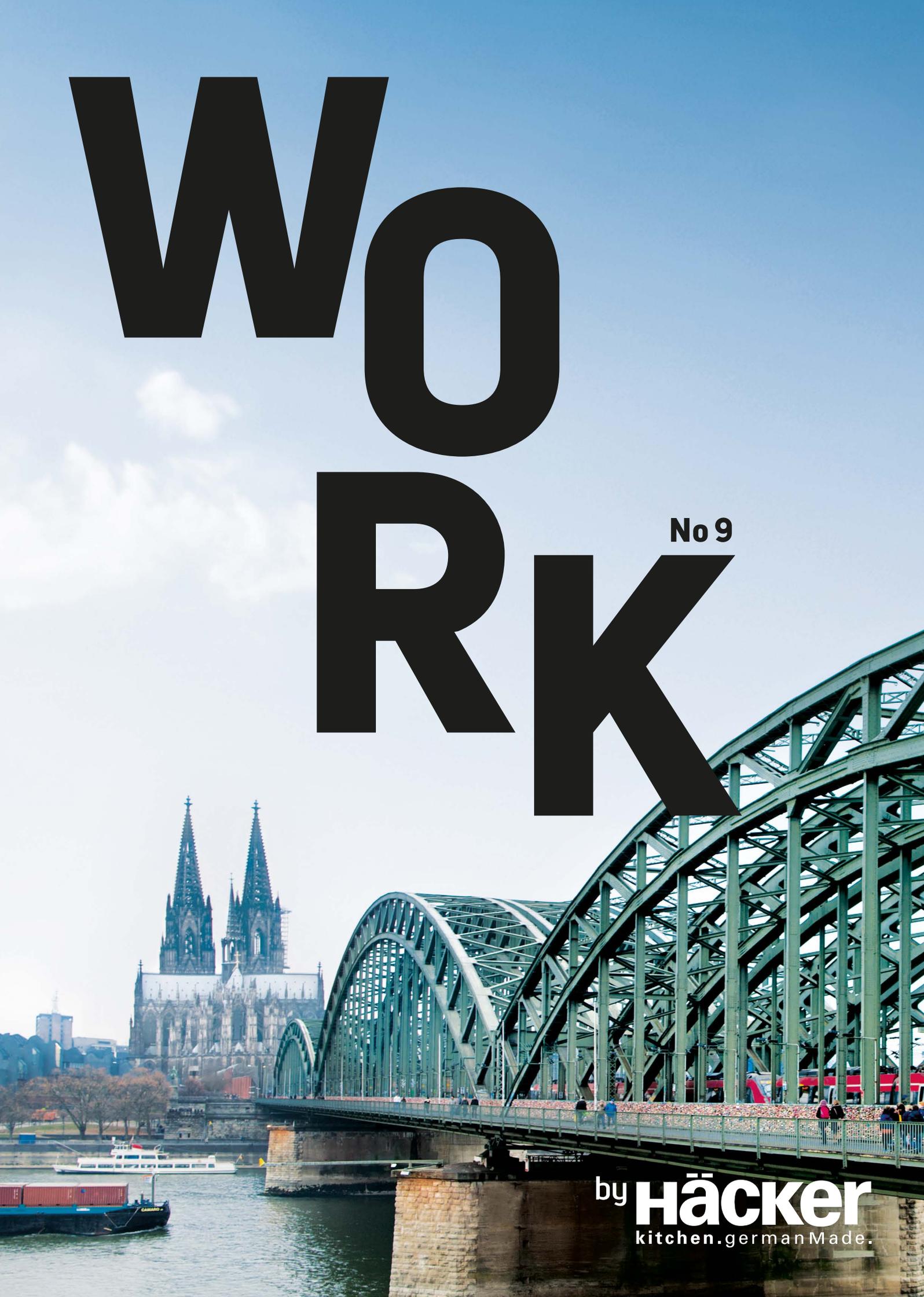


WO

ORK

No 9



by **Häcker**
kitchen.germanMade.



in your element

HÄCKER

kitchen.germanMade.



LivingKitchen
at imm cologne
16. – 22. January 2017
Hall 4.1 | Booth C021





Dear Reader,

We welcomed the majority of you very recently at our in-house exhibition - and now we are again preparing for the Cologne exhibition in full swing. Both events are particularly important to us, providing us with the opportunity to share ideas at brief intervals, to discover first hand what is important to you, what is going well and what you wish for in the future.

Our financial figures reflect how well we have worked together in the past, with you and your customers. We are grateful that Häcker successfully maintained its position on the market and know that as our trading partners, they represent a large share of this growth. Sincere thanks for that.

Our products, which we are constantly perfecting, certainly provide another advantage. Did you happen



to see during our in-house exhibition how the topic of HPL is experiencing a renaissance? Were you able to try and see yourselves, how smooth a mechanical push-to-open option works? The technical details and the story behind the products are published for you to read in this issue of our WORK magazine. And much more. We take you to a channel island, which is very stormy at this time of the year and show you where it is worth spending time away from the exhibition halls in Cologne. Find out in the following pages, how we are once again investing in our pro-

duction and how the topic of Blaupunkt is being presented at the in-house exhibition and at one of our distributors in Austria. Diversity not only determines our portfolio, but also this edition of WORK.

First of all we wish you and your dear ones a successful year 2017 filled with new experiences, joy and health. We are certain that we will be able to continue our successful course together with you as before.

Jochen Finkemeier
and Markus Sander

Chères lectrices, chers lecteurs,

Nous venons à peine de vous souhaiter la bienvenue à la majorité d'entre vous à l'occasion de nos Journées Portes Ouvertes - que nous sommes déjà en plein dans les préparations pour l'exposition de Cologne. Les deux rendez-vous sont particulièrement importants pour nous, étant donné que cela nous donne l'opportunité de nous échanger avec vous deux fois de suite sur une période de temps très courte, afin d'apprendre personnellement ce qui vous tient à cœur, ce qui vous convainc et ce que vous vous souhaitez pour l'avenir.

En étudiant les chiffres économiques, on peut déduire que dans le passé, cela s'est bien passé entre nous, vous et vos clients. Nous sommes reconnaissants que Häcker puisse si bien s'affirmer sur le marché et

nous savons que vous, en tant que partenaires commerciaux, jouez un rôle majeur dans cette croissance. Un grand merci pour cela.

Nos produits, que nous développons en continu, constituent un autre point positif. Est-ce que vous avez pu observer à l'occasion de notre salon interne, de quelle façon le sujet HPL vit une renaissance ? Est-ce que vous avez eu la possibilité d'essayer avec quelle aisance une variante mécanique de 'push-to-open' fonctionne ? Vous trouvez les détails techniques et les histoires derrière les produits dans cette version de notre magazine WORK. Et bien plus encore. Nous vous emmenons sur une île anglo-normande soumise à de fortes tempêtes dans cette saison de l'année et nous vous montrons où il en vaut la peine de passer son

temps à Cologne, en dehors des salles de l'exposition. Sur les pages suivantes, vous apprendrez, que nous investissons de nouveau dans notre production et, comment le thème Blaupunkt est présenté sur notre salon interne ainsi que chez un de nos commerçants en Autriche. La diversité ne détermine non seulement notre portefeuille, mais également cette édition de WORK.

Nous vous souhaitons ainsi qu'à vos familles une bonne et heureuse année 2017, prospère et mouvementée avec la santé et le plaisir. Nous faisons tout, pour que cette année aussi nos chemins nous conduisent encore ensemble vers la réussite comme jusqu'à présent.

Jochen Finkemeier
et Markus Sander



Successful take off

The **PRODUCT PILOT** was initially just an idea. Then an assisting navigation system. Now it is a piece of software that is perfect for a flight through the variety of products. And during which, one is not only passenger but also a copilot.

Page 6

*Dans un premier temps, le **PRODUCT PILOT** n'était qu'une idée. Ensuite un système de navigation utile. Maintenant il s'agit d'un logiciel, qui invite à voyager parmi la diversité des produits. Et où chacun chacun est non seulement passager, mais également co-pilote.*

Décollage réussi



A positive look back

The number of visitors is at the same level as the previous year, the feedback is particularly good. A review of the in-house exhibition has proved to be very positive.

Page 10

Le nombre de visiteurs est au même niveau que l'année précédente, et la résonance particulièrement bonne. La revue de notre salon Journées Portes Ouvertes est très positive.

Revue positive



Blaupunkt Novelties

Blaupunkt has long been established as a brand in the field of integrated kitchen appliances. It was possible to present many new products at the in-house exhibition.

Page 16

Depuis longtemps déjà, Blaupunkt est établi comme marque dans le domaine des appareils électroménagers intégrés. De nombreux nouveaux produits ont pu être présentés lors de notre salon.

Nouveautés Blaupunkt



Mechanical finesse

A light touch and the kitchen pullout slides out of the corpus. Another tap and it slides back in. All this is not electronically controlled and driven, but implemented purely mechanically. Read here to see how the new system of Grass and Häcker Küchen operates.

Page 22

Une légère pression, et le coulissant sort du corps. Une nouvelle pression, et il se referme à nouveau. Tout cela non par commande et entraînement électrique, mais par pure réalisation mécanique. Vous pouvez lire ici, comment le nouveau système de Grass et Häcker Küchen fonctionne.

Finesse mécanique



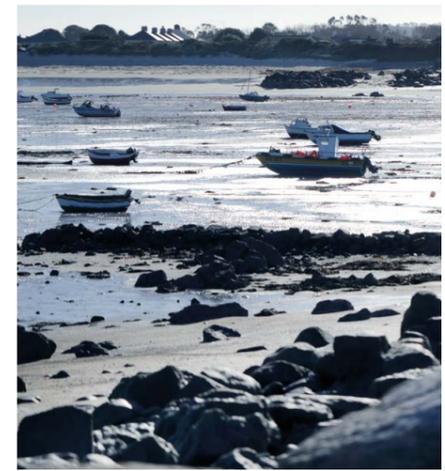
Daily use

Roman Gebauer is out and about every-day. He knows exactly, which steps to take in order to assemble a kitchen. And he does not stop working until he is satisfied with the result.

Page 40

Jour après jour, Roman Gebauer est sur le terrain. Il sait exactement, quels gestes sont les bons pour monter une cuisine. Et il travaille jusqu'à ce qu'il soit satisfait du résultat.

Intervention quotidienne



Idyll on the Channel Island

65,000 people live on the British Channel Island of Guernsey off the French coast. One of them is Jack McLuckie who focuses his kitchen business on service and customer loyalty.

Page 46

65.000 personnes vivent sur l'île anglo-normande britannique Guernesey aux larges des côtes françaises. Un d'entre eux est Jack McLuckie, qui, avec son magasin de cuisines, mise sur le service et la fidélité des clients.

Idylle sur l'île anglo-normande

Submerged *En immersion* Page 26

WORK & Travel Cologne *Cologne* Page 30

Kitchen studio Mayr *Studio de cuisines Mayr* Page 32

Layer by layer *Couche pour couche* Page 36

A new heavyweight *Nouveau poids lourd* Page 44

WORK & Travel Guernsey *Guernesey* Page 52

Preview *Avant-première* Page 54



A navigation system through the **PRODUCT DIVERSITY**

*Un système de navigation à travers la
**DIVERSITE DES
PRODUITS***

Volker Sundermeier is one of the main initiators of the Häcker PRODUCT PILOT. His vision was to provide customers with a bundled and comfortable information tool that enables a comprehensive virtual presentation.

Simply take off and enjoy a flying start? This often does not work without an accurate course. And it needs a pilot who navigates and steers in the right direction. We now have a better and more accurate course for our product presentation. The Häcker sales manual will give you peace of mind and orientation. However, a manual is analogue, not digital. But, it is still far from being considered Retro. Being immortalised on paper makes it more permanent and in turn, it cannot get lost so quickly. Even we go along with the trend, in a world that is becoming increasingly digital. This is why we developed the **PRODUCT PILOT**. "In parallel to the sales manual, the programme is designed to inform kitchen dealers about the Häcker products", explains Volker Sundermeier. The aim is to bundle information about the respective products, thus avoiding tedious flipping of the pages backwards and forwards. Dimensions, variants, useful accessories, photos and videos - all this product related information can be viewed online.

"There is a product type list of all items in print and digital version. But what has been lacking until now is data preparation for the retail trade, which is compatible with various software solutions", comments Volker Sundermeier. So a system was developed over two years, which shall embark dealers at the right place and displays products in precise detail. A system that simply offers more. This added value includes construction

drawings, load data, special functions, drawers and organisational solutions as well as information on special assembly requirements. Volker Sundermeier, General Manager, Häcker knows "Our dealers cannot present every cabinet variant in their exhibition." This is why Häcker wishes to provide a tangible solution. The **PRODUCT PILOT** is available on the Häcker Extranet - and is available for Häcker employees as well as for retailers and partners as an assisting navigation system through the wide variety of products.

"We wish to offer our dealers optimal services", Sundermeier emphasises, "we will be able to connect closer to the order processing with clear but detailed descriptions and product information." Volker Sundermeier is convinced that even new employees of a company will immediately become Häcker experts with this easy retrieval of information.

The Häcker **PRODUCT PILOT** took a first practical test flight at the Küchenmeile A30 exhibition in September. Interested exhibition visitors were not only passengers, but very quickly became copilots who became intensely familiar with the flight characteristics of **PRODUCT PILOT**. "Hesitant approaches to the **PRODUCT PILOTS** very quickly yielded to more aimed steps towards the next free presentation slots," the Häcker General Manager recalls.

As of January 2017, the flight route will be supplemented by the system product line so that the complete Häcker product world can be presented. And not only virtually: At the imm cologne this **PRODUCT PILOT** extension will be presented clearing the start for a flight through the LivingKitchen.

The ease of use and efficiency of working with the new Häcker **PROD-**

UCT PILOT already impresses the retail partners. Schorn Einbauküchen has been using the **PRODUCT PILOT** since it was presented at Küchenmeile for the first time. A use of the tool that has already paid off in the short period from September until today. A new version of the in-house created planning programme in which the **PRODUCT PILOT** is already integrated, is being developed to enable the tool to be used more quickly and more effectively. "We can work more comprehensively and be proactive by using the Häcker tools. It makes the configuration of the kitchens much easier. This creates customer added value. And even we avoid errors, work more efficiently and confidently," says Thomas Schorn of Küchenstudio Schorn.

The companies Compusoft and Carat are facilitating even more customer added value: Both companies are integrating the **PRODUCT PILOT** into their own system and are thus creating a direct link to the retail software solutions.

