and responsible for procurement and product development. Due to the fact that the statutory environmental regulations for paint in Austria are even stricter than those in Germany, "we quickly gained a knowledge edge over the competition that we have continuously expanded," says Claudia Berghofer. Long before laws were passed stipulating the installation of an environment station, Adler had already installed one on its company grounds to act as a type of treatment plant for paints so that all residues from the paint production process could be treated to allow easy disposal. ▶

LA SOLUTION POUR SE PASSER DE SOLVANTS

En visite chez ADLER Lacke à Schwaz, en Autriche

L'œil expert vagabonde toujours sur la surface structurée. L'impression générale est-elle correcte ? Les détails même les plus infimes sont-ils au bon endroit ? Bien entendu, on utilise également l'électronique, la couleur et l'épaisseur de la laque sont contrôlées avec des appareils de mesure spéciaux. « Mais pour nous, l'impression visuelle est également importante. Et pour apprécier cela, l'œil humain reste le meilleur instrument », déclare Claudia Berghofer, responsable de la communication d'entreprise, qui nous fait visiter l'usine dans la ville de Schwaz, en Autriche.

L'histoire de l'implantation de l'entreprise dans cette petite ville du Tyrol sonne un peu comme si elle était tirée d'une légende. « En 1934, notre grand-père a quitté Wels pour Schwaz ; en chemin, il a trouvé un fer à cheval sur un pont et l'a pris comme un signe lui indiquant de tenter sa chance sur place en reprenant un magasin de peinture dans la ville », raconte Claudia Berghofer qui prouve son récit en montrant le fer à cheval que la famille et l'entreprise considèrent

comme une relique. Aujourd'hui, le paisible magasin est devenu une grande entreprise qui emploie actuellement 510 collaborateurs « dont pas moins de 100 dans la recherche et le développement, ce qui montre où sont nos priorités et nos points forts », explique Claudia Berghofer dont la sœur, Andrea, de la troisième génération, dirige aujourd'hui l'entreprise conjointement avec son père en tant que gérante. La qualité du travail du service recherche et développement se remarque également dans la collaboration avec Häcker Küchen. « Nous cherchions un partenaire spécialisé dans les laques à base d'eau et cela fait onze ans que nous l'avons trouvé ici », déclare Stefan Möller, membre de la direction chez Häcker Küchen et responsable du secteur Achats et Développement de produits. Étant donné que les exigences légales concernant la viabilité écologique des laques sont encore plus strictes en Autriche qu'en Allemagne, « nous avons rapidement eu une longueur d'avance en termes de connaissances et nous l'avons constamment entretenue », déclare Claudia Berghofer. ▶



Freight carriers arrive in Schwaz to pick up paint in small buckets, then in large batches to transport them to customers in Germany, Italy, Switzerland, Poland, Slovakia, Greece and even China. "Standard items usually arrive in Rödinghausen within 24 hours," says a proud Christian Schütz, who is the key account manager responsible for Häcker Küchen.

This family company has long since become a global player. Whilst Tirolack and the associated businesses still exist, it sees its greatest potential in industrial customers such as Häcker Küchen. "One of the special things about Rödinghausen is that we almost always use water-based paint in our own factory. In the company ADLER Lacke, we have found a partner that not only supplies us with excellent products, but that also works with us on technical uses and continuously optimises the products," emphasises Stefan Möller, who was able to present a new front design with his team at this year's in-house exhibition as a result of this partnership.

But the paints were not just developed for kitchen fronts. Anyone stood outside the impressive administration building will notice how evenly the wooden façade has weathered into a silver-grey colour. It is only when you look closely that you see that the wood has not faded

naturally, but the effect has been brought about by a self-developed timber paint that creates the desired even appearance. The company's customer base for timber paints not only comprises furniture, kitchen and window construction enterprises, but also carpenters and small companies. To ensure that information is exchanged as quickly and efficiently as possible, the company ADLER Lacke also has a number of service sites and also an agency in Herford. "This gives us the proximity to our customers that we need to react quickly in cooperation with our customers in the face of any challenges," says Claudia Berghofer, who knows that products and services are mainstays of the company's success. This can also be seen in the construction work being conducted on the company grounds. 15,000 tonnes of paint leave the factory every year. This figure will be doubled by 2017 once the new building has been completed, although not much will change for existing customers. "We will maintain our personal contact to our customers. There is a good reason why we have employees who travel every week to Rödinghausen to monitor the production work with our paints. This is what sets us apart and is an integral part of our company philosophy," says Claudia Berghofer. And she also knows that, despite the company growth, the paint issue is just as simple and yet as complicated as baking a cake. "First of all you need to get the mixture right, follow the recipe, mix everything well, take samples - we keep reserve samples of every batch for a period of three years - before completing the final product to perfection." It is hardly surprising then that some employees at ADLER Lacke formerly worked in the baking industry. And now, instead of checking the bread rolls and cakes when they come out of the oven, they inspect paint on carrier surfaces with their sharp eyes.



Bien avant que cela ne soit exigé par les autorités, ADLER Lacke a construit sa propre station écologique sur le site de l'entreprise, une sorte de station d'épuration pour laques qui traite tous les matériaux qui restent après la production de manière à ce qu'ils soient faciles à éliminer.

Les entreprises de transport qui livrent les vernis aux clients, dans des petits seaux ou en grandes quantités, direction l'Allemagne, l'Italie, la Suisse, la Pologne, la Slovaquie, la Grèce et même la Chine, arrivent ici, à Schwaz. « Les produits normaux sont ainsi à Rödinghausen sous 24 heures », précise le responsable grands comptes, Christian Schütz, qui s'occupe de Häcker Küchen avec responsabilité et non sans fierté.

Cela fait longtemps que l'entreprise familiale est devenue un acteur mondial ; il y a certes Tirolack et les magasins correspondants mais pour la direction, le plus gros potentiel réside dans les clients industriels tels que Häcker Küchen. « Ici, à Rödinghausen, la particularité est que nous laquons presque tout dans notre usine à base de vernis à l'eau. Et pour ce faire, nous avons trouvé en ADLER Lacke un partenaire qui non seulement nous fournit des produits remarquables mais qui travaille également en collaboration avec nous au niveau technique et qui optimise constamment les produits », souligne Stefan Möller qui, avec ses collègues, pourra présenter un nouveau design de façade issu de ce partenariat avec la peinture Brillantmetallic lors des journées portes ouvertes de cette année.

Mais les laques ne sont pas uniquement développées pour les façades de cuisines. Quiconque se trouve devant l'imposant bâtiment administratif s'étonne de voir que la façade en bois a vieilli très uniformément en passant au gris argenté. Ce n'est qu'au second coup d'œil qu'on remarque qu'ici, ce n'est pas la nature qui s'est chargée de blanchir le bois, mais un vernis bois développé en interne qui a apporté cet effet souhaité très uniforme. Lorsqu'il s'agit de vernis pour le traitement du bois, les

menuisiers et les petites entreprises font autant partie des clients que le secteur du meuble, des cuisines et des fenêtres. Afin que l'échange de connaissances puisse se dérouler de manière rapide et efficace, ADLER Lacke dirige également aujourd'hui une succursale à Herford,

en plus d'autres points de service. « Nous sommes ainsi très proches de nos clients, nous pouvons réagir rapidement et relever les défis conjointement », affirme Claudia Berghofer qui sait que produit et service constituent ensemble le succès de l'entreprise. Ce dernier se mesure également aux activités de construction que l'on peut observer actuellement sur le terrain de l'entreprise. 15 000 tonnes de laque quittent l'usine chaque année, la construction d'un nouveau bâtiment de production devrait permettre de doubler ces capacités dès 2017. Pour les clients, cela ne devrait pas changer grand-chose. « Nous continuons à être un partenaire accessible pour chacun de nos clients ; ce n'est pas un hasard s'il y a chez nous des collaborateurs qui se rendent à

Rödinghausen toutes les semaines et qui accompagnent sur place la production avec nos laques. C'est ce qui fait ce que nous sommes, cela fait partie intégrante de notre philosophie d'entreprise », déclare Claudia Berghofer. Elle sait également que malgré l'expansion, malgré la croissance, tout ce qui touche à la laque est finalement très simple et pourtant très complexe, comme la pâtisserie. « Il faut élaborer la base, travailler selon la recette, tout bien battre au fouet, prélever des échantillons, qui sont conservés chez nous à partir de chaque lot pendant trois ans, et achever le tout avec le plus de précision possible ». Pas étonnant donc que certains des collaborateurs d'ADLER Lacke aient travaillé auparavant dans le secteur de la pâtisserie. Aujourd'hui, ils n'examinent pas les petits pains ni les gâteaux qui sortent du four mais évaluent d'un œil averti le vernis appliqué sur la couche de support.





FROM
PRACTICE
 TO THE
THEORY

DE LA
PRATIQUE
 À LA
THÉORIE

Philipp Endres' curriculum vitae is far from what you might expect. And yet, he is someone who is always mentioned when talking about getting into the kitchen business.

Philipp Endres grew up in a family that has run a kitchen studio in Saarburg since 1993. "I practically grew up in the studio and have known almost everything could there was to know about kitchens since I was a kid," says the now 25-year old. Philipp Endres always found the work in a kitchen studio interesting; however his own career path took a completely different turn. "I wanted to work with my hands, and because my family's company does not train apprentices, I decided to do something different," explains Philipp Endres. His father, Lothar, had an acquaintance who ran a plant construction company where Philipp first completed a work placement and then his apprenticeship. "I really liked what I was doing, and I was quite happy to continue working in this sector."

But things worked out differently. His father, Lothar, needed help in the kitchen studio, and at the same time, his son Philipp could not stop thinking about one day taking over the business. "At some point, the three of us sat down together and discussed the options we had as a family company," explains his mother Stephanie. "A plan was also drawn up although none of us was certain at the time whether the switch from a trade profession to a consulting and sales position would work out." ▶

Le parcours de Philipp Endres n'a rien de classique. Et pourtant, il reste souvent celui qu'on choisit lorsqu'il s'agit d'entrer dans le secteur des cuisines.

Philipp Endres a grandi dans une famille qui exploite son showroom de cuisines à Saarburg depuis 1993. « Enfant, j'ai grandi là-dedans, j'ai donc appris dès mon plus jeune âge tout ce qui gravite de quelque manière que ce soit autour du thème de la cuisine », raconte cet homme de désormais 25 ans. Dès le départ, Philipp Endres a trouvé le travail dans un showroom intéressant et pourtant, il a suivi d'autres voies. « Je voulais travailler de manière artisanale mais l'entreprise parentale n'est pas une entreprise formatrice alors j'ai changé de voie », raconte Philipp Endres. Son père, Lothar, connaît une personne qui exploite une entreprise de construction d'installations et chez qui Philipp a d'abord réalisé un stage puis son apprentissage : « Cela m'a beaucoup plu et j'aurais pu imaginer continuer dans ce secteur ».

Mais il en a encore été autrement. Lothar Endres cherchait à lever le pied dans le showroom local et dans le même temps, son fils Philipp n'abandonnait pas l'idée de pouvoir reprendre les rênes. « Un jour, nous nous sommes assis tous les trois et nous avons discuté des possibilités que nous avons en tant qu'exploitation familiale », raconte aujourd'hui Stephanie, la mère. Et un plan a été mis sur pied, même si « au début, nous n'étions pas certains que le passage de l'artisanat au conseil et à la vente serait un virage facile à négocier ». ▶





Philipp continued to work as a system technician in the sanitary field for a few months, then left the company to start working at his parents' kitchen studio. "It was a bit strange at the beginning to switch from such a practical profession to a more theoretical position and to speak to customers directly, hold sales meetings and plan my first kitchen," says the 25-year old. One big help was his first seminar at Häcker Küchen. "I had already met the kitchen manufacturers when I visited the in-house exhibition in Rödinghausen with my parents," says Philipp Endres. Nevertheless, he was still astounded that the seminar addressed much more than just the products themselves. "It was a very intensive and good basic seminar that taught me a lot of skills that I use on a daily basis. It was also interesting to get to know so many other people who, like myself, were new to the business, and with whom I could talk to during the training sessions and also when we cooked together in the evenings or when we went bowling." However Philipp Endres made major progress when he attended his second training session at Häcker. ▶