Compusoft is a kitchen planning software provider and thus provides Häcker retail partners with an efficient tool to configure kitchens. By releasing the **PRODUCT PILOT**, the company created an unique interface between company software and the Häcker tool. This makes it easier for dealers, who use the Compusoft planning software to access all information regarding Häcker kitchens. "We have stored the data of the **PRODUCT PILOT** in our system. It simply requires a right click of the mouse on the selected cabinet and our software will invoke the **PRODUCT PILOT** and all data can be consequently viewed. The answers to all the questions that a planner would pose - be it technical, marketing or additional merchandise, were previously obtained by calling the manufacturer or were arduously ▶



looked up in the sales manual. By linking the software we have, so to speak, built the data highway”, illustrated Christian Pfeifer Compusoft Head of Sales. Carat also develops and sells kitchen planning software to retailers. “We subsequently have the same customers as Häcker. Hence, it made sense to create an interface from our programme to the **PRODUCT PILOT**. Thus we can provide our customers with a simple and convenient working environment. The sales manual was consequently prepared electronically and in a matter of seconds, a user receives answers to questions such as which cutlery insert is suitable for the respective drawer.” explains Gerhard Essig, Member of the Carat Executive Management.

Volker Sundermeier est un des initiateurs principaux du 'Product Pilot' de Häcker. Sa vision était d'offrir au client un outil d'informations regroupées et confortables, permettant une représentation virtuelle globale.

Simplement décoller et mettre les gaz ? Cela ne fonctionne souvent pas sans cap précis. Et cela requiert un pilote, qui se charge de la navigation et qui dirige dans la bonne direction. Pour notre illustration de produits, nous avons maintenant également un cap meilleur et plus précis. Le manuel de vente Häcker offre de la sécurité ainsi qu'une orientation. Mais un manuel est seulement analogue, pas numérique. Cela n'est de loin pas une raison pour nous de le trouver rétro. Ce qui est perpétué sur papier, est plus durable et ne

peut pas être perdu aussi facilement. Dans un monde devenant de plus en plus numérique, nous évoluons également avec le temps. C'est pour cette raison que nous avons développé le 'PRODUCT PILOT'.

« Le programme est censé informer les commerçants de cuisine au sujet des produits de Häcker, parallèlement au manuel de vente », explique Volker Sundermeier. L'objectif est de regrouper des informations relatives aux différents produits et ainsi d'éviter un feuilletage fastidieux en avant et en arrière. Les dimensions, les variantes, les accessoires utiles, des photos et des vidéos – toutes ces informations peuvent être consultées en ligne.

« Il existe une liste de tous les articles en version imprimée et numérique. Mais ce qui manquait jusqu'à présent était un traitement de données pour

le commerce, compatible avec les différentes solutions de logiciels », dit Volker Sundermeier. On a donc procédé au développement d'un système pendant deux ans, qui est censé donner un coup de mains aux commerçants au bon endroit et montrer l'article de manière détaillée. Un système, qui offre simplement plus. Ce « Plus » est constitué par des schémas de construction, des données relatives aux capacités de charges, fonctions particulières, solutions tiroirs et organisationnelles et des informations concernant des exigences particulières pour le montage. « Nos commerçants ne peuvent pas présenter chaque variante d'armoire dans leur exposition », sait le directeur général de Häcker, Volker Sundermeier. C'est pour cette raison que Häcker souhaite mettre à disposition une solution concrète. Le 'PRODUCT PILOT' se trouve dans l'Extranet de Häcker – et est un système de navigation utile à travers la diversité des produits, autant pour les employés de Häcker que pour le commerce spécialisé et les partenaires.

« Nous souhaitons offrir à nos commerçants des prestations de services optimales », souligne Sundermeier, « avec des descriptions claires et détaillées et des informations relatives aux produits, nous pouvons nous rapprocher du traitement de commandes. » Volker Sundermeier est convaincu, qu'à travers la consultation aisée des informations, nos nouveaux employés deviennent immédiatement des experts Häcker. Un premier vol pratique avec le 'PRODUCT PILOT' de Häcker a eu lieu à l'occasion de l'exposition « Küchenmeile A30 » en septembre. Des visiteurs intéressés de l'exposition furent non seulement passagers, mais devinrent très rapidement co-pilotes, puis se familiarisèrent de manière intense avec les propriétés de vol du 'PRODUCT PILOT'. « L'approche hésitante au début vers nos

pilotes a très rapidement fait place à une marche décisive en direction des appareils de test devenus libres » se rappelle le directeur général de Häcker.

En janvier 2017, la route de vol est complétée par la ligne de produits 'systemat', de façon à ce que l'ensemble du monde des produits de Häcker puisse être représenté. Et cela non seulement de manière virtuelle : A l'occasion de la foire imm Cologne, cette extension du 'PRODUCT PILOT' est également présentée – et le démarrage pour un tour du domaine de LivingKitchen est rendu possible. Les partenaires commerciaux sont d'ores et déjà enthousiasmés par l'aisance de manipulation et le travail efficace avec le nouveau 'PRODUCT PILOT' de Häcker. La société Schorn Einbauküchen utilise le 'PRODUCT PILOT' depuis la présentation pour la première fois lors de l'exposition « Küchenmeile ». Une utilisation, qui en a largement valu la peine pendant cette courte période de septembre à aujourd'hui. Afin de pouvoir utiliser l'outil encore plus rapidement et avec une efficacité encore plus accrue, une nouvelle version du programme de planification propre à l'entreprise est en cours de développement, dans laquelle le 'PRODUCT PILOT' est déjà intégré. « Avec l'utilisation de l'outil Häcker, nous sommes en mesure de travailler et d'agir de manière plus globale. La configuration des cuisines est considérablement plus aisée. C'est ici que la plus-value pour le client est créée. Et nous aussi, nous évitons des erreurs, travaillons de façon plus efficace et sûre », dit Thomas Schorn/Küchenstudio Schorn. Les sociétés Compusoft et Carat veillent également à encore d'avantage de plus-value pour le client : Les deux intègrent le 'PRODUCT PILOT' dans leur propre système et établissent ainsi un lien direct avec les solutions de logiciels du commerce. La société Compusoft est prestataire

de logiciels de planification de cuisines et offre ainsi aux partenaires commerciaux de Häcker un outil efficace pour la configuration de cuisines. Avec l'apparition du 'PRODUCT PILOT', la société a développé une interface unique entre logiciel d'entreprise et l'outil Häcker. Ainsi, des commerçants utilisant le logiciel de planification de Compusoft, ont un accès encore plus facile à toutes les informations autour des cuisines Häcker. « Nous avons enregistré les données du 'PRODUCT PILOT' dans notre système. Un clic droit avec la souris sur l'armoire sélectionnée suffit et le logiciel saute dans le 'PRODUCT PILOT' et toutes les données peuvent être consultées. Les réponses à toutes les questions que chaque planificateur a – que ce soit au niveau de la technique, du marketing ou de marchandises commerciales supplémentaires, et qu'il devait préalablement péniblement demander auprès du fabricant ou rechercher dans son manuel de vente. Avec la connexion du logiciel, nous avons pour ainsi dire construit l'autoroute de données y conduisant », c'est ainsi que Christian Pfeifer, directeur de la distribution chez Compusoft, illustre l'idée. La société Carat développe et distribue également un logiciel de planification de cuisine pour le commerce. « Ainsi, Häcker et nous avons le même client. Il était donc indiqué d'établir une interface vers le 'PRODUCT PILOT' au sein de notre propre programme. De cette façon, nous pouvons permettre à nos clients un travail simple et confortable. La manuel de vente a donc été soumis à un traitement électronique et, en tant qu'utilisateur, on reçoit des réponses à ses questions en seulement quelques secondes, par ex. quel range-couvert est approprié pour le tiroir respectif » explique Gerhard Essig, de la direction de Carat.



LIVING SPACES

Looking back on the in-house exhibition 2016

“We succeeded very well this year in implementing the theme of our exhibition”, says Markus Sander, Managing Director Sales and Marketing, whilst summarising the in-house exhibition. LivingSpaces could be diversely implemented and put into the spotlight. “We experience this with our dealers and end customers, whereby a kitchen becomes the central focus of the home and life. It is thus only logical that we do not confine ourselves to showing kitchen environments, but consider the bigger picture and include complete living area environments at our in-house exhibition”, says Sander. ▶



Revue du salon Portes Ouvertes 2016

« La réalisation du thème de notre salon était particulièrement bien réussie cette année » dit Markus Sander, directeur général Distribution et Marketing, lors du résumé de notre salon. « Living Spaces » a pu être réalisé et mis en scène de manière très diversifiée. « Chez nos commerçants et nos clients finaux, nous observons que la cuisine devient le point central du foyer, de la vie. Il n'est donc que conséquent, que nous ne nous limitons pas seulement à montrer des situations de cuisines, mais que nous prenions également en compte l'environnement étendu et que nous intégrions des espaces d'habitation entiers dans notre salon » dit Sander. ▶



Living spaces in loft and country-style were then included in the planning. In order to demonstrate the diversity of rooms that can be created with a Häcker kitchen, modern kitchen environments alternated with rather smaller, conventional environments. "In previous years, we always looked for the perfect environment for our new kitchens, travelled to unusual places, to stage locations and kitchens perfectly," explains Marcus Roth (Managing Director Sales Germany/Austria). "But actually, the exact opposite is the case. Our kitchens fit in any room, in any living environment. And that is what we wanted to demonstrate", says Roth. A film was elaborately produced for this purpose, which welcomed the visitors at the entrance to the spacious in-house exhibition. Different rooms emerged in this video to portray the new Intégrale kitchen, which was certainly one of the highlights of the in-house exhibition. "With Intégrale we demonstrate that it is possible to create a real eye-catcher even in the entry-level price range, where design requirements and price are perfectly combined," emphasised Markus Sander, as he walked through the exhibition with the numerous visitors. "All came this year who really matter to us and for who we as a partner play a major role", says Jochen Finkemeier, the highly satisfied owner. During the exhibition week, he was continuously being asked about the big construction site, arising north of the Panorama building. "This is also an important signal for our customers. A lot is going on. We are investing in our future and in 2017 we will be

inviting you to an in-house exhibition, which not only provides some surprises architecturally. On create approximately 7,500 square meters constructed area, thus providing 4,500 square meters of new offices, creating a 1,000 square meter training area, an equally large area as a warehouse and for the technology and are extending our showroom by 1,000 square meters", says Jochen Finkemeier. The generally positive atmosphere also lingered among the many visitors, most of which currently do not complain but are happy with the kitchen industry developing so well. "We have received a lot of praise - and that feels good," says Markus Sander, who was able to announce that a focus is placed on relevant issues at this in-house exhibition. The subject of laminate was readdressed in the systemat segment and was very well received by customers. Many other smaller innovations meant that "we have reached a significant point of rounding off many areas of our product range", explains Marcus Roth. To make this possible, it is necessary to initially listen to the customers and their needs. "Such an in-house exhibition is not just about showing our innovations. We want to start a conversation, to hear what is going well, or even to learn where the real problems lie. This is the only way that we can improve our product further and offer new features that may not directly step into the spotlight, but are nevertheless important for our customers", underlines Jochen Finkemeier. The **PRODUCT PILOT**, which was presented by employees in pilot uniforms was entirely ▶



Ainsi, des mondes d'habitation en style Loft et Maison de campagne furent créés. Des situations de cuisines modernes s'alternaient avec des environnements plutôt petits, conventionnels - afin de montrer la diversité des espaces pouvant être obtenus avec une cuisine Häcker. « Au cours des années précédentes, nous étions toujours à la recherche de l'environnement parfait pour nos nouvelles cuisines, nous nous sommes rendus à des endroits exotiques, afin de parfaitement mettre en scène les emplacements et les cuisines », explique Marcus Roth (directeur général Distribution Allemagne/Autriche). « Mais en fait, ça doit se faire dans la direction opposée. Nos cuisines s'adaptent à chaque pièce, à chaque situation d'habitation. Et c'est précisément ce que nous voulions montrer », dit Roth. A cet effet, fut produit un film de grande envergure, qui accueillait les visiteurs dans l'entrée de l'exposition aux dimensions généreuses. Dans cette vidéo, les pièces les plus différentes se constituaient autour de la nouvelle cuisine « Intégrale », qui fut assurément un des points forts du salon. « Avec 'l'Intégrale', nous avons montré, qu'un véritable accroche-regard est également possible dans le segment premiers prix, qui combine parfaitement l'exigence en matière de design et le prix », souligne Markus Sander, lorsqu'il se promenait à travers l'exposition avec les nombreux autres visiteurs. Cette année, vraiment toutes les personnes qui nous tiennent à cœur et pour lesquels nous jouons un rôle si important en tant que partenaires sont venus nous rendre visite déclare un propriétaire hautement satisfait, Jochen Finkemeier. Au cours de la semaine du salon, ce dernier fut toujours de nouveau abordé au sujet du grand chantier qui s'est créé au nord de l'immeuble Panorama. « Ça aussi, c'est un signe important pour nos clients. Les choses sont en perpétuel mouvement chez nous. Nous investissons dans notre avenir et en 2017, nous inviterons à un salon, qui, non seulement du point de vue architectonique, réservera bien des surprises. Nous construisons une surface couverte d'approx. 7.500 mètres carrés, veillant ainsi à la création de 4.500 mètres carrés pour de nouveaux bureaux, mettons en place un espace de formation sur 1.000 mètres carrés et une surface aux mêmes dimensions en tant qu'entrepôt et nous étendons également notre surface d'exposition de 1.000 mètres carrés supplémentaires » raconte Jochen Finkemeier. L'ambiance positive générale s'est également transmise à de nombreux visiteurs, qui, en majeure partie, ne se plaignent pas en ce moment, mais qui se réjouissent plutôt d'un développement favorable dans le secteur des cuisines. « Nous avons beaucoup été loués - et cela fait du bien de temps à autre », dit Markus Sander, qui a pu signaler une concentration sur des sujets importants à l'occasion de ce salon. Le thème 'stratifié' a nouvellement été repris dans le segment 'systemat' et a très bien été reçu par les clients. De nombreuses petites innovations ont conduit à ce que « nous ayons atteint un arrondissement important dans de nombreux segments de notre assortiment » déclare Marcus Roth. Afin que cela soit possible, il s'agit, dans un premier temps, d'écouter ce que les clients ont à dire, quels souhaits ils ont. « A l'occasion d'un tel salon, il ne s'agit donc ▶

new to many visitors. "With this new database, we really opened up a new chapter in the field of customer service", says Markus Sander. That here even the connection to the current planning programs could be beaten, has invoked a further increase in curiosity and acceptance. "One may well speak of a real bullseye, which has appealed to a lot of visitors" says Marcus Roth, who as well as his colleagues, was able to observe that compared to last year, the flow of visitors was better distributed over the days of the exhibition. The amount of people actually populating the building during an exhibition Sunday was experienced live by the people responsible when an extraordinary situation arose. At Sunday midday, the popcorn machine overheated, the fire alarm automatically triggered and within minutes fire engines with flashing blue lights were parked in front of the door, while the entire in-house exhibition was evacuated. "In the end, you have to simply accept that things like this happen. The alarm demonstrated that our technology works very well, and all the people were able to leave the building quickly and without any hassle" says Jochen Finkemeier, who was able to swiftly give the all clear signal.

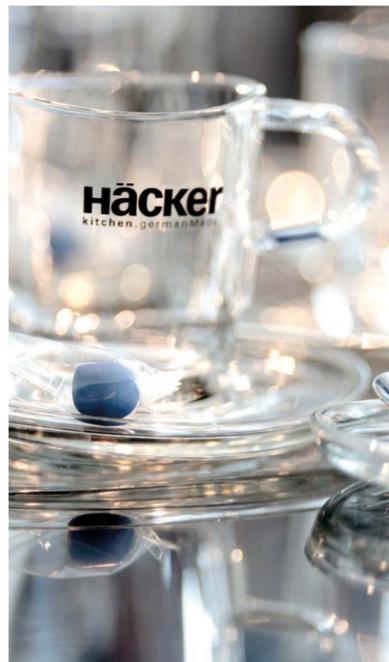
A few weeks following the exhibition, the focus was already on the next big event. "The timing of the imm cologne is certainly not ideal, but we are beyond discussing this, and simply look forward to be able to welcome our customers in Cologne," says Markus Sander. Traditionally, this is not about the great innovations, but about meeting customers and interacting with them. "We have opted for a 550 square meter booth, which enables both, the presentations of our products and the opportunity to chat in a relaxed atmosphere," said Marcus Roth. "Communication and the continuation of our Blaupunkt brand will be in particular focus", already reveals Marcus Roth, who will be welcoming, in particular German dealers and customers from the neighbouring countries. The booth is positioned in its usual location, directly opposite the Miele exhibition area. At the same time, more Italian kitchen distributors are moving into the hall "providing a mix that certainly becomes even more appealing," says Markus Sander. Häcker, in particular Jochen Finkemeier invites all retailers to visit the LivingKitchen.



pas seulement de présenter nos nouveautés. Nous voulons établir un dialogue, écouter ce qui marche bien et également apprendre ce qui cause problème. C'est la seule façon pour nous d'améliorer continuellement notre produit et de présenter des nouveautés, qui n'attirent peut-être pas la grande attention mais qui sont toutefois importantes pour nos clients », souligne Jochen Finkemeier.

Pour de nombreux visiteurs, le 'Product Pilot', présenté par les employés en uniformes de pilotes, était entièrement nouveau. « Avec cette nouvelle base de données, nous avons véritablement ouvert un nouveau chapitre dans le domaine du service après-vente » dit Markus Sander. Le fait d'avoir même pu établir une connexion avec les programmes de planification courants, a d'avantage accru la curiosité et l'acceptation des clients. « Dans ce cas précis, on peut véritablement parler d'un coup dans le mille, qui a enthousiasmé de nombreux visiteurs », dit Marcus Roth, qui, tout comme ses collègues, a pu observer, que les courants de visiteurs se répartissaient mieux sur l'étage du salon, par rapport à l'année précédente. Mais le nombre exact de personnes ayant fait le déplacement un dimanche de salon, les responsables ont pu en faire l'expérience au cours d'une situation exceptionnelle en direct. Dimanche après-midi, la machine à popcorn fut victime d'une surchauffe, ce qui déclencha automatiquement l'alarme incendie. Quelques minutes plus tard, les véhicules d'intervention des pompiers, toutes lumières allumées, se trouva devant la porte, alors que l'ensemble de l'installation fut évacuée. « En fin de compte, on doit accepter un tel évènement. L'alarme a montré, que notre technique fonctionne très bien, et que toutes les personnes ont pu quitter l'immeuble rapidement et sans hâte » résume Jochen Finkemeier, qui put rapidement proclamer la fin de l'alerte.

Seulement quelques semaines après le salon, les regards se dirigent déjà sur le prochain évènement majeur. « La date de l'exposition IMM Cologne n'est certainement pas optimale, mais ici, nous ne discutons pas, mais nous nous réjouissons de pouvoir souhaiter la bienvenue à nos clients à Cologne » explique Markus Sander. Traditionnellement, il ne s'agit pas ici des grandes nouveautés, mais d'aller à la rencontre des clients et de s'échanger avec eux. « Nous nous sommes décidés pour un stand aux dimensions de 550 mètres carrés, ce qui permet la réalisation des deux. La présentation de nos produits et la possibilité de s'entretenir dans un cadre agréable et confortable », dit Marcus Roth. « La communication et la poursuite de notre marque Blaupunkt constitueront ici le centre d'intérêt », nous divulgue Marcus Roth déjà maintenant, qui accueillera principalement des commerçants allemands et des clients en provenance des pays voisins. Le stand se situe à son emplacement habituel, directement vis-à-vis de la surface d'exposition de Miele. En même temps, des commerçants de cuisines italiennes supplémentaires prennent également place dans le hall, qui, « à travers ce mélange, gagne certainement encore plus en attractivité » selon l'avis de Markus Sander. La société Häcker, en premier lieu Jochen Finkemeier, invite tous les commerçants à une visite de LivingKitchen.



“A LOT HAS CHANGED. LAST YEAR, IT WAS PRIMARILY A MATTER OF US EXISTING AS A BRAND. TODAY WE ARE FIRMLY ESTABLISHED ON THE MARKET AND OUR PRODUCTS ARE ABSOLUTELY IN THE FOREGROUND. MEANWHILE, BLAUPUNKT HAS BECOME A MATTER OF COURSE ON THE MARKET,”

says Olaf Thuleweit, Managing Director at HK Appliances, who presented the Blaupunkt novelties for the built-in appliances range at the in-house exhibition. ▶

« BEAUCOUP A CHANGÉ. L'ANNEE PRÉCÉDENT, IL S'AGISSAIT AVANT TOUT DE NOUS FAIRE CONNAÎTRE EN TANT QUE MARQUE. AUJOURD'HUI, NOUS SOMMES ÉTABLIS EN POSITION IDÉALE, ET NOS PRODUITS SONT ABSOLUMENT EN PREMIER PLAN. ENTRE-TEMPS, BLAUPUNKT EST DEVENUE UNE ÉVIDENCE SUR LE MARCHÉ. »

selon Olaf Thuleweit, directeur général chez HK Appliances, qui présentait les nouveautés dans le domaine des appareils encastrables de Blaupunkt lors du salon.▶



BLAUPUNKT

At the exhibition, many visitors were able to learn more about the novelties and highlights from Blaupunkt. "We can in this year not only refer to many novelties in the product segment, but also introduce a catalogue in seven different languages and present a website, which is now also accessible via the Blaupunkt site", comments Thuleweit. "Until now, the subject of cooling was from our side firmly linked to built-in refrigerators. Our first free-standing fridge-freezer has changed this," says Olaf Thuleweit. New models were also introduced in many other areas. The hobs were modified, a compact dishwasher found its way into the Blaupunkt range and there was also an increase in the numbers of refrigerators, ovens and extractor hoods. "Well before the in-house exhibition, we were able to make a striking mark with our efficient and cost effective very interesting hob extractor. This topic can now be addressed by multiple devices and thus offer our customers an even broader range" Thuleweit says.

Together with his Managing Director and colleague Stefan Möller (see on the left side of the photo) he was able to present another important novelty for the name and the use of Blaupunkt. "The success of the first few months and years, has encouraged us to secure the Blaupunkt name on a long term basis," explains Stefan Möller. We have now succeeded in acquiring the name rights for an unlimited period of time. "This enables us to operate under the Blaupunkt brand in a sustainable and far sighted manner. We want and intend to open up new markets and also increase our product diversity. The licensor has witnessed the passion with which we interlink the brands Häcker Küchen and Blaupunkt." How well the brand and its products were already established among customers was evident at the Häcker Küchen in-house exhibition, where not only a separate area was reserved for Blaupunkt, but also many appliances with the blue dot had been built into numerous exhibition kitchens.

"We continue to view our Blaupunkt built-in appliances as the perfect complement to the existing branded appliances. The customer understood that he is getting very good quality at a just as good price.

Today, the customer is interested in the further development of the product, for outlooks, for new markets in Europe, where we can also offer our Blaupunkt devices," said a visibly satisfied Stefan Möller.

The customer can view the current product range in the completely redesigned Blaupunkt catalogue as well as via the Blaupunkt website. Even here, it is worth taking a curious peak "we are always striving towards perfecting our portfolio and to include new devices that are again improved in terms of efficiency class, quality and price," said Olaf Thuleweit. Blaupunkt will also be a focal point of our exhibition presence at the imm cologne. "Again, we will be introducing new products and want to simultaneously talk to our customers. By doing this, we know what the customers want, and how we can further expand our brand and its inherent value," say the two Managing Directors who only look back on a relatively short, but very successful period of time with Blaupunkt as a brand for built-in appliances.



A l'occasion de l'exposition, les nombreux visiteurs peuvent apprendre plus au sujet des nouveautés et des points forts de Blaupunkt. « Cette année, nous pouvons non seulement faire référence à de nombreuses nouveautés dans le segment des produits, mais pouvons également présenter un catalogue traduit en sept langues différentes ainsi qu'un site Web, qui est maintenant également accessible via le site Blaupunkt » dit Thuleweit. « Jusqu'à présent, chez nous, le thème 'Refroidissement' était toujours étroitement liés avec les réfrigérateurs intégrés. Cela a changé avec notre première combinaison Réfrigérateur-Congélateur libre » explique Olaf Thuleweit. De nombreux nouveaux modèles furent également présentés dans de nombreux autres domaines. Les plans de cuisson ont été modifiés, un lave-vaisselle compact a trouvé sa place dans l'assortiment Blaupunkt et également le domaine des réfrigérateurs, des fours et des hottes aspirantes a pu être étendu. « Déjà bien avant le salon, nous avons mis un accent exceptionnel avec notre hotte d'aspiration performante et à prix très intéressant. Nous pouvons maintenant intégrer ce sujet dans de nombreux appareils et offrons ainsi à nos clients une sélection encore plus large » ajoute Thuleweit. Ensemble avec son collègue de la

direction, Stefan Möller (voir dans l'image à gauche), il a pu présenter une autre nouveauté importante pour le nom et l'emploi de Blaupunkt. « Grâce au succès des premiers mois et des premières années, nous nous sommes sentis renforcés dans le sentiment de pouvoir établir le nom Blaupunkt à long terme » dit Stefan Möller. Nous avons maintenant réussi à acquérir les droits relatifs au nom pour une durée indéterminée. « Cela nous permet d'agir de manière durable et prévoyante sous la marque Blaupunkt. Ainsi, nous avons le désir et la volonté de conquérir de nouveaux marchés et d'augmenter la diversité nos produits. Le concédant de licence a vu, avec quelle ferveur et avec quel enthousiasme nous relierons les marques Häcker Küchen et Blaupunkt entre-elles. »

Le degré d'établissement de la marque et de ses produits auprès des clients s'est montré à l'occasion du salon Häcker Küchen, au cours duquel non seulement un espace fut réservé pour Blaupunkt, mais également de nombreux appareils avec le point bleu étaient montés dans de nombreuses cuisines de l'exposition. « Nous continuons de considérer nos appareils encastrables Blaupunkt en tant que complément idéal aux appareils de marques existantes. Le client a compris qu'il reçoit une très bonne

qualité à un prix de même niveau. Aujourd'hui, le client s'intéresse au développement continu du produit, à des aperçus, à des nouveaux marchés en Europe, sur lesquels nous pouvons également proposer nos appareils Blaupunkt » dit un Stefan Möller visiblement satisfait.

Dans le nouveau catalogue Blaupunkt entièrement revu, le client reçoit autant un aperçu de l'assortiment actuel que du site Web Blaupunkt. Ici, un coup d'œil curieux en vaut toujours la peine « nous nous efforçons en permanence de travailler à notre portefeuille et d'y adopter des appareils améliorés, que ce soit en matière de classe de rendement, de qualité ou de prix. Lors de l'exposition IMM Cologne, le sujet Blaupunkt sera également un des points forts de l'apparence à l'expo. Ici aussi, nous présentons des nouveautés et voulons en même temps établir le dialogue avec nos clients. Ainsi, nous savons ce qui est souhaité, de quelle façon nous pouvons encore plus développer notre marque et la valeur qui repose à l'intérieure » expliquent les deux directeurs, qui peuvent regarder en arrière sur un temps certes court, mais d'autant plus couronné de succès avec Blaupunkt en tant que marque d'appareils encastrables.

NEW, NEWER, NEWEST TOUT CE QU'IL Y A DE PLUS NOUVEAU

A sparkling array of new Blaupunkt built-in appliance products was presented at the in-house exhibition. A selection of new products is provided below. The complete range including all new products is available at www.blaupunkt-einbaugeraete.com

Un véritable feu d'artifice de nouveaux produits fut présenté chez les appareils encastrables Blaupunkt lors du salon. Ici une sélection de nouveautés. Sous www.blaupunkt-einbaugeraete.com, vous trouvez l'intégralité de l'assortiment avec toutes les nouveautés.



HOB EXTRACTOR

5IX 94351

The combination of two functions in one device promises efficiency. A hob with an integrated hob extractor saves space and absorbs the vapours from exactly where they emerge.



STANDALONE FRIDGE / FREEZER

5CU 29030

Free standing and in a modern stainless steel look: Featuring a 214 litres fridge and 94 litres freezer, the 5CU 29030 guarantees maximum volume capacity. The special feature - integrated humidity control - keeps fruits and vegetables fresh longer.

HOTTE D'ASPIRATION

5IX 94351

La connexion de deux fonctions dans un même appareil promet l'efficacité. Une table de cuisson avec une hotte d'aspiration des fumées économise de la place et aspire les vapeurs là où elles se forment.