Philipp est resté travailler quelques mois en tant que constructeur d'installations dans le secteur sanitaire puis il est venu travailler dans le showroom de cuisines de ses parents. D'après le jeune homme, dès le début, il a eu de très bonnes sensations « en passant de la pratique à la théorie, en s'adressant directement au client, en menant des entretiens de vente et en planifiant également ses premières cuisines ». Le premier séminaire chez Häcker Küchen l'a alors beaucoup aidé. « Je connaissais déjà les fabricants des cuisines que nous vendions suite à une visite lors des journées portes ouvertes à Rödinghausen auxquelles mes parents m'avaient emmené avec eux », déclare Philipp Endres, mais il a été surpris de tout ce qu'il a appris au-delà du simple produit au cours du séminaire. « Cela a été un très bon séminaire de base, très intensif qui m'a appris beaucoup de choses sur ce que j'applique aujourd'hui au quotidien. C'était, de plus, passionnant d'apprendre à connaître de nombreuses autres personnes qui avaient suivi le même parcours, qui étaient nouvelles dans le secteur et avec lesquelles on pouvait échanger ▶





"We were amazed at the change in our son. He was suddenly very self-confident and approached customers, advised them, showed them around and ultimately contributed to improving our sales figures, whilst at the same time taking the pressure off my husband. That is just what we had hoped for," explains his happy mother Stephanie Endres. "The seminar was actually a product seminar, but it gave me much more. After that I knew what I needed to address and how, and also where the advantages of Häcker Küchen lie, and how I can convince the customers."

Today Philipp Endres is an integral part of the family company and his goal is to "take over the studio myself one day. I feel I am well equipped to do so. All I need to do now is gain experience and get a better grasp of the commercial side of things." He is not only gaining experience in the showroom in Saarburg, located in Rheinland-Pfalz. "I still like to get out and about, measure up or help to fit kitchens. It is a great feeling when you can follow the entire process from the initial meeting, through the planning phase and the final assembly of the kitchen before it is handed over to the customer. And this is where my apprenticeship has come in useful, because I have a technical understanding of things; although it is the mix of theory and practice that makes my job so interesting for me today," says Philipp Endres before he turns back to advise a customer. Business must go on. And he is right in the middle of things.

non seulement pendant la formation mais également le soir, en cuisinant ensemble ou en jouant au bowling ». Mais ce n'est qu'après sa deuxième session de formation chez Häcker Küchen que Philipp Endres a fait de véritables progrès. « Nous avons alors été surpris de ce que notre fils était devenu. Soudain, il allait confiant à la rencontre des clients qui entraient dans le showroom, les conseillait, les orientait et enfin, veillait à ce que notre chiffre d'affaires augmente et à ce que mon mari soit soulagé. Exactement comme ce que nous avions prévu », se réjouit Stephanie Endres encore aujourd'hui. « Le séminaire était, en fait, une formation au produit mais cela m'a apporté bien davantage. Après cela, j'ai su de quoi je devais parler et comment, où étaient tous les avantages offerts par Häcker Küchen avec lesquels je peux convaincre le client ». Aujourd'hui, Philipp Endres fait partie intégrante de l'entreprise familiale, son objectif précis étant de « reprendre un jour le showroom à mon compte : je m'en sens tout à fait capable. Je dois désormais accumuler les expériences et me familiariser davantage avec ce qui constitue la gestion d'entreprise ». Il n'acquiert donc pas seulement son expérience dans les espaces de vente de Saarburg, en Rhénanie-Palatinat. « J'aime bien me déplacer, je prends un métré ou j'aide et je participe aussi au montage des cuisines. C'est juste un sentiment très agréable de pouvoir accompagner l'ensemble du processus, du premier entretien concernant les plans jusqu'au montage et à la remise au client. Là encore, ma formation m'aide à avoir la compréhension technique. Même si aujourd'hui, c'est le mélange de théorie et de pratique qui est ce qui m'attire dans mon métier », affirme Philipp Endres avant de se tourner à nouveau vers un client. Les affaires sont les affaires. Et il en fait désormais partie.

COMPETENT THROUGH COOKING

HK APPLIANCES
OPENS BLAUPUNKT
COMPETENCE
CENTRE



The first impression is more sports-based than anything else. A professional football player welcomes the guests, sometimes sportsmen and women run by in training suits, the well-tended green of the playing field catches the eye. However, one floor of the Häcker Wiehen stadium is totally dedicated to kitchens. This is home to HK Appliances and, from now on, also home to the Blaupunkt competence centre. "When we opted for this location a couple of months ago, we already knew that we would not just be conducting administrative work here, but would also be focussing on raising awareness of the Blaupunkt brand," says HK Appliances Managing Director Stefan Möller.

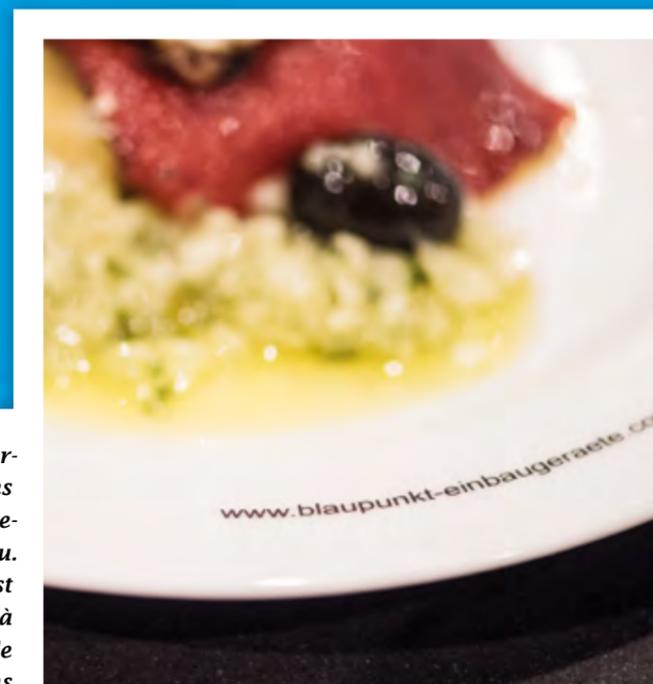
This multipurpose room was redesigned and a kitchen landscape was installed to meet two requirements: to provide a perfect setting for the Blaupunkt products,

and at the same time, to create an environment in which we can cook with our guests, dealers and other interested parties. "The premiere is of course a nerve-racking affair," said HK Appliances Managing Director Olaf Thuleweit before it started. Until now there has only been one event where guests from Häcker Küchen have been invited to cook under supervision, whilst at the same time also finding out about the Blaupunkt appliances. "It was a wonderful evening that has motivated us to do this more often for our customers and dealers," says Thuleweit.