COMBINAISON REFRIGERATEUR-CONGELATEUR DETACHES

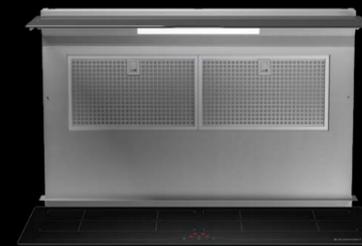
5CU 29030

En installation libre et au look acier inoxydable moderne : Avec un espace de refroidissement de 214 l et une partie congélation de 94 l, le 5CU 29030 garantit un volume maximal. La particularité - la régulation de l'humidité intégrée maintient les fruits et légumes pendant plus longtemps au frais.

OVEN

5BD 36550

A built-in oven, with appearance and functionality skilfully combined. Eight types of heating, child safety and recommended temperature. The cooking chamber in titanium look guarantees optimal cleaning - this generates genuine added value.



NICHE EXTRACTOR HOB

5DX 18750

The 5DX 18750 combines a powerful hob with strong fume extraction. Countdown function, residual heat indicator and the option to merge two cooking zones into one makes cooking much more fun.

HOTTE POUR NICHE

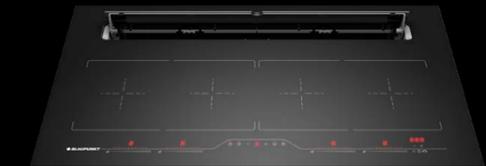
5DX 18750

La 5DX 18750 combine une table de cuisson performante et une fonction d'aspiration d'air élevée. Fonction compte à rebours, affichage de chaleur résiduelle et le regroupement de deux zones de cuisson respectives en une unité offrent un vrai plaisir de la cuisson.

FOUR

5BD 36550

Un four intégré, qui combine optique et fonctionnalité avec grande habileté. Huit types de chauffage, système de verrouillage pour les enfants et recommandation de température. La chambre de cuisson en optique Titane garantit un nettoyage optimal - c'est ici que la vraie plus-value est créée.



HOB EXTRACTOR

5IX 99350

Technically and constructively well thought through with four independent cooking zones combined with a low-noise extractor hood. Extras such as child safety, pan detection and residual heat indicator guarantee additional comfort.

HOTTE D'ASPIRATION

5IX 99350

Une conception parfaite sur le plan technique et constructif, quatre zones de cuisson autarques sont combinées avec une hotte d'aspiration silencieuse. Des options complémentaires telles que le système de verrouillage pour les enfants, la reconnaissance de pots et l'affichage de chaleur résiduelle veillent à un confort supérieur.



REFRIGERATEUR INTEGRE

5CF 35030

Ce réfrigérateur n'est pas seulement un point culminant du point de vue technique. Un contenu utile de 131 l et un compartiment à congélation offrent un maximum d'espace pour le rangement. La zone 'Extra-Fresh' proche de 0° C maintient les aliments frais plus longtemps - et relie confort et fonctionnalité.

BUILT-IN REFRIGERATOR

5CF 35030

This refrigerator is not only a technical highlight. 131 l capacity and a freezer offer maximum space to keep things in order. The Extra Fresh-Zone at almost 0 °C keeps food fresh longer - and combines comfort with functionality.



DISHWASHER

5VH771IP | 5VF771IP

Blaupunkt dishwashers promise a versatile interior for different installation heights and widths. Five different programmes do the work and offer energy-efficient and clean convenience.

LAVE-VAISSELLE

5VH771IP | 5VF771IP

Les lave-vaisselles Blaupunkt promettent un espace intérieur variable pour différentes hauteurs et largeurs de montage. Cinq programmes différents prennent en charge le travail et offrent un confort énergétiquement efficace et propre.

A unit for all applications

EXTRACTS FROM THE LATEST GENERATION! THIS IS WHAT CUTTING EDGE TECHNOLOGY ... SHOULD LOOK LIKE TODAY!
Häcker demonstrates once again its power of innovation and in collaboration with Grass is developing pioneering technology in the field of kitchen pullouts. ▶

Une unité pour toutes les applications

*EXTRAITS DE LA DERNIERE GENERATION !
VOICI CE A QUOI LA TECHNIQUE
DOIT RESSEMBLER ... AUJOURD'HUI !
Häcker fait une fois de plus preuve de sa force
d'innovation et, en coopération avec la so-
ciété Grass, développe une technologie dé-
terminante pour l'avenir dans le domaine des
systèmes coulissants de cuisines. ▶*

The same situation again and again occurs on the Grass test bench. A new Tipmatic Softclose unit will be built into the test pullout, this is then followed by a brief tapping movement and the pullout automatically opens. "We repeat this several times with every system that leaves our company," said Thomas Müller, Managing Director of Grass. In doing so, he has no doubt that the new, mechanical opening support is working perfectly. "But you have to know that it is especially important at the beginning of such a new develop-

ment, to do absolutely everything to ensure that the quality is right." That a pullout opens by applying a little pressure on the front is nothing new, but what is important is that it closes again just as easily. "Our challenge was to achieve this in a mechanical way," stresses the Managing Director of the Austrian fitting manufacturer.

What sounds simple, finally, for the layman eye, ends up as a complicated construct that houses many springs and small injection-moulded parts. This system was developed in collaboration

with Häcker Küchen and offers several advantages. "Of course, we do not require electrification, so we can avoid any extensive wiring in the body," says Thomas Müller. And even the price is at a level that electrical systems cannot compete with. No one has to compromise on usability, "the customer will not notice whether the pullout is being mechanically or electrically pulled in or pulled out," said Müller. In the process, this smooth movement in two directions has just demonstrated the biggest obstacle in the development.

The enthusiastic visitors were able to test how easily and smoothly the Tipmatic Softclose unit works. This mechanical opening is completely without handles, hence without recessed grip or strip, which complies with the trend and the requirements of an entire industry. And the trend is on the rise - up to 20 percent of the kitchens sold today are delivered without handles. And the proportion of so-called push-to-open variants is increasing steadily. "If you look how the variants without handles are dominating the retailer exhibitions and trade fairs, then

you can imagine how topical the issue is," says Thomas Müller. The Tipmatic Softclose unit does not display any weaknesses even as regards durability. Designed for 100,000 load cycles under full load "one can say with good conscience that this product is suitable for day-to-day use", says the Managing Director of Grass, who points out that such load exposure would probably never be reached in the life cycle of a normal kitchen.

The Tipmatic Softclose unit is initially being offered for the systemat range. "Häcker Küchen is our big-

gest customer in the kitchen sector. We have been working well together for many years at partnership level," explains Thomas Müller. "It is precisely this collaboration that makes such projects that exciting - here we have a well-defined task, and together with the customer, can engage in developing a product, which will be well adopted by the market in an instant and will be immediately available," says Thomas Müller regarding a further successful cooperation.



Sur le banc d'essai de la société Grass, on retrouve toujours de nouveau la même image : Une nouvelle unité 'Tipmatic Softclose' est intégrée dans le tiroir d'essai, ensuite on assiste à un mouvement tapant, bref, et le tiroir se referme automatiquement. « Nous répétons cela plusieurs fois avec chaque système qui quitte notre usine », dit Thomas Müller, directeur chez Grass. Avec cela, il n'a aucun doute que le nouveau support d'ouverture mécanique ne travaille pas de manière irréprochable. « Mais il faut savoir, que justement au début d'un tel nouveau développement, il est

primordial de faire tout, vraiment tout ce que l'on peut pour que la qualité soit bonne. » Le fait qu'un tiroir s'ouvre et se ferme avec légèreté par simple pression sur la façade n'est pas nouveau. « Notre défi était d'atteindre cela par voie mécanique » souligne le directeur du fabricant de ferrures autrichien. Ce qui sonne relativement simple, abouti en fin de compte dans une structure compliquée pour le non-expert, comprenant de nombreux ressorts et de petites pièces moulées. Ce système fut développé ensemble avec Häcker Küchen, qui offre directement plusieurs avan-

tages. « De par sa nature, nous n'avons plus besoin d'électrification, nous pouvons donc renoncer à un câblage compliqué dans le corps » dit Thomas Müller. Et le prix également se retrouve à un niveau, auquel les systèmes électriques ne peuvent pas constituer une concurrence. Mais personne n'a besoin de renoncer à l'opérabilité pour autant, « le client ne remarque pas, si son coulissant s'est ouvert ou refermé par voie mécanique ou électrique », selon Müller. Avec cela, le mouvement continu dans les deux directions fut l'obstacle le plus important dans le développement.

A l'occasion du salon, les visiteurs enthousiasmés pouvaient tester le fonctionnement aisé et continu de l'unité 'Tipmatic Softclose'. Cette ouverture se fait entièrement sans poignées, donc sans poignées encastrées ou gorges, ce qui satisfait à la tendance et aux exigences de toute une branche. Aujourd'hui, 20 pour cent des cuisines vendues sont sans poignées, tendance en hausse. Et la part des variantes 'push-to-open' est également en croissance constante. « Quand on regarde, quelle dominance ces variantes sans poignées ont dans les expositions des fabricants et les foires, alors on ne peut

que supposer l'actualité du sujet » dit Thomas Müller. L'unité 'Tipmatic Softclose' ne se permet non plus pas de faiblesses au sujet de la durabilité. Conçu pour 100.000 changements de charges à charge pleine « on peut en toute bonne conscience parler d'un produit à vie » dit le directeur de Grass, qui fait référence au fait, que de telles charges ne seraient jamais atteintes dans le cycle de vie d'une cuisine normale.

Dans un premier temps, l'unité 'Tipmatic Softclose' est proposée pour la ligne 'systemat'. « Häcker Küchen est notre client le plus important dans le domaine des cuisines. Ici,

nous travaillons depuis de nombreuses années à un très bon niveau et en très bon partenariat », explique Thomas Müller. « C'est justement cet échange qui rend de tels projets si excitants - nous avons ici une tâche spécifique définie et nous pouvons travailler ensemble avec le client, afin de développer un produit, qui est immédiatement très bien reçu par le marché et qui peut être livré sans aucun délai supplémentaire » déclare Thomas Müller au sujet d'une autre collaboration très réussie.

Sport aux limites

EN IMMERSION

Des pas rythmés frappent le sol. Une lampe frontale ne fournit que peu de lumière, laisse reconnaître des buées de respiration brèves, saccadées. Bastian Bäumer effectue une de ses courses d'entraînement nocturnes le long du fleuve de l'Else, adapte un rythme soutenu et n'entend plus que les battements de son propre cœur. Toute personne le voyant s'arrête pour un bref moment. Écoute peut-être le bruit des pas réguliers. Et, tout d'un coup, n'entend plus rien du tout. Silence. Les clapotis de l'eau. Alors qu'on pourrait penser que le pauvre coureur est peut-être tombé dans l'Else, cela fait longtemps que Bastian Bäumer s'est mis à nager, afin de continuer sa ronde d'entraînement dans l'eau. Bastian Bäumer est coureur de courses d'obstacles. Ou, en bon français, un coureur de steeple. Mais au moins quelqu'un, qui veut faire cela à un niveau professionnel. Qui a du plaisir à atteindre les meilleurs performances sportives. « J'ai toujours aimé faire du sport. Mais en raison de la construction de

notre maison et la naissance de notre fils, je n'en ai que rarement eu l'occasion », explique-t-il. En 2012, le gestionnaire Qualité de Häcker Küchen envisage pour la première fois de participer à une course d'obstacles, mais y renonce presque aussi vite. Les exigences sont trop élevées, les efforts trop importants. Néanmoins, il court aujourd'hui, fait de l'entraînement au niveau de l'endurance et tente un nouvel essai en 2015. A Hille, il participe à sa première course d'obstacles. « A partir de ce moment-là, j'étais perdu. Une telle course est quelque chose d'entièrement différent que de bouffer des kilomètres à n'en pas finir ». Ses ambitions deviennent plus grandes, ses trajets de plus en plus longs. Il s'entraîne de manière infatigable, trouve toujours de nouveau du temps pour ses unités d'exercice, à côté de sa famille et de son métier – cinq fois par semaine un exercice d'endurance et tous les jours un entraînement musculaire. Et en un rien de temps, les trois prochaines courses d'obstacles ▶

Extreme Sport

SUBMERGED

Rhythmic steps drumming on the ground. A headlight provides little light, reveals short, choppy clouds of breath. Bastian Bäumer runs his evening training round along the river Else, falls into a steady running rhythm, only hears his own heartbeat. Anyone who sees him accidentally, stops for a moment. Listens perhaps to the regular steps. And then suddenly hears nothing. Silence. A quiet murmur.

Whilst deliberating whether the poor runner could possibly have fallen into the river Else, Bastian Bäumer is already swimming into the distance to continue his workout in the water.

Bastian Bäumer is an Obstacle Course Racer. Or Hindernisläufer as the Germans say. But someone who wants to approach it professionally. Who enjoys maximum performance. "I used to enjoy sport. But I have not had the time due to house building and the birth of our son," he explains. In 2012, the Quality Manager at Häcker Küchen considered participating in an Obstacle Course Race but dismissed the idea shortly afterwards.

Too many requirements, too much time, effort and cost. Nevertheless, he goes running, starts endurance training and in 2015 makes a new ▶

attempt. He runs his first Obstacle Course Race in Hille. "I was totally hooked. Such a run, is something completely different compared to taking on these dull kilometres." He quickly becomes more ambitious, the routes get longer. He trains tirelessly, beside family and job he repeatedly finds time to squeeze in a training session - cardio five times a week and weight training everyday. And the next three Obstacle Course Races are already completed. During the course of some competitions, he manages to qualify for the European Championship. An event in Nijmegen, The Netherlands, where he meets many people with similar interests. "That was in June this year. I came third in my age group," the athlete looks back proudly. Bastian Bäumer has tasted blood. Spends five hours a week



just running. And he is rewarded! Thanks to his EM achievement, he has qualified for the World Cup, the Obstacle Course Racing World Championship. "The World Cup brings together the most spectacular obstacles worldwide," he says enthusiastically. He briefly toys with the idea of going there, taking on the challenge, but dismisses the idea immediately. "Venue is the Blue Mountains in Canada, which unfortunately is not just around the corner." His wife encourages him to participate anyway. So the ticket is

booked quickly and the 38-year-old is on his way to Canada to face up to the kilometre-long challenge. A challenge where the fastest wins. Bastian Bäumer participates in three competitions. "Sometimes more, sometimes less successful. I simply underestimated the 930 cumulative elevation gain. This robbed me of the energy in my legs." The athlete starts together with two colleagues in a relay race and alone in a 3 kms and a 15 kms run. He overcomes ropes and nets. Sprints. Crawls. Shifts himself forward in thick mud. Climbs up wooden and stone walls several meters high. Gets over obstacles with and without ground contact. Whether rings, cross bars or ropes - Bastian Bäumer knows exactly how and where to balance himself, which grip is safest and which takes him a little bit closer to his target. "Being faced with an obstacle and not knowing how to approach it, has not happened so far. Would be exciting though," he laughs. His running rhythm is repeatedly interrupted by an obstacle. Again and again muscles and breathing have to change, to face a different, a new challenge. A river is waiting to be crossed, when the next running distance is completed. In such a case, it is vital not to hesitate but to keep on running. "Your head really hurts when you dive in at 0 degrees Celsius. If you are in the water too long, you will eventually black out," which he knows. So he keeps moving, completing one kilometre after the other. Lugged a 20kg sandbag up an 800 metre

long ski slope. "The pain in my legs was inhumane," Bastian Bäumer recalls. There is just one obstacle to overcome ten meters before the finish line. At which many runners have failed. "The hands were cold from the water. Many could not grip properly, had no strength left in their fingers - and did not make it. One could see men crying."

Bastian Bäumer however, made it. In the competition against the other athletes he finished 55th - perhaps because he has developed a training that is very similar to an obstacle course race. "It is not possible to compete without the proper training. The intensity of such an Obstacle Course Race is significantly higher than in a marathon, because ones own running rhythm is repeatedly interrupted. After such a race you are physically exhausted, this is extremely strenuous."

So when Bastian Bäumer once again swims in the Else, performs strength exercises on the ground or takes on climbing frames at the playground, he is simply only completing his almost daily training.

Participating in the World Cup was a unique experience, he says. This is something that he absolutely wanted to do before this type of sport becomes too popular, too professional. "I am convinced that many athletes from other types of sports will switch to the Obstacle Course Race. These are top athletes, biathletes or triathletes.

They will probably run us recreational athletes literally into the ground."

He believes, that would then also be the end of his successful sports career. After all, he is not a top athlete. But one, with a lot of ambition. And one who at the moment, can at least still enjoy his success. Until the world leaders have also established themselves in Obstacle Course Racing.



sont effectuées. Au cours de quelques compétitions, il arrive à se qualifier pour le championnat d'Europe. Un évènement à Nijmegen, au cours duquel il rencontre de nombreuses personnes unies par le même intérêt. « C'était en juin de cette année. Je suis devenu troisième de ma catégorie d'âge » se rappelle le sportif non sans une certaine fierté. Bastian Bäumer y a trouvé goût. Passe cinq heures par semaine juste avec la course à pied. Et c'est largement récompensé ! A travers son placement à l'occasion du championnat d'Europe, il s'est qualifié pour le championnat du Monde, le championnat du monde en 'Obstacle Course Racing'. « Les championnats du monde réunissent les obstacles les plus spectaculaires de par le monde » raconte-t-il avec enthousiasme. Pour un bref moment, il envisage d'y participer, de relever le défi, mais y renonce immédiatement de nouveau. « L'évènement avait lieu dans les Blue Mountains au Canada, cela n'est malheureusement pas au prochain coin de rue ». Son épouse l'encourage d'y participer quand même. Le billet d'avion est rapidement réservé et l'homme âgé de 38 ans est en route vers le Canada, pour surmonter les obstacles semés le long de plusieurs kilomètres. Une exigence, où le plus rapide l'emporte. Bastian Bäumer participe à trois compétitions. « Parfois avec un peu plus, parfois avec un peu moins de succès. J'ai tout simplement sous-estimé les 930 mètres d'altitude. Cela m'a pris l'énergie dont j'avais besoin pour les jambes ». Le sportif démarre ensemble avec deux collègues lors d'une course à relais et en solo dans une course à 3

km et une course à 15 km. Il surmonte des cordes et des filets. Sprinte. Rampe. Se tire en avant à travers une boue compacte. Escalade des parois en bois et rocheuses. Surmonte des obstacles avec ou sans contact avec le sol. Qu'il s'agisse d'anneaux, de poutres transversales ou de cordes - Bastian Bäumer sait exactement, comment et où il doit s'équilibrer, quelle prise est sûre et le rapproche un peu plus de l'arrivée. « Je n'ai encore jamais connu de situation, où je me trouve devant un obstacle et je ne sais pas comment l'aborder. Mais ce serait certainement excitant », dit-il en riant.

Son rythme de course est régulièrement interrompu par un obstacle. Il doit toujours de nouveau adapter ses muscles et sa respiration pour affronter un nouveau défi. Une fois que le prochain trajet de course est surmonté, un fleuve l'attend, qui doit être parcouru. C'est alors qu'il s'agit de ne pas hésiter mais de poursuivre la course. « Quand on plonge à 0 degré, alors cela fait vraiment mal à la tête. Si on met trop de temps, alors, à un moment donné, c'en est fini », ça, il le sait. Donc il reste en mouvement, parcourt kilomètres après kilomètre. Traîne un sac de sable de 20 kg au sommet des 800 mètres d'une piste de ski. « La douleur dans les jambes était inhumaine » se rappelle Bastian Bäumer. Dix mètres



avant l'arrivée, un dernier obstacle doit encore être passé. Un obstacle qui a fait échouer plus d'un coureur. « Les mains étaient froides de l'eau. De nombreux coureurs n'arrivaient plus à saisir correctement, n'avaient plus de force dans les doigts. Et n'ont pas réussi. On a vu des hommes y pleurer. » Mais Bastian Bäumer, lui, a réussi. Il a atteint la 55. place dans une compétition contre d'autres sportifs - peut-être parce qu'il a développé un entraînement ressemblant autant que possible à une course d'obstacles. « C'est impossible sans entraînement adéquat. L'intensité d'une telle course d'obstacles est considérablement plus élevée que lors d'un marathon, parce que le rythme de course est toujours de nouveau interrompu. Après une telle compétition, on est physiquement à bout, c'est un effort extrême. »

Quand Bastian Bäumer nage donc de nouveau le long de l'Else, effectue des exercices musculaires au sol ou s'essaie à des portiques sur des terrains de jeux, alors il ne fait en réalité qu'effectuer son entraînement quasi quotidien. La participation aux championnats du monde était un évènement unique, dit-il. Un évènement qu'il voulait absolument encore avoir vécu avant que le sport ne devienne trop populaire, trop professionnel.

« Je suis convaincu qu'il y aura encore de nombreux sportifs d'autres disciplines qui passeront à la course d'obstacles. Il s'agit là de véritables sportifs du plus haut niveau, des biathlètes ou des triathlètes.

Nous autres sportifs de masse n'auront pour ainsi dire plus l'ombre d'une chance ». Selon son avis, cela sera alors également la fin de sa carrière sportive réussie. Car en fin de compte, il n'est pas un sportif de haut niveau. Mais un avec beaucoup, beaucoup d'émotions. Et un sportif, qui peut encore jouir de son succès en ce moment. Jusqu'à ce que l'élite mondiale se soit également établie dans le Obstacle Course Racing.

WORK & TRAVEL

COLOGNE

OX & KLEE

Whoever enters the Ox & Klee embarks on a culinary trip of flavours. The menu? A Carte Blanche. The concept? Surprise the customers. The young culinary team requires no menu - information about what you do not want to eat, is fully sufficient. Overlooking the river Rhine everyone experiences a new and incredible variety of tastes in Kranhaus I. Those who wish to watch an evening in the Ox & Klee-kitchen, can dine at the Chef's Table.



**Kranhaus 1
Im Zollhafen 18
50678 Cologne**

Lively, Cosmopolitan, Colourful. When visiting us at the imm cologne exhibition, one should take the opportunity to experience the very special attitude to life prevailing in the cathedral city, So go ahead, enjoy the charm of this more than 2,000 years old metropolis.

Vivante, ouverte, multicolore. Toutes les personnes souhaitant nous rendre visite lors de l'exposition imm Cologne, devrait saisir l'opportunité et faire connaissance avec le style de vie de la 'Cité du Dôme'. C'est parti, savourez le charme de cette métropole âgée de plus de 2000 ans.

Chaque personne se rendant au « Ox & Klee » entreprend un voyage culinaire. Le menu ? Une Carte Blanche. Le concept ? Surprendre les invité(e)s. L'équipe de jeunes cuisiniers n'a pas besoin de carte - seulement des informations quant à ce que vous ne voulez pas manger. Avec vue sur le Rhin, chacun fait l'expérience d'une large diversité de goûts nouveaux au « Kranhaus I ». Toutes les personnes voulant voir comment se déroule une soirée dans la cuisine « Ox & Klee » peut dîner à la table du chef.

4711

Origin and homeland of a cult classic. Place of attraction and cultural treasure. The tradition-rich house 4711 combines all at once and yet is in particular renowned as the home of the world-famous fragrance classic Eau de Cologne. Immerse yourself in the history of perfume and experience the fragrance museum. Or enjoy an exquisite 4 course menu with components of the 4711 Echt Kölnisch Wasser classic. How to find the house of fragrances? Just follow your nose.

Origine et pays natal d'un classique de la culture : Attractions touristiques et trésor culturel. La maison 4711 riche en traditions est en même temps et avant tout l'origine du parfum classique à réputation mondiale 'Eau de Cologne'. Immergez-vous dans l'histoire du parfum et vivez le musée des odeurs. Ou alors vous savourez un menu composé de 4 plats avec des composants du classique « 4711 Echt Kölnisch Wasser ». Comment vous rendre à la maison des senteurs (Dufthaus) ? Suivez simplement votre nez.

**House of 4711
Glockengasse 4
50667 Cologne**



Typically kölsche hospitality can be found directly opposite the Cologne Cathedral. The Früh am Dom brewery and hostelry creates felicitous gastronomical variety on four different levels. The rustic brewery on the ground floor represents the gastronomic heart. The Brewhouse Basement stands out by its medieval vault with Romanesque arches. The Hof 18 Restaurant breathes a more contemporary flair and impresses by a relaxed setting with cross-cultural cuisine. At the Früh Lounge, overlooking the rooftops of Cologne, one can enjoy a spectacular view of the Cologne Cathedral.

**Früh am Dom
Am Hof 12-18
50667 Cologne**

FRÜH AM DOM

Vous pouvez vivre l'hospitalité typique de Cologne directement vis-à-vis du Dôme de Cologne. Le « Früh am Dom », avec ses quatre étages différents, réussit à créer une variété gastronomique réussie. La brasserie rustique au rez-de-chaussée est le cœur de la gastronomie. La cave de la brasserie convainc avec ses voûtes moyenâgeuses avec les arcs romans. Le restaurant « Hof 18 » est déjà un peu plus moderne : Ici, une ambiance détendue avec une cuisine inter-culturelle sait convaincre. La « Früh Lounge », située au-delà des toits, offre une vue magnifique du Dôme de Cologne.



SALON SCHMITZ

How about a small time travel? Danish design classics of the 1950s meet German furniture design of the 1960s in Salon Schmitz. A wide selection of food and drinks can be enjoyed or the artworks of the exhibition can be viewed in the lounge area. Our suggestion: Concealed in the lower ground floor, the Coco Schmitz, an event venue presenting changing events, not only serves night owls till the wee hours of the morning, but also anyone who has not had enough after the last drink in the Salon Schmitz.

Et qu'en serait-il d'un petit voyage dans le temps ? Au « Salon Schmitz », les classiques du design danois des années 1950 rencontrent le design allemand des meubles des années 1960. Une grande sélection de boissons et de repas est disponible dans l'espace Lounge ou alors les œuvres d'art de l'exposition peuvent être contemplées. Notre conseil : Au sous-sol se cache le « Coco Schmitz », une 'Event Location' avec événements alternants, qui est non seulement là pour tous les noctambules jusqu'au petit matin, mais également pour tous ceux et toutes celles qui n'ont pas encore assez après un dernier drink au salon.



**Salon Schmitz
Aachener Straße 28
50674 Cologne**

PLANS CHANGE

LES PLANS CHANGENT

Actually Bernhard Mayr had not imagined this that way. Open up ones own kitchen studio? Switch to self-employment? No, the 32-year-old had not planned any of this. Until chance would have it differently - on New Year's Day 2016. ▶

En fait, Bernhard Mayr ne se l'était pas du tout imaginé comme ça. Ouvrir son propre studio de cuisines ? Se rendre indépendant ? Non, le jeune homme âgé de 32 ans n'avait rien prévu de tout cela. Jusqu'à ce que le hasard en décide autrement - au jour du Nouvel An 2016.

Cela ne fait même pas un an, que Bernhard Mayr passa avec sa femme Claudia devant l'actuel magasin 'wohnquartier' à Retz. La surface commerciale quelque peu délaissée dans la commune à 4000 âmes de la Basse-Autriche était idéale pour un magasin moderne tournant autour de l'habitation. « Dès le premier moment, mon père Herbert était également convaincu de l'idée de prendre un nouveau départ ici », Bernhard Mayr se souvient encore très bien. « En tant que maître menuisier chez le propriétaire précédent du magasin, il avait vendu des cuisines et des meubles à grand succès pendant près de six décennies - je savais donc que je pouvais faire confiance à son évaluation » continue Mayr. Ce fut finalement sa femme, qui élimina les derniers doutes de l'esprit de Bernhard Mayr et le convainquit de suivre son idée spontanée et de faire ses premiers pas vers l'indépendance.

Mais comment commencer ? Intégrer quels produits dans l'assortiment, faire une exposition sur deux étages ? Quels fabricants, quelles marques sont approprié(s) pour le magasin 'wohnquartier' ? Qu'est-ce qui plaît aux clients de Retz et des alentours ? Bernhard et Claudia Mayr voulaient avant tout une chose : Être sûrs à cent pour cent de ce qu'ils proposent : « Nos clients achètent des meubles et des accessoires d'habitation au 'wohnquartier', qui doivent leur faire plaisir pendant des années », souligne Claudia Mayr, « et nous ne nous sommes donc pas facilités la tâche de la sélection des fournisseurs ». ▶

BLAUPUNKT



Not even a year has passed since Bernhard Mayr with his wife Claudia drove past, what is now the wohnquartier, in Retz. The somewhat dated retail space in the Lower Austria 4,000 inhabitant municipality was made virtually tailor-made for a contemporary store offering home furnishings and living products. "From the first moment onwards, my father Herbert was also absolutely convinced of the idea, to start over here," Bernhard Mayr still remembered well. "As a master carpenter he successfully sold kitchens and furniture for almost six decades for the previous owner of the shop - so I knew that I could trust his judgement," Mayr narrated. Finally, it was his wife who could completely convince Bernhard Mayr of the spontaneously born plans and the move into self-employment.