Since then there have been a number of similar cooking events in the Blaupunkt Competence Centre. "We manage to create a casual but professional atmosphere in which to present the merits of our Blaupunkt products," says a pleased Stefan Möller. The customers and guests are usually astounded by the wide range of appliances available. "Lots of them have no idea that our program contains starter appliances through to appliances for the premium segment," says Möller. Powerpoint presentations are shown when presenting the appliances that are integrated in a real kitchen environment. "There is a huge difference between simply looking at a Ceran hob and actually cooking on one," explains Olaf Thuleweit. Marcus Lagmöller has joined the team to ensure that the cooking process and the presentation of the appliances is as professional as possible. Lagmöller has two characteristics that are also inherent to the company HK Appliances: firstly he is a businessman and will be managing the commercial side of things at HK Appliances as of 1st May, ▶

LA COMPÉTENCE VIENT EN CUISINANT

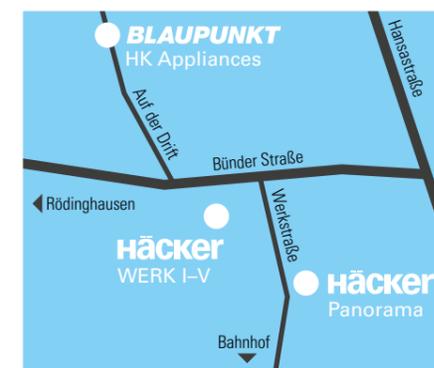
HK APPLIANCES
OUVRE UN CENTRE
DE COMPÉTENCES
BLAUPUNKT



On vous l'accorde, la première impression est plutôt sportive. Un baby-foot professionnel accueille les hôtes, des sportifs passent parfois en tenue d'entraînement, le regard se porte sur le gazon entretenu du terrain de jeu. Mais au Häcker Wiehenstadion, sur un étage, tout est placé sous le signe de la cuisine. Ici, HK Appliances est à la maison et dorénavant, cet endroit abrite également le Centre de compétences Blaupunkt. « Lorsque nous avons opté pour ce site il y a quelques mois, nous savions déjà que nous y accomplirions non seulement notre travail administratif mais que nous aimerions également donner une forme concrète au thème Blaupunkt », déclare le gérant de HK Appliances, Stefan Möller.

La grande salle polyvalente a donc été repensée, un paysage culinaire est né, axé sur deux exigences : les produits Blaupunkt y sont parfaitement mis en scène et dans le même temps, il existe tout un environnement pour cuisiner avec des invités, des négociants et toute personne intéressée. « Avant la première, nous étions évidemment un peu nerveux », confesse le gérant de HK Appliances, Olaf Thuleweit, avant de commencer. Les hôtes de Häcker Küchen venaient d'abord pour tester eux-mêmes les sensations ressenties lorsqu'on cuisine en suivant des instructions et pour apprendre encore davantage de choses sur les appareils Blaupunkt. « Ce fut une soirée fantastique qui nous a renforcés dans l'idée de proposer ce genre de choses un peu plus souvent, même à nos clients et à nos négociants », affirme O. Thuleweit. Plusieurs événementiels cuisine de ce type ont lieu depuis longtemps dans le Centre de compétences Blaupunkt. « Nous avons réussi à y présenter les avantages de nos produits Blaupunkt dans une ambiance décontractée mais professionnelle », se réjouit Stefan Möller. La plupart du temps, les clients et les hôtes sont étonnés par le large éventail d'appareils disponibles. « Beaucoup ignorent que nous proposons des appareils qui vont de l'entrée de gamme au haut de gamme », ajoute S. Möller. Des présentations Powerpoint viennent appuyer la description des appareils qui, ici, n'est pas isolée mais plutôt mise en scène dans un environnement de cuisine. « Il y a une très grande différence entre le simple fait de regarder une plaque vitrocéramique et cuisiner dessus », affirme Olaf Thuleweit. Afin que cette cuisine tout comme la présentation des appareils répondent aux exigences professionnelles, Marcus Lagmöller a rejoint le navire. Marcus réunit deux caractéristiques importantes pour ▶

and secondly he is a qualified sommelier, passionate cook and therefore predestined to lead the cooking events. The participants cook three courses together and our focus is really on the word 'together'. "Participants are given the opportunity to touch, try out and cook with the equipment so they can really understand what our Blaupunkt appliances are capable of," says Stefan Möller. The result is a sociable and informative evening combining business with pleasure. Irene Kampe, who previously held these kinds of cooking events in the kitchen in the Panorama building with a large number of dealers, is also thrilled about the new location. "Here we have our own rooms that are not immediately associated with training rooms. Even though it is just a stone's throw between Häcker and HK Appliances, our guests see things differently." This is how the Blaupunkt Competence Centre has become a model of success in just a few months, and there are plans to not only continue with this concept, but also to expand it. "Here in our event showroom we always have the latest appliance models, and it has become a communicative place in which cooking and know-how are combined in perfection," says Olaf Thuleweit. In the future there will be numerous events held here to present the Blaupunkt appliances to as many dealers as possible.