But where to start? Which products should be introduced to the assortment; exhibit products on two floors? Which manufacturers, which brands fit in well to wohnquartier? What would customers from Retz and its surroundings like? Above all, Bernhard and Claudia Mayr wanted one thing: To be one hundred percent convinced of what they offer. "Our customers should have many years of pleasure from furniture and home accessories they buy at wohnquartier," says Claudia Mayr, "thus the selection of suppliers was not taken lightly."

Since May 2016 visitors can already get inspired and advise in the exhibition on the second floor, while the renovation of the basement is still ongoing. Three kitchens from Häcker represent the centrepiece of the exhibition, which shall be extended to 300 sqm and equipped with further kitchens by autumn 2017. "I confess: At first we had a certain degree of scepticism towards Häcker Küchen and we asked ourselves whether a company with more than 1,400 employees can be really right for us and our team of six," Bernhard Mayr smiled, "but the doubts were wiped away after the first meeting. The personal homely treatment, the variety of products, the flexibility despite standardisation and the price-performance ratio - are just some of the arguments that have strengthened our decision to select Häcker Küchen."

To date, the couple has already sold a dozen kitchens from Häcker - with rising tendency. The Häcker exclusive electrical Blaupunkt appliances also contribute to the growth in sales figures. "The Blaupunkt brand has a positive image in Austria and is therefore very well accepted by our customers," says Claudia Mayr, who also takes care of the wohnquartier administrative tasks. "Häcker offers lots of great added value. The MOVE system for the internal organisation of drawers and pullouts complements the range perfectly - and the open

wine rack may not be omitted in any of our kitchen plans," Bernhard Mayr, adds, "since Retz is one of the Austrian wine cities." The enthusiasm for good wines and good food is frequently exploited by Bernhard and Claudia Mayr, by organising small cooking events at their exhibition. "We want that existing and potential customers come in contact with our products and thus experience the Häcker kitchens and electrical Blaupunkt appliances live - and one day come back for an individual consultation" the two describe the underlying idea.

Although Bernhard Mayr could never imagine running his own business and initially chose a career with positions at a sawmill and at different window manufacturers, he did not regret his move into self-employment at any time. He also benefited from the fact that he already learned a lot about the sale of kitchens from his father. "Personal advice cannot be substituted by anything else. Our customers are very demanding; the time between the initial conversation and the actual assembly is sometimes up to nine months. Thus it is not unusual that the whole house is planned around the kitchen at the end - and not the other way around," Mayr laughed. After all, who would know better than him? Although one can make plans they sometimes change - overnight.



Pendant que les travaux de rénovation au rez-de-chaussée étaient encore en cours, les visiteurs pouvaient déjà visiter et se laisser inspirer par l'exposition au deuxième étage depuis 2016. Avec cela, les trois cuisines de Häcker constituent la pièce maîtresse de l'exposition, qui, jusqu'en automne 2017, sera étendue à 300 mètres carrés et équipée de cuisines supplémentaires. « Je vous l'accorde : Au début, nous étions quelque peu sceptiques par rapport à Häcker Küchen et nous nous sommes posés la question, si une entreprise avec plus de 1.400 employé(e)s est vraiment ce qu'il nous faut pour notre équipe de six personnes », dit Bernhard Mayr en souriant, « mais les doutes furent réduits à néant dès la première rencontre. L'accompagnement personnel et familial, la diversité des produits, la flexibilité qui est donnée malgré la standardisation et le rapport qualité-prix - cela ne sont que quelques arguments qui nous ont renforcé dans notre décision en faveur de Häcker Küchen. »

Jusqu'à aujourd'hui, le jeune couple a déjà vendu une bonne douzaine de cuisines Häcker - Tendances à la

hausse. Les appareils électroniques de Blaupunkt, une exclusivité de Häcker, contribuent également aux chiffres de vente en pleine croissance. « La marque Blaupunkt a une connotation très positive en Autriche et est donc très bien accueillie par nos clients », rapporte Claudia Mayr, qui s'occupe en outre des tâches administratives au 'wohnquartier'. « Häcker offre de nombreuses plus-values très attractives. Le système MOVE pour l'organisation intérieure de systèmes de tiroirs et de rangement complète parfaitement l'assortiment - et l'étagère à vin ouverte ne peut manquer dans aucune de nos projections », complète Bernhard Mayr, « finalement, Retz est une des seules villes viticoles d'Autriche ». Bernhard et Claudia Mayr ont souvent recours à l'enthousiasme pour les bons vins et la bonne gastronomie en offrant des petits événements cuisine au sein de leur exposition. « Nous voulons, que les clients existants et potentiels entrent en contact avec les produits chez nous et puissent ainsi vivre l'expérience des cuisines de Häcker et des appareils de Blaupunkt en direct - et revenir un jour

pour une consultation personnelle ». C'est ainsi que les deux dérivent l'idée derrière ce projet.

Même si Bernhard Mayr n'avait jamais pu s'imaginer une propre société et s'était dans un premier temps décidé pour une carrière professionnelle avec stations dans une scierie et au sein de diverses sociétés de construction de fenêtres, il n'a à aucun moment regretté sa décision de s'être rendu indépendant. Avec cela, il a également profité du fait qu'il avait déjà pu apprendre beaucoup de choses au sujet de la vente de cuisines par son père. « La consultation personnelle est irremplaçable. Nos clients sont très exigeants ; il se peut très bien que neuf mois séparent le premier entretien du montage. Il n'est pas rare, qu'au bout du compte, la maison complète est planifiée après la cuisine - et non pas dans l'autre sens » dit Mayr en rigolant.

Finalement, qui pourrait le savoir mieux que lui ? On peut certes établir des plans. Mais de temps en temps, ces plans changent - du jour au lendemain.

THE RENAISSANCE
OF HPL

“One cannot stand still in the kitchen sector. Here it is important to identify trends, or even better to set new impulses,” says Stefan Möller, who is responsible for purchasing and product development as member of the board of management at Häcker Küchen. ▶

LAYER BY LAYER

COUCHE
POUR COUCHE

LA RENAISSANCE
DU HPL

« Dans la branche des cuisines, il ne faut pas s'arrêter. Il s'agit ici de reconnaître des tendances ou, mieux encore, de placer des accents entièrement nouveaux », dit Stefan Möller, en tant que membre de la direction responsable pour le domaine de l'achat et du développement de produits chez Häcker Küchen. ▶



“We all have followed the topic of lacquer laminate with all its facets – but simultaneously we also wonder what comes next, which topic will follow,” said Möller, who already in 2015 established contact with the surface manufacturer Pfleiderer. “We wondered for quite some time why the HPL (High Pressure Laminate) topic is not experiencing a renaissance since this special laminate is extremely robust, easy to process, can be offered at a reasonable price and is multifaceted in design,” said Rainer Zumholte, Managing Director of Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH. In a joint effort, this HPL laminate was set in scene in such a way, that it became a highly regarded highlight at this year’s Häcker Küchen in-house exhibition. HPL impresses by its continuity in kitchen design. “One cannot only create fronts and worktops, but also all jowls,” explains Meinolf Hering, Business Manager for HPL at Pfleiderer. Thus a very homogeneous image is created that is further enhanced by a formed edge with 45 degree chamfer all-round. “Many visitors showed great interest, because

design and pricing were convincing”, Markus Sander, Managing Director Sales and Marketing at Häcker Küchen added as a very favourable conclusion immediately after the exhibition. The unique surface novelty, which was developed by Pfleiderer exclusively for Häcker Küchen, was displayed all around model series AV 2065. The colour shade now extends over all visible furniture parts in the modern colours Polar White, Pearl Grey and Satin – and thus also follows the trend in the kitchen sector towards matte colours. “The times when everyone wanted a high gloss kitchen, are over. Today the trend is clearly towards matte colours. And this is exactly the trend, we can serve well by using this new surface”, the people responsible for the project said with delight.

It has long been that a kitchen is merely a place for cooking. It is rather at the centre of a home. “Thus the aspect of resilience and resistance has become increasingly important. And with HPL we can now offer arguments that no other material can meet” says Rainer Zumholte. Of

course, it took some time until “a new modern twist was developed from the surface originating from the 1970s. But the efforts have paid off,” said Meinolf Hering, who was working with his team under high pressure during the last weeks prior to the in-house exhibition in order to be able to present the perfect result. This is now being used at Häcker Küchen exclusively for the high-quality systemat range. “To this end, we see ourselves as a catalyst, as a company that is not chasing but setting trends. By using HPL, we have shown that the wheel does not have to be reinvented – and yet a design can be produced in the quality that our customers want,” says Markus Sander. Over generations, HPL established a thoroughly positive reputation in the furniture industry. To now emphasise and further develop this reputation, “was our task, which we happily assumed together with Häcker Küchen, and now led to a very convincing result,” said Rainer Zumholte.



« Nous avons tous accompagné le thème de stratifié laqué dans toutes ses facettes – mais en même temps, nous nous sommes également demandés, ce qui viendra après, quel sera le thème suivant », raconte Möller, qui essayait déjà d’établir un contact avec le fabricant de surfaces Pfleiderer en 2015. « Nous nous étions déjà posés la question depuis longtemps, pourquoi le thème (‘High Pressure Laminate’ ou panneaux de stratifié haute pression) ne connaît pas de renaissance. Car ce stratifié spécial est extrêmement résistant, facile à traiter, peut être offert à un prix très avantageux et polyvalent dans sa conception », explique Rainer Zumholte, directeur de la Pfleiderer Holzwerkstoffe GmbH. Ensemble, on a travaillé sur la mise en scène du stratifié HPL de façon telle qu’il soit devenu un point culminant fortement remarqué lors du dernier salon de Häcker Küchen. HPL convainc de par sa continuité dans la conception de cuisines. « On peut non seulement représenter la façade et le plan de travail, mais également toutes les joues », explique Meinolf Hering, Business Manager dans le domaine HPL chez Pfleiderer.

Ainsi, on obtient une image homogène, qui est encore d’avantage supportée par un bord avec chanfrein à 45 degrés des quatre côtés. « De nombreux visiteurs se sont montrés très intéressés, parce que le design et le prix furent convaincants », tel le résumé positif de Markus Sander, directeur de la distribution et du marketing chez Häcker Küchen directement après le salon. Autour de la série de modèles AV 2065, la nouveauté de surface unique, développée exclusivement par Pfleiderer pour Häcker Küchen, fut présentée. Dans les couleurs modernes Blanc polaire, Gris perle et Satin, le ton des couleurs s’étend maintenant sur toutes les pièces du mobilier – et satisfait en même temps à la tendance de tons mats dans le secteur des cuisines. « Les temps, où tout le monde voulait une cuisine brillante et étincelante, sont révolus. Aujourd’hui, la tendance va clairement vers la couleur matte. « Et nous sommes justement en mesure de pouvoir y satisfaire avec cette nouvelle surface », se réjouissent les responsables de ce projet. Depuis longtemps déjà, la cuisine n’est pas seulement un endroit pour cuisiner. Elle constitue plutôt le centre de vie de l’habitation. « Avec cela, l’aspect de la solidité et de la force de résistance est devenu de plus en

plus important. Et avec le HPL, nous offrons ici des arguments, qu’aucun autre matériau n’est en mesure de fournir », s’exalte Rainer Zumholte. Il est bien naturel que cela mette du temps, jusqu’à ce que « une surface issue des années 70 ait été transformée en une variante nouvelle et moderne. Mais les efforts en ont largement valu la peine », explique Meinolf Hering, qui, au cours des dernières semaines avant le salon, a travaillé de manière très intense avec son équipe, afin de pouvoir présenter le résultat parfait. Ce dernier est maintenant employé en exclusivité par Häcker Küchen dans le cadre du domaine haute qualité ‘systemat’. « Dans ce cadre, nous nous considérons comme élément moteur, comme entreprise qui ne chasse pas les tendances, mais qui les crée. Avec l’utilisation de HPL, nous avons démontré, qu’il n’est pas nécessaire de réinventer la roue – et qu’on peut toutefois créer un design et une valeur souhaité(e) par le client », déclare Markus Sander. Sur des générations, HPL se serait élaboré une réputation tout à fait positive dans la branche du mobilier. Il s’agit maintenant de souligner et de continuer son développement « ce qui fut notre tâche, que nous avons abordée avec grand plaisir ensemble avec Häcker Küchen et qui ont conduit à un résultat très convaincant » dit Rainer Zumholte.



« Il faut déjà être un peu fou »

En intervention pour le montage de cuisines

Il fait sombre dehors. Le temps est mauvais, la route que faiblement éclairée. Silence, interrompue par les gouttes de pluie tombant sur le toit de la voiture. Et le bruit des outils que Roman Gebauer range dans l'espace de chargement. L'homme âgé de 38 ans est monteur chez Häcker Küchen - et jour après jour en route pour monter les cuisines commandées. Dans sa camionnette, il y a de la place pour tout ce dont il a besoin. Niveau à bulles, scies, tournevis électrique, règle. Seule la cuisine est livrée directement chez le client. Et attend alors sa construction et son montage par Roman Gebauer. La plupart du temps, le monteur de cuisines n'est cependant pas seul, mais est accompagné par un collègue - ainsi, le travail nécessitant plus de deux mains expertes peut être exécuté de manière plus aisée. ▶

“Sometimes one needs to be a little crazy”

On deployment for kitchen assembly

It is dark outside. The weather uncomfortable, the road sparsely illuminated. Silence that is only interrupted by raindrops pattering on the roof of the car and the rumbling of the tools, Roman Gebauer stows in the loading space. The 38-year-old fitter at Häcker Küchen is on the road every day to install the ordered kitchens. His transporter accommodates everything he needs: Spirit level, saws, screwdrivers, straight edge. Only the kitchen is delivered directly to the customer, where it is waiting to be assembled and installed by Roman Gebauer. Most of the time, a kitchen fitter is not on assignment on his own, but accompanied by a colleague - thus work that needs more than two trained hands, can be managed more easily. ▶





Before setting off to the customer, Roman Gebauer checks his weekly schedule, assures himself once again that he is setting off to the right site and the right customer. Start of work is 7 a.m. This is not the time he drives off, but the time he already wants to be on site at the kitchen studio. And numerous packages are always waiting at the customer to be finally unpacked. In them, the furniture components of the new Häcker kitchen. But before the fitting and the assembly of the kitchen can commence, he and his colleague must sometimes perform a lot of preparatory work. "Today we are in a kitchen studio. I.e., we first get the wall shipshape where the kitchen will be standing. For this customer, we therefore start with erecting the partitioning wall," he explains. That means for the two Häcker fitters to adapt the walls in such a way that the new Häcker kitchen can be perfectly accommodated. Therefore, measures are taken precisely, stems for the walls are created and the walls are plastered and wallpapered. Standing on the ladder Roman Gebauer again verifies the measures of the partition walls, ensures that the large kitchen cupboard can be accommodated, and still slightly adjusts the chipboard. He does not know the kitchen dimensions by heart, but

they are available as sketches of a few lines or as 3D models on various drawings. But most important of all - his feeling. The feeling of a rough sanded wall. The feeling of damp wallpaper under his hands. "A drawing is a good and important specification, but in practice I can only react and adapt myself to the conditions on site," he says. "One just has to be flexible", Roman Gebauer comments. So he positions the craft knife to cut the wallpaper to strips that match the kitchen model and correspond to the customer request. "This wallpaper is delicate!" He yet warns his colleague. Meanwhile, the autumn sun is high in the sky and shining through the window of the kitchen studio. The stomach of the two Häcker employees growls. But lunch is only brief. Then the team is back to work. The wallpaper is now dry and the fitting of the kitchen can commence. Thus, Roman Gebauer is sorting the stacked boxes. He places niche panels, cabinets, doors and the ceiling dome where they are needed. He puts hob, fridge, electric appliances and lights to the side, as he usually only needs them later. Maybe not before tomorrow. "That completely depends on how long we will be working today," says the fitter. But actually he already knows that he and his colleague will stay until the kitchen studio closes. "One cannot just go at 3 p.m. just because eight hours of work are done but one carries on until satisfied with the work results. One has to be a little bit crazy for this job," he laughs.

Avant de se rendre chez le client, Roman Gebauer jette encore un coup d'œil à son plan hebdomadaire, s'assure une nouvelle fois sur quel chantier, chez quel client il doit se rendre. Le travail commence à 7h00. Mais il ne démarre pas à cette heure, mais souhaite déjà être sur place au studio de cuisines. Et, comme toujours, de nombreux paquets chez le client attendent d'être enfin déballés. Dans ces derniers se trouvant les meubles de la nouvelle cuisine Häcker. Avant de toutefois pouvoir commencer avec la mise en place et le montage de la cuisine, son collègue et lui doivent encore effectuer l'une ou l'autre tâche préliminaire. « Aujourd'hui, nous nous trouvons dans un studio de cuisines, c'est-à-dire que nous devons d'abord nous occuper de la cloison, contre laquelle la cuisine doit être installée. Pour cette raison, chez ce client, nous commençons tout d'abord avec la construction de la cloison. » Pour les deux monteurs Häcker, cela signifie l'adaptation des cloisons de façon telle, que la nouvelle cuisine Häcker y trouve place de manière optimale. Pour cela, on mesure jusqu'au dernier millimètre, les constructions préliminaires pour les cloisons sont construites, mastiquées et tapissées. Debout sur une échelle, Roman Gebauer contrôle une nouvelle fois les dimensions de la cloison, s'assure que la grande armoire de cuisine y trouvera sa place et adapte finalement encore un peu le panneau de particules. Il n'a pas toutes les dimensions de la cuisine en tête, mais il en dispose sur différents schémas, sous forme d'esquisse avec seulement quelques lignes ou en tant que modèle en 3D. Mais le plus important - son impression. La sensation d'une cloison rugueuse. La sensation de tapisserie humide

sous ses mains. « Un schéma est une prescription utile et importante, mais en pratique, je ne peux que réagir et m'adapter aux conditions sur place », dit-il. Selon l'avis de Roman Gebauer, il faut tout simplement être flexible. Il applique donc son cutter, afin de découper le papier peint selon les souhaits du clients et de manière adaptée au modèle de la cuisine. « Ce papier peint est sensible ! » avertit-il encore son collègue. Entre-temps, le soleil automnal est déjà haut et brille à travers les fenêtres du studio de cuisines. Les estomacs des deux collaborateurs grognent. Mais le déjeuner n'est que de courte durée. Ensuite c'est reparti. Finalement, le papier peint est sec et on peut commencer avec l'installation de la cuisine. Roman Gebauer trie donc les cartons empilés l'un au-dessus de l'autre. Pose les crédences de niche, les armoires, les façades et la hotte là où il en aura besoin. Il range les plaques de cuisson, le réfrigérateur, les appareils électroménagers et les lampes de côté, étant donné que la plupart du temps, il n'en a besoin que plus tard. Peut-être seulement demain. « Ça dépend entièrement de ce que nous arrivons à accomplir aujourd'hui », dit le monteur. Mais en fait, il sait déjà depuis longtemps, que son collègue et lui resteront jusqu'à la fermeture du studio de cuisines. « On ne peut pas simplement partir à 15h00, parce qu'on a alors travaillé huit heures. On reste jusqu'à ce qu'on soit satisfait du résultat de son travail ». Il faut déjà être un peu fou pour faire ce travail, ajoute-t-il en rigolant.





A new heavyweight

Big and heavy, it stands there almost circumspect. As long as the production stands idle. If the machine is turned on, 10 tons of weight awake to life. First it hisses and hums, then the assembly line starts moving.

With the new year, a new assembly line will boost the special production of the classic range. Two years ago, plant planning decided to expand the production capacity by a newer, better production facility. The old machine that was used for manufacturing had served its time – it was about time for a new acquisition. “Thus the production of special cabinets can become a bit more automated,” Bernd Bartels is convinced.

The new facility was tested for about two months before it was approved for being moved to Plant 3 in Rödinghausen, Germany. “The complete commissioning prior to the installation at the plant is required in order to test all processing operations of the special range in all its variants.

The machine performs processing content that was not performed by the current standard machine,” said the department head for technical projects. Along with the purchase

of the new machine, a replacement investment, a generational change in drilling gear technology took place. The new drilling gears are more advanced, quieter and easier to maintain.

“The facility is able to produce highly complicated drill patterns for the special cabinet ranges. Thus the added value for customers is significantly increased. Almost every desired special cabinet can now be produced.”

Upswing in the production for the classic range – 50 metres and 10 tons of work performance

The new drilling and assembly line has a total length of approximately 50 metres – an important section above all, is the drilling machine section. “Special cabinets have different dimensions in millimetre steps. In each case, the hole pattern is decisive on whether doors will be attached or drawers will be inserted. Thus, the holes are drilled item-specific. A large buffer memory within the line ensures the balance between simple and

complex drilling patterns. The special cabinets are produced in the order needed and expected for dispatch” Bartels explains. This results in a production that not only can be planned well, but can be entirely integrated only due to the new technologies.

The new carcass press concept also enables efficiency of working. A capacity-related deployment of operating personnel is possible in the pressing section – in order to increase the output quantity, this section of the facility can be operated either by one or by two employees. “Thus the capacity can almost be increased linear,” says Friedbernd Bartels. A well-coordinated and qualified team is therefore even more important – although the control can take place online.

All machines of the Häcker production are installed, maintained and repaired at the turn of the year. The new machine will be commissioned in Plant 3 during the contemplation of the holidays between Christmas and New Year – so the new year can be kicked off with an even higher production capacity.

Nouveau poids lourd

La voici : grande et lourde, presque religieuse. Aussi longtemps que la production est à l'arrêt. Une fois que la machine est mise en marche, 10 tonnes de poids se mettent en vie. Ça siffle et ça bourdonne, et le tapis transporteur se met en mouvement. Avec le début de la nouvelle année, une nouvelle ligne de montage supportera la production spéciale de la gamme classic. Il y a deux ans, la décision fut prise en planification de l'usine, de renforcer les capacités de production par une installation plus récente, plus performante. L'ancienne machine utilisée pour le fabricant avait déjà largement rendu ses services – il était temps pour une nouvelle acquisition. « La production d'armoires peut ainsi être automatisée un petit peu plus », de ça, Friedbernd Bartels en est persuadé.

La nouvelle installation fut testée pendant environ deux mois, ce n'est qu'après que l'autorisation pour le déménagement dans l'usine 3 à Rödinghausen fut attribuée. « L'intégralité de la mise en service avant l'installation à l'usine est nécessaire, afin de tester toutes les variantes de procédés de traitement incombant au programme particulier. »

La machine prend maintenant en charge des contenus de traitement

que la machine standard actuelle n'exécutait pas, dit le directeur du département Projets techniques. Avec l'acquisition d'une nouvelle machine, d'un investissement de remplacement, on a également assisté à un changement de génération dans la technologie de mécanismes de perçage. Les nouveaux mécanismes de perçage sont plus modernes, plus silencieux et nécessitent moins de maintenance. L'installation est en mesure de fabriquer des schémas de perçage hautement compliqués pour toutes les versions d'armoires spéciales. Cela contribue à l'augmentation considérable de la plus-value pour le client. Ainsi, quasiment chaque souhait d'armoire spéciale peut être exaucé. » La nouvelle ligne de perçage et de montage mesure environ 50 m au total – une section importante étant justement celle de la perceuse. « Les armoires ont des mesures différentes en pas de millimètres. Le schéma de perçage respectif décide par ex., si des portes ou des tiroirs doivent être intégrés. Les trous sont percés en fonction de l'article. » Avec cela, une large mémoire intermédiaire veille à la comparaison entre schémas de perçage simples et compliqués au sein de la ligne. « La production des armoires se fait dans l'ordre requis et attendu

par la distribution », dit Bartels.

On obtient ainsi une production, qui est non seulement aisée à planifier, mais qui, grâce à de nouvelles technologies, peut également être mise en réseau en ligne à 100 pour cent.

Le nouveau concept de compression de corps rend possible un travail encore plus efficace. Dans le domaine de la presse, une intervention d'opérateur en fonction de la capacité est possible – cette section de l'installation peut être opérée au choix par un ou deux employés, afin d'augmenter la quantité de production. « Ainsi, il est possible de doubler la capacité de façon presque linéaire », souligne Friedbernd Bartels. Ceci rend une équipe enjouée et qualifiée d'autant plus nécessaire – même si la commande peut également être réalisée en ligne.

Les installations, maintenances et réparations de toutes les machines de la production Häcker auront lieu à la fin de l'année. Pendant la période de contemplation des jours de fête entre Noël et Nouvel An, la nouvelle machine sera mise en service dans l'usine 3 – afin que la nouvelle année puisse commencer avec une capacité de production encore plus élevée.

ISLAND LIVING *VIE* INSULAIRE



The wind whistles across the island, not a cloud obscures the sun, which even at the end of November, still shines powerfully on the Channel Island of Guernsey. “This is quite a piece of land on which work feels like a holiday,” says Jack McLuckie, and it sounds as if his last name is his reality. The 31-year-old manages the kitchen studio pavillion, hidden in a flat roof building in the north of the island. Here it has been defying the weather and economic storms for decades, “we sell according to the motto: Take care of your customers. Then the money comes by itself,” said McLuckie, who has already been advising and supplying the children of his very first customers for quite some time.

Approximately 65,000 people live on Guernsey and many tourists come during the summer. Now, in winter, only few approach this windy island on a scheduled flight. “We distinguish between those who live here and those who were born here,” says Jack McLuckie who himself moved to the island 15 years ago and can hardly find any reasons for tearing himself away. Real estate prices are at the level of London; at the end this is quite good for business, since the customers are willing to also spend good money on a kitchen.

The kitchens in question, which are thereby planned and ordered, differ significantly in terms of pricing and size. “Many original houses in this case are very small – so only small kitchens will fit. However, there are also huge properties with a spectacular sea view, which can accommodate large kitchens,” says McLuckie and tells about another peculiarity of the kitchens of Guernsey: “There are hardly any right angles in any of the houses. We often have to improvise very hard to get the furniture against the wall and into the corner.” On the other hand, this makes the design much easier. Previously, the inhabitants wanted primarily magnolia-colours, today it is Kashmir, that impresses them. In addition, every second kitchen is delivered as a version without handles, which are usually equipped with kitchen appliances by NEFF or Bosch. The times during which the British adored kitchens in country style, have long gone. “Today, our customers want modern kitchens and planning,” says McLuckie. These are mostly models of the classic range, which are delivered here via England. The lorries transport the kitchens from Rödinghausen, Germany to Portsmouth, UK, from here the journey continues by boat reaching the Channel Island 24 to 48 hours later – depending on weather conditions. ▶

Le vent siffle sur l'île, aucun nuage ne dérange le soleil, dont le rayonnement sur l'île anglo-normande de Guernesey est intense, même à la fin Novembre. « C'est déjà un coin de terre, où le travail se ressent comme des vacances » dit Jack McLuckie et il semblerait que son nom de famille soit synonyme de programme ici. L'homme âgé de 31 ans dirige le studio de cuisines « pavillion », qui se cache dans un immeuble à toit plat au nord de l'île. Déjà depuis des décennies, il affronte les conditions météorologiques et les tempêtes économiques « nous vendons selon la devise : Prends soin de tes clients. Alors l'argent viendra par soi-même », dit McLuckie, qui depuis longtemps consulte et fournit les enfants des clients de la première heure.

Près de 65.000 personnes vivent à Guernesey, en été, il y a une grande affluence de touristes. Maintenant, en hiver, seulement quelques ma-

chines de ligne trouvent leur chemin jusqu'à l'île tourmentée par les vents. « Sur l'île, nous différencions entre ceux qui vivent ici et ceux qui sont nés ici », dit Jack McLuckie, qui lui-même est venu sur l'île il y a 15 ans et qui n'a quasiment aucune raison de la quitter. Les prix de l'immobilier correspondent au niveau de ceux à Londres ; mais, au bout du compte, c'est justement ce qui fait du bien aux affaires, car les clients sont alors également prêts à dépenser des sommes importantes pour leur cuisine.