HK APPLIANCES GMBH
 Auf der Drift 36
 32289 Rödinghausen
 Tel: +49 (0) 5746-9377-200
 Fax: +49 (0) 5746-9377-201
 info@hk-appliances.com
 www.hk-appliances.com

HK Appliances. Premièrement, c'est un commercial qui s'occupe depuis le 1er mai des intérêts économiques de HK Appliances. Deuxièmement, c'est un sommelier de formation et un passionné de cuisine prédestiné à diriger les évènements cuisine. Trois plats sont ici cuisinés en commun « et nous insistons vraiment sur le terme « en commun » car il faut ici toucher, essayer, cuisiner ensemble pour encore mieux appréhender tout ce qu'il est possible de faire avec nos appareils Blaupunkt », précise Stefan Möller. Ainsi est née une soirée informative entre amis où l'on joint l'utile à l'agréable. Irene Kampe, qui réalisait jusqu'à présent ce type d'évènements cuisine dans la cuisine du Panorama avec un grand nombre de négociants, se réjouit également du nouvel emplacement. « Nous nous trouvons ici dans des locaux dédiés qui ne sont pas mis directement en contact avec les salles de formation. Même si, à vol d'oiseau, il n'y a que quelques mètres entre Häcker et HK Appliances, nos hôtes perçoivent cela différemment ». Le Centre de compétences Blaupunkt est donc devenu un modèle de succès en seulement quelques mois. Et non seulement il doit être poursuivi mais également approfondi. « Ici, dans notre salon évènementiels, on retrouve toujours les derniers modèles de nos appareils, c'est un lieu consacré à la communication qui allie parfaitement art de la cuisine et connaissances autour de la cuisine en tant qu'espace », conclut Olaf Thuleweit. À l'avenir, de nombreux évènements devraient y avoir lieu afin de faire découvrir les appareils Blaupunkt à un maximum de négociants.

SUMMER FESTIVAL

FÊTE DE L'ÉTÉ



It could have been so wonderful. The XXL soccer tables with their own Häcker teams were set up to commemorate the on-going European Football Championship, huge bouncy castles had been inflated and there were lots of interactive stations just waiting to be discovered and tried out. But the weather at this year's summer festival next to the Häcker Wiehen stadium was not playing ball. Rainclouds shot across the sky towards the Wiehen hills and it poured for hours on end over the festival grounds where more than 2,000 Häcker employees and their families had gathered. The summer festival had been planned and organised with so much love and attention to detail; there were culinary delights from various countries and, of course, the snack bars and drinks stands in the stadium had been opened to cater to the guests' thirst and hunger. However, the guests did not let the autumn weather get them down and took the opportunity to simply get together and chat outside of work. Children collected stamps in their station passes, and, if they completed all seven stations successfully, they were allowed to take a prize home with them. Anyone who was interested had the opportunity to test out a Segway and practice steering it by shifting their body's centre of gravity; there was also a test-your-strength stand for those who wanted to see how strong they are. "We were very thankful that so many colleagues and their families turned up despite the weather," says Jochen Finkemeier positively. In the future there will be plans to organise the summer festival in a place that offers partial coverage in case the weather is poor. Although, the probability of having that kind of rain again at the summer festival is slight. So the organisers for 2018 can be optimistic when planning a summer festival to fit the occasion.



Cela aurait pu être si beau. Le baby-foot XXL était prêt pour intégrer avec décontraction le thème de l'Euro de football avec des équipes Häcker Küchen, de gigantesques châteaux gonflables avaient été remplis d'air et les nombreuses autres activités interactives attendaient d'être découvertes et appréciées. Mais lors de la fête de l'été de cette année, le temps n'a pas vraiment été de la partie au Häcker Wiehenstadion. Des nuages de pluie ont pourchassé les Wiehengebirge et ont éclaté pendant des heures au-dessus du terrain de la manifestation sur lequel se trouvaient pourtant plus de 2 000 collaborateurs Häcker et leurs familles. La fête avait été préparée et organisée avec entrain et précision jusque dans les moindres détails ; on pouvait y trouver des plats pour tous les goûts, classés par pays, et bien entendu, les stands de snacks et de boissons avaient également ouverts pour calmer la soif et la faim des invités. Ces derniers ne se sont pas laissés gâcher l'ambiance par ce temps automnal et ont profité de cette réunion conviviale pour échanger ensemble loin du travail. Les enfants ont pu faire tamponner leur passeport d'activités lorsqu'ils réussissaient l'une des sept activités ludiques prévues et retourner à la fin avec un cadeau à la maison. Ceux qui le souhaitaient pouvaient tester la conduite d'un Segway, cet objet qui avance uniquement en inclinant légèrement son centre de gravité ; quelques mètres plus loin, un jeu du marteau se tenait prêt pour une compétition tout en force. « Finalement, nous sommes contents que de si nombreux collaborateurs soient venus avec leurs familles malgré des circonstances défavorables », a conclu positivement Jochen Finkemeier. À l'avenir, nous aimerions réfléchir au fait de déplacer ou non la fête de l'été, au moins en partie, vers un lieu indépendant de la météo. Mais la probabilité pour qu'une autre fête de l'été soit accompagnée d'autant de pluie est plutôt faible. Pour 2018, les organisateurs peuvent donc bien planifier avec optimisme ce qui sera le plus adapté à l'été et à l'évènement.

BEAUTIFUL WEATHER ON THE ISLANDS

HÄCKER KÜCHEN STARTS SUCCESSFULLY ON THE CANARY ISLANDS

It's all a bit strange at first. People buy their drills, adhesives and flower pots here, and just a few steps away, high-quality kitchens from Häcker are on display. "It might seem unusual for us, but it is completely normal for the people of the Canary Islands," says Christof Cantzler on a trip to Fuerteventura.

More than a year ago, José Juan Cabrera expanded his DIY store here on the island to include the kitchen range, and is extremely pleased that he did so. "People from the Islands buy just like the foreigners who want to revamp their holiday homes," says son Miguel who is convinced that this combination works for a number of reasons. "If a person enters the DIY store, they want to change something in their home and are ready to think about lots of aspects within their own four walls. The issue of the kitchen arises almost on its own - and then they see our kitchen department and start thinking. The decision to then buy a new kitchen is not far off." This is the recipe for success. The large showroom area features nine display kitchens. "One special aspect of Spanish kitchens are the thick worktops, predominantly made of granite and stone, into which decorative patterns are cut," says Christof Cantzler. The range of electrical appliances also differs from the market in Germany. As might be expected, the cooling appliances are much bigger in hot countries like Spain; at the same time, freestanding electrical appliances are bought that are simply pushed under the worktop. "For our aesthetic eye, it looks strange to see ▶

BEAU TEMPS SUR LES ÎLES

LES DÉBUTS RÉUSSIS DE HÄCKER KÜCHEN AUX CANARIES

Au premier regard, on voit beaucoup de choses inhabituelles. Ici, les gens achètent leur perceuse, leur colle et leurs pots de fleurs et à seulement quelques pas, on leur propose des cuisines Häcker Küchen haut de gamme. « Ce qui requiert un temps d'adaptation pour nous est tout à fait normal pour les Canaries », affirme Christof Cantzler au cours d'un voyage vers Fuerteventura.