Avec cela, les cuisines, qui sont planifiées et commandées ici, sont très différentes quant à la conception des prix et aux tailles. « De nombreuses maisons issues des origines sont très petites ici – vous pouvez uniquement intégrer des cuisines de petites tailles. Mais il existe également des propriétés aux dimensions énormes et avec vue sur mer spectaculaire, qui peuvent également intégrer de grandes cuisines », dit McLuckie et connaît encore une autre ▶



It does not really get cold in Guernsey. The 31 year old has experienced snowflakes twice during the 15 years he has spent on the island. Storm and rain is however quite frequent. "However, this does not bother the true residents." Large and small kitchens wait in the showroom for curious glances that meet directly at the entrance of a typical British entrance surroundings. Golf clubs, picnic basket and rubber boots are all combined here as oppose to being directly behind the front door of the average island residents. "We want to come across as authentic as possible," says Jack McLuckie and are therefore avoiding too much glitter and glamour. "The customers should feel at home here, without us appearing superimposed". At the same time, they can view no less than five different Häcker kitchens, next door are two fully furnished bedrooms, as bedroom furniture is also included in the pavillion product range. Whoever asks Jack McLuckie why he and his predecessor have specifically chosen Häcker Küchen, will be given the same answer as anywhere in the world: One is simply more than satisfied with the quality, the design, the service and the fulfilment. The customers appreciated the colour range and variant diversity, and at the same time also the speed at which the kitchens are delivered, which all remains unrivalled. "We have been collaborating for decades with Häcker Küchen - and have never had reason to change," says a satisfied Jack McLuckie. This not only seems to apply to his last name.



caractéristique des cuisines de Guernsey : « Dans toutes ces maisons, il existe à peine ne serait-ce qu'un seul angle droit. Pour cette raison, nous devons souvent fortement improviser, afin de pouvoir installer les meubles correctement le long du mur et dans les coins ».

En ce qui concerne le design, c'était bien plus simple dans le passé. Les personnes préféraient avant tout la couleur Magnolia, aujourd'hui c'est cachemire qui enthousiasme. Avec cela, chaque deuxième cuisine est livrée en variante sans poignées, la plupart équipée avec des appareils électroménagers de NEFF ou de Bosch. Les temps, où les Britanniques s'enthousiasmaient principalement pour des cuisines en style 'maison de campagne', sont depuis longtemps révolus. « Aujourd'hui, nos clients souhaitent des cuisines modernes et des planifications », selon McLuckie. La plupart du temps, il s'agit de modèles de la ligne classic, qui sont livrés ici via le Royaume-Uni. Le camion transporte les cuisines de Rödinghausen jusqu'à Portsmouth, ici, le voyage se poursuit par bateau, qui atteint l'île dans les 24 à 48 heures - selon les conditions météorologiques. Avec cela, il ne fait jamais vraiment froid à Guernsey. Deux fois au cours de ses 15 ans de vie sur l'île, l'homme âgé de 31 ans y a vu des flocons de neige tomber. Pour cela, les tempêtes et la pluie sont bien plus fréquentes. « Mais ça non plus ne peut pas vraiment affecter un véritable habitant de l'île. »

Des petites et des grandes cuisines attendent les regards curieux des visiteurs dans la salle d'exposition, qui

dès l'entrée font connaissance avec une situation britannique typique. Des clubs de golf, un panier de pique-nique et des bottes en caoutchouc illustrent ici ce qui se situe derrière la porte d'entrée de chaque habitant de l'île moyen. « Nous voulons faire une impression aussi authentique que possible », dit Jack McLuckie et, pour cette raison, il renonce à beaucoup d'extravagance et de glamour. « Les clients sont censés se sentir comme chez eux chez nous, sans que nous ayons pour autant l'air artificiels ». Avec cela, ils peuvent contempler cinq différentes cuisines Häcker, à côté se trouvent deux chambres à coucher entièrement aménagées, car les meubles pour chambres à coucher font également partie de l'assortiment « pavillion ». Tous ceux et toutes celles demandant Jack McLuckie, pourquoi lui et son prédécesseur se sont justement décidés pour les cuisines Häcker reçoivent la réponse que l'on obtient partout au monde : On est tout simplement plus que satisfait de la qualité, du design, du service et de l'exécution. Les clients apprécient la diversité au niveau des couleurs et des variantes. En même temps, la vitesse, à laquelle les cuisines sont livrées, sont apparemment hors toute concurrence. « Cela fait maintenant des décennies que nous travaillons ensemble avec Häcker Küchen - et nous n'avons encore jamais eu de raison d'y changer quoi que ce soit », déclare Jack McLuckie visiblement satisfait. Ce qui semble ne pas être seulement dû à son nom de famille.



WORK & TRAVEL

GUERNSEY GUERNESEY

OUT AND ABOUT IN ALL WEATHER CONDITIONS

“When you stand here at high tide, you can only see water, nothing but water,” says Jack McLuckie and looks at the rugged rocky landscape in front of him. The tidal range here in Guernsey changed whole stretches of land and gives the island more of a tranquil appeal. Considerably more hectic prevails next door in Jersey, whilst here in Guernsey, the clocks tick slower. Guests as well as residents appreciate canoeing along the island fascinated by fishing and long walks through landscapes, which have been shaped by wind

and storm. “Those who come here, enjoy the mild climate and tranquillity,” says McLuckie. Narrow roads traverse the island, viewpoints in particular spread across the north, which repeatedly divulge amazing views of the rough nature. In addition, there are always palm trees in the gardens of the islanders – the mild climate enables even these exotic plants to survive. In summer, many cruise ships anchor here. In winter, the island belongs to the residents and a few guests who simply want to enjoy a peaceful holiday.

EN ROUTE SOUS TOUS LES TEMPS

« Quand on se trouve ici à marée haute, on ne voit que de l'eau, rien que de l'eau », dit Jack McLuckie et contemple le paysage devant lui. Le « Tidehub » ici à Guernesey change des terrains entiers – et ça aussi constitue le charme d'une île sinon plutôt contemplative. A côté, sur l'île de Jersey, il y a bien plus d'agitation, à Guernesey, le temps s'écoule plus lentement. Les visiteurs ainsi que les habitants apprécient les ballades en

canoë le long de l'île, sont passionnés de pêche et des promenades étendues à travers le paysage façonné par le vent et les tempêtes. « Les personnes venant ici savourent le climat doux et le calme », dit McLuckie. Des rues étroites parcourent l'île, les points de vue panoramiques se situent avant tout au nord et révèlent toujours de nouveau des paysages étonnants d'une nature à l'état brut. A côté se trouvent toujours de nouveau des palmiers dans les jardins des insulaires – le climat doux assure également la survie à ces plantes exotiques. En été, il y a nombreux bateaux de croisière qui y jettent l'ancre. En hiver par contre, l'île appartient aux habitants et aux quelques visiteurs qui souhaitent tout simplement profiter de vacances au calme.



PIER 17

It cannot get any fresher. The restaurant 'Pier17' is located right on the quay wall in the harbour of St. Peter Port, the capital of Guernsey. A few meters down, some fishermen are mooring their boats while up here crustaceans and shellfish are being ordered. Even beef is served here, but those who prefer something authentic, can from the terrace above look at the fishermen in their bright red overalls whilst ordering the seafood platter with lobster, salmon, crab and shrimps from the friendly waiter.

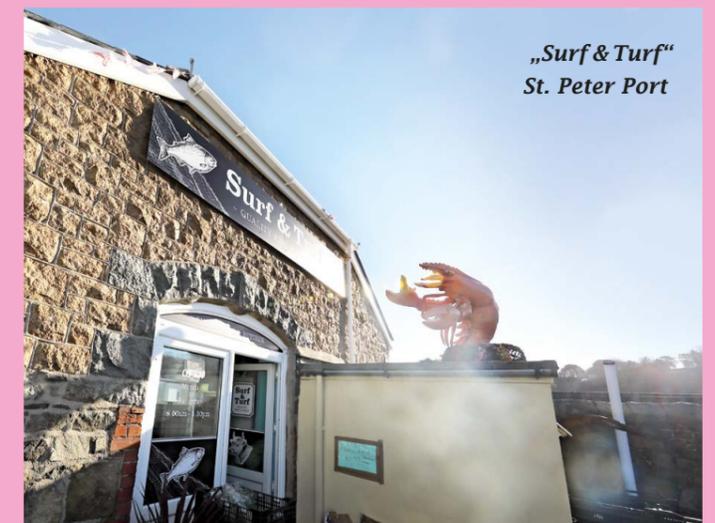
Impossible de faire plus frais. Le restaurant « Pier 17 » se situe directement contre le mur du quai dans le port de St. Peter Port, la capitale de Guernesey. Quelques mètres plus loin, les pêcheurs amarrent leurs bateaux, pendant que les crustacés et les mollusques sont triés un peu plus haut. Même de la viande de bœuf est servie ici, mais tous ceux qui l'aiment tout ce qui est authentique, observent les pêcheurs dans leurs salopettes rouges de la terrasse ici en haut, pendant qu'ils commandent leurs plats de fruits de mer avec homard, saumon, crabes et crevettes auprès du serveur aimable.

Albert Pier
St. Peter Port
Guernsey, GY1 1AD.

SURF & TURF

It can still get a bit fresher. Those who wish to quasi eat fish directly from the trawler, go to the marina in St. Peter Port, pass it on the right and walk along the quay wall towards the sea. This is where the business is hidden. 'Surf & Turf', where the fishermen still deliver their catch themselves. Men with wind drawn faces wearing yellow rubber boots stand in ice selling the cod, crab, red snapper and salmon that was just swimming in the Atlantic Ocean and is now awaiting the person who wants to prepare his favourite fish dish and to put the fish in the pan with a knob of butter himself.

Il est toujours de possible de fournir un peu plus de fraîcheur. Tous ceux et toutes celles souhaitant manger du poisson quasiment directement à partir du bateau de pêche, se rendent au port de plaisance à St. Peter Port, le laisse sur sa droite et se promène le long du mur du quai en direction de la mer. C'est ici que la boutique se cache. « Surf & Turf », dans lequel les pêcheurs amènent encore eux-mêmes leurs poissons et crustacés fraîchement pêchés. Ici, des hommes aux visages marqués par le vent sont debout dans la glace avec leurs bottes jaunes et vendent du cabillaud et du crabe tourteau, du Red Snapper et du saumon, qui nageaient dans l'océan il y a encore quelques minutes et qui attendent maintenant celui ou celle souhaitant se préparer son plat de poissons et de fruits de mer soi-même à la maison.



„Surf & Turf“
St. Peter Port

PREVIEW FORWARD ONE STEP AT A TIME

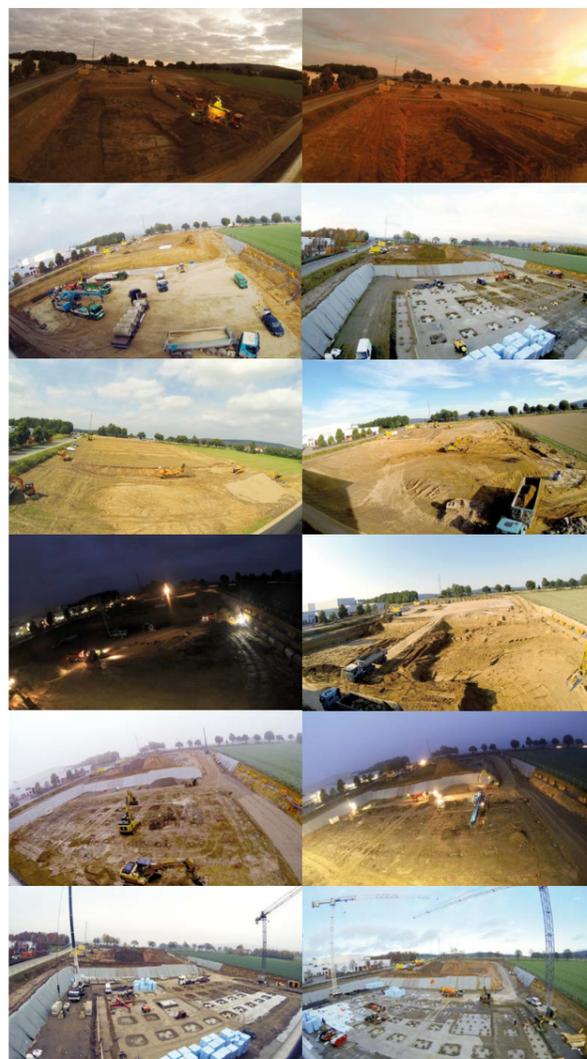
AVANT- PREMIÈRE PAS A PAS EN AVANT

ALL ON PLAN

The former farmland has long since become a major building site. The foundations are laid, the first walls can be erected. What is currently still in its infancy of the shell construction, will soon accommodate space for kitchens and jobs. In the next edition of our WORK magazine, we take you to the building site and show you what is going to be built here, right next to our Panorama building. Even the planners will have their say, will present their schedule and spatial layout for the building interior. So you can already imagine in spring, when our tenth edition of the WORK magazine is published, what we are about to present at our in-house exhibition in September 2017.

TOUT EST DANS LE PLAN

Cela fait longtemps que le champ s'est transformé en immense chantier. Les fondations sont en place, les premiers murs peuvent être construits. Tout ce qui se trouve actuellement encore dans les débuts du gros œuvre accueillera bientôt déjà de nouvelles cuisines et de nouveaux lieux de travail. Dans la prochaine édition de notre magazine WORK, nous vous emmenons sur le chantier et nous vous montrons, ce qui prend forme ici, directement à côté de notre immeuble Panorama. Les planificateurs auront également la parole, présenteront le calendrier et la répartition spatiale au sein de l'immeuble. Ainsi, vous pourrez déjà vous faire une idée en juin, à la date de parution de la dixième édition du magazine WORK, ce que nous allons vraisemblablement inaugurer à l'occasion du salon Portes Ouvertes en septembre 2017.



WE ARE VERY PLEASED ABOUT THIS VERY SUCCESSFUL YEAR AND WISH OUR CUSTOMERS AND PARTNERS A GOOD START TO THE NEW YEAR.

NOUS NOUS RÉJOUISSONS D'UNE ANNÉE PASSÉE TRÈS RÉUSSIE ET SOUHAITONS À NOS CLIENTS ET PARTENAIRES UN DÉBUT D'ANNÉE SUR LES CHAPEAUX DE ROUE.

Häcker
kitchen.germanMade.

Häcker

kitchen.germanMade.

Häcker Küchen GmbH & Co. KG

Werkstraße 3

32289 Rödinghausen

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

Fax +49 (0) 5746-940-301

info@haecker-kuechen.de

www.haecker-kuechen.de

conceptual design, text, photography and layout:

www.hoch5.com

info@hoch5.com