Depuis une bonne année, José Juan Cabrera a agrandi ici, sur l'île, son magasin de bricolage pour proposer une offre de cuisines et il est ravi d'avoir franchi le pas. « Ici, les insulaires achètent, tout comme les étrangers qui meublent leur logement de vacances », déclare Sohn Miguel qui ne vante pas les mérites de cette association uniquement pour cette raison. « Lorsque les gens arrivent dans un magasin de bricolage, c'est qu'ils veulent changer quelque chose dans leur maison, ils veulent rénover, sont prêts à réfléchir à pas mal de choses entre leurs quatre murs. Le sujet de la cuisine vient alors presque tout seul, et voilà que leur regard se pose sur notre rayon cuisine et le cheminement de pensée qui amène à vouloir changer de cuisine n'est plus très long » : voilà la recette du succès. Ici, sur une très large superficie, neuf cuisines d'exposition sont présentées en même temps. « La particularité des cuisines espagnoles, c'est la grosse épaisseur des plans de travail. Ici, on mise sur le granit ou la pierre, les motifs décoratifs sont directement fraisés dans les plans », explique Christof Cantzler. Même le choix des appareils électriques n'est pas le même qu'en Allemagne. Comme on peut s'y attendre, dans les pays chauds comme l'Espagne, les appareils frigorifiques ont des dimensions nettement plus grandes ; ▶





free-standing dishwashers under the worktop and a broken kitchen line. But for Spanish people, this is normal," says key-account Christof Cantzler who manages Spanish customers on the mainland and the Islands for Häcker Küchen. It is not only the display on Fuerteventura that is dominated by bright colours. Newly installed Häcker kitchens in white and light grey have also been installed on Lanzarote, where José Juan Cabrera runs a furniture store. The concept here is different. People seeking furniture, such as a sofa or a table, are encouraged to spontaneously take a look at the kitchen department ▶

parallèlement à cela, on achète ici des appareils électriques posables qui sont simplement poussés sous le plan de travail. « Pour notre sens esthétique, il semble étrange de travailler ici avec des lave-vaisselles posables et de voir ainsi une ligne harmonieuse se briser dans l'alignement de la cuisine. Mais pour les Espagnols, cela est tout à fait normal », explique le responsable grands comptes Christof Cantzler qui prend en charge les clients espagnols sur le continent et les îles pour Häcker Küchen. Les couleurs claires ne dominent pas seulement dans l'exposition de Fuerteventura. Sur Lanzarote,

où José Juan Cabrera dirige un magasin de meubles, on retrouve également des cuisines Häcker Küchen fraîchement posées dans les couleurs blanc et gris clair. Ici, le concept est différent, les acheteurs de meubles qui sont à la recherche d'un canapé ou d'une table doivent aussi tourner spontanément la tête dans le rayon cuisines. Ce dernier n'est là que depuis quelques semaines, les cuisines ont été planifiées par l'équipe de designers de Häcker à Rödinghausen, elles ont été livrées par conteneurs et montées. En ce qui concerne les conteneurs, il en arrive actuellement un toutes ▶





which was only completed just a few weeks again. The displayed kitchens were planned by the Häcker design team in Rödinghausen, shipped by container and then installed. Apropos containers, every four weeks a container full of Häcker kitchen arrives at José Juan Cabrera's warehouse and, hopefully, this rhythm will be halved very shortly. "We can already say that the concept is a real success on the Canary Islands. Thanks to its special location, we have lots of walk-in customers who are won over by the 'Made in Germany' label, the quality and the design. The dealer himself is simply thrilled with the entire package. He is very impressed with the quality of our processing system and the overall package we offer," says Christof Cantzler.

There is no trend as to the size of the kitchens ordered and on display; some are smaller for holiday homes, and then there are larger kitchens designed for fincas. The new front décor designs in concrete, black varnish and modern wood tones have also found fans here. "When we first started looking at the Canary Islands in detail, we were sceptical. But that soon passed. The logistics are no challenge for us, and we have also found a business partner that is just as well organised as we are. We also needed to rethink our presentation approach. If you think about how many people come into a DIY store and then factor in that most of these people are currently thinking about renovating or refitting aspects of their homes, this is exactly the clientele we want to reach out to. And now we can," says a completely satisfied Christof Cantzler.

les 4 semaines, rempli de cuisines Häcker Küchen, dans l'entrepôt de José Juan Cabrera mais bientôt, ce rythme devrait diminuer de moitié. « Nous pouvons d'ores et déjà parler ici, sur les Canaries, d'une véritable recette du succès. De par cette situation particulière, nous avons énormément de clients de passage qui se laissent rapidement convaincre par l'argument « Made in Germany », par la qualité et le design. Le négociant est surtout charmé par le pack global. Il est convaincu de la qualité de nos réalisations et de la prestation globale que nous proposons », affirme Christof Cantzler.

Il n'y aurait aucune différence dans les tailles des cuisines commandées et montrées. Parfois, c'est la petite variante pour le logement de vacances et la cuisine aux grandes dimensions pour la « finca ». Les nouveaux designs de façade, le béton, le noir laqué et les teintes de bois modernes trouvent également ici des adeptes enthousiastes. « Lorsque nous avons abordé pour la première fois le thème des Canaries de manière intensive, nous étions encore sceptiques. Mais ce scepticisme a vite disparu. La logistique ne représente pas un défi pour nous et puis, nous avons trouvé un partenaire commercial qui est aussi bien organisé que nous. Et nous avons également dû revoir notre opinion sur le type de présentation : lorsqu'on pense au nombre de personnes qui entrent dans un magasin de bricolage et si l'on ajoute à cela le fait que ce sont des gens qui réfléchissent sur le moment à tout ce qui est rénovation, construction, transformations, il s'agit bien là de la clientèle que nous souhaitons atteindre. Et désormais, nous pouvons le faire », se réjouit Christof Cantzler.



WORK & TRAVEL

CANARY ISLANDS CANARIES

GREEN VINES ON A BLACK BACKGROUND

The wind whistles through the elevated La Geria region every day and is also very strong. Despite this, winegrowers have managed to protect their vines from the rough weather conditions by building stone walls, allowing them to achieve impressive harvests. Different types of grape are grown and also processed on this 5,000 sqm area. Wine lovers drive all the way between Uga and Masdache to visit the various winegrowers who cater to guests and connoisseurs here.

VIGNE VERTE SUR FOND NOIR

Ici, dans les hauteurs, dans la région de La Geria, le vent souffle tous les jours et il n'a rien d'une légère brise. Pourtant, les viticulteurs ont réussi à protéger leurs vignes contre ces conditions climatiques grâce à une subtile architecture en pierre, si bien que le rendement est considérable. Ici, sur plus de 5 000 hectares, différents cépages sont cultivés et directement transformés. Les connaisseurs font tout le trajet entre Uga et Masdache et partent ainsi avec leur palais faire un voyage de découverte chez les nombreux vigneron qui attendent ici les hôtes et les connaisseurs de vin.



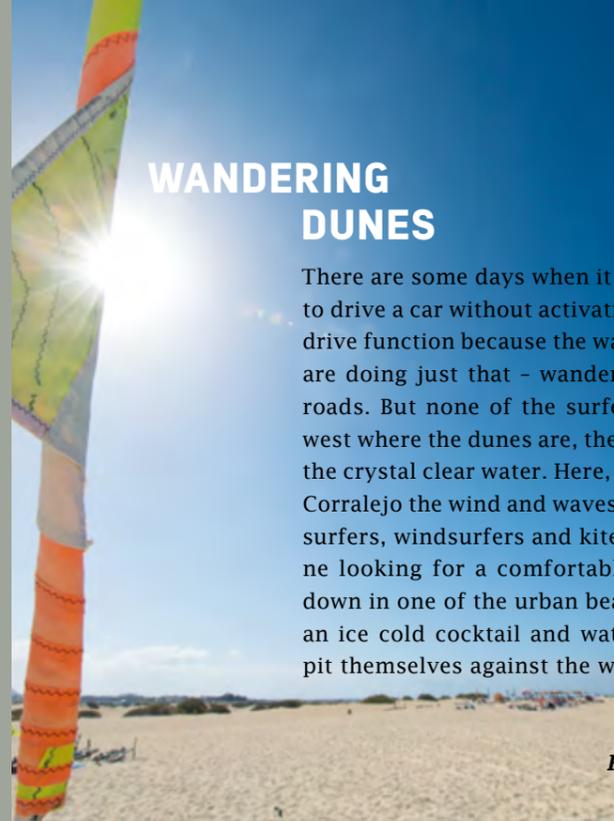
ROMANTIC SUNSET COUCHER DE SOLEIL ROMANTIQUE

Anyone wanting to take photos of the lighthouse in the setting sun is in exactly the right place here. The Faro de Tosten is located to the north of Fuerteventura and is a very popular motif. The landscape opens up here providing a panorama view. There are benches and tables here for picnics and the Museo de la Pesca (fishing museum) is just a short distance away. Unfortunately, it is not possible to ascend the 38 metre high lighthouse; however a trip here with your hire car is well worth it, especially if you combine it with an evening meal in one of the local fish restaurants.

Les amateurs de photos de phares au soleil couchant sont ici au bon endroit. Au nord de Fuerteventura se trouve le phare de Tostón, un sujet de photo très apprécié. Ici, le paysage s'ouvre sur une magnifique vue panoramique, des bancs et des tables sont prêts à accueillir les adeptes du pique-nique et juste à côté se trouve le musée de la pêche, le Museo de la Pesca. Malheureusement, on ne peut pas monter au sommet du phare de 38 mètres mais un détour en voiture de location vaut de toute façon la peine pour aller dîner dans l'un des restaurants de poissons à proximité.

WANDERING DUNES

There are some days when it is not possible to drive a car without activating the 4-wheel drive function because the wandering dunes are doing just that - wandering across the roads. But none of the surfers look to the west where the dunes are, they are staring at the crystal clear water. Here, in El Jable near Corralejo the wind and waves are perfect for surfers, windsurfers and kite surfers. Anyone looking for a comfortable spot can sit down in one of the urban beach bars, enjoy an ice cold cocktail and watch the surfers pit themselves against the waves.



**Corralejo
Fuerteventura**

LES MIGRATIONS DE LA DUNE

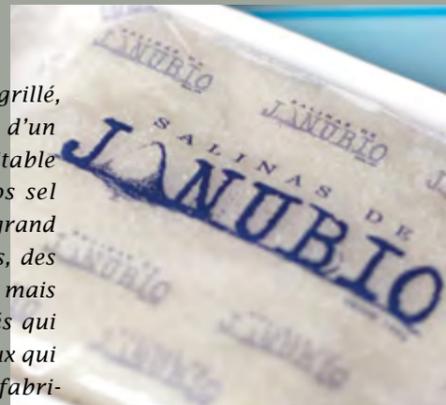
Il y a des jours où rouler en voiture sans transmission intégrale est ici impossible car une fois de plus, une dune mouvante a été à la hauteur de sa réputation et a jeté son sable sur la route. Mais le regard des surfeurs ne se dirige pas vers l'ouest et donc pas vers la dune mais plutôt vers l'eau cristalline. C'est ici, à El Jable, près de Corralejo, qu'on trouve le meilleur vent et les meilleures vagues, des conditions idéales pour les surfeurs, autres planchistes et kitesurfers. Ceux qui préfèrent rester au calme prennent place dans l'un des bars de plage urbains, savourent un cocktail glacé et observent les amateurs de sports nautiques surfer les vagues.

PERFECT SPICE

LE CONDIMENT PARFAIT

What makes a grilled steak perfect, refines every meal and even makes white bread and butter a culinary treat? The coarse Salinas de Janubio salt. Sea salt is produced in tonnes in one of the largest salt production plants on the Canaries - but it is the small colourful packages that the tourists love. Anyone who does not want to buy salt in the small shops in the towns, but directly from the producer, can drive to the salt production plant and enter the small wooden shed where the salt is packed in simply printed bags and then placed into gift bags for a much cheaper price than in town.

Il donne toute sa saveur au steak grillé, rehausse tous les plats et fait même d'un pain blanc avec du beurre un véritable poème culinaire : il s'agit du gros sel des salines de Janubio. Sur le plus grand site d'extraction de sel des Canaries, des tonnes de sel de mer sont extraites mais ce sont les petits emballages colorés qui ont fait le bonheur des touristes. Ceux qui préfèrent acheter directement au fabricant plutôt que dans les petits magasins situés dans les villes peuvent se rendre sur le site d'extraction du sel et y trouver un petit abri en bois à l'intérieur duquel le gros sel est proposé dans des sacs en papier sobrement imprimé ou bien dans des emballages cadeau à des prix avantageux.



**Almacén de la Sal
de Las Salinas
35570 Yaiza - Lanzarote
Islas Canarias - Spain
Tel.: +34 928 80 43 98
www.salinasdejanubio.com**

OCEAN FRESH FRAÎCHEUR MARINE



**Ahumaderia de Uga
Ctra. Uga - Yaiza 3
Lanzarote
+34 928 83 0132**

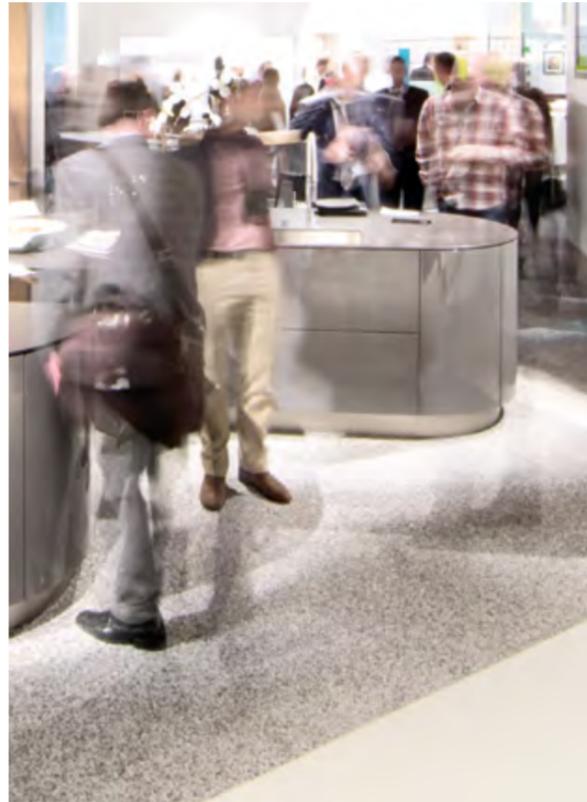
Salmon? You need a lot of luck to catch salmon in the Atlantic. And it is almost impossible around the Canary Islands. Nevertheless, you can find perfectly smoked salmon here. A German couple imports freshly caught salmon, smokes it and sells it to local restaurants and private customers. And fish eaten next to the ocean always tastes better.

Le saumon ? On ne le pêche dans l'Atlantique qu'en ayant beaucoup, beaucoup de chance. Et jamais au large des Canaries. Pourtant, on y trouve un saumon fumé à la perfection. Un couple allemand importe ici du saumon fraîchement pêché, le fume eux-mêmes et le vend aussi bien à des restaurants qu'à des particuliers. Et c'est bien connu, c'est au bord de la côte que le poisson est toujours le plus goûteux.

PREVIEW AVANT-PREMIÈRE

HIGHLY SATISFIED

Blaupunkt has long since established itself in the fitted kitchen appliance market, even though it was only launched two years ago. A studio in Austria bears witness to the fact that the Blaupunkt brand is now also successful outside Germany. The owner talks about why he opted for Häcker's own brand, what arguments convinced him and how things are going with the Blaupunkt appliances and satisfaction of expectations.



TRÈS SATISFAISANT

Cela fait longtemps que Blaupunkt est devenue une marque solide dans le domaine des appareils de cuisine encastrables. Et cela, bien que son introduction sur le marché ne date que de deux ans. La présence de la marque Blaupunkt dans un showroom en Autriche montre que son succès dépasse les frontières allemandes. Le propriétaire nous explique les raisons pour lesquelles il a opté pour la marque de distributeur de Häcker, les arguments qui l'ont convaincu, la manière dont se déroule le travail avec les appareils Blaupunkt et dont ces derniers ont répondu à ses attentes.



A REVIEW INTO THE FUTURE

The catering tent has been packed away, the signs attached to the shuttle buses removed but things are not yet back to normal in Rödinghausen. After the in-house exhibition, we will be reviewing all the innovations shown here, and will also be providing an outlook for the next exhibition, whose shadows are being cast far beyond the boundaries of Cologne.

RETOUR VERS LE FUTUR

La tente du catering est démontée, l'habillage des bus navette sont de l'histoire ancienne et pourtant, le calme n'est toujours pas revenu à Rödinghausen. Après les journées portes ouvertes, nous jetons un œil à toutes les innovations qui y ont été présentées. Et nous nous projetons dans les prochains salons qui ne se profilent pas uniquement à Cologne.

360° WATER PROTECTION

The toughest adhesive bonding technic for front and carcass edges since the invention of kitchens: PUResist

360° PROTECTION DE L'EAU

La technique de recouvrement des chants la plus résistante pour les façades et les corps depuis que les cuisines existent : PUResist



PUResist
water protection system

Häcker
kitchen.germanMade.

Häcker

kitchen.germanMade.

Häcker Küchen GmbH & Co. KG

Werkstraße 3

32289 Rodinghausen

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

08/16

