

WORK

kitchen. stories. N°16



Häcker
kitchen.germanMade.

Häcker
kitchen.germanMade.

SALZBURG

Hall 10 / Stand E51

08.-10. May 2019



küchenwohntrends
fachmesse für küche essen wohnen



Dear
readers,

I recently read yet another report in the paper about the state of our oceans. It truly is astonishing the amount of plastic that can be found floating there. Of course, the responsibility for a more conscious approach to mankind's use of plastic lies at many points along the user chain, from consumers all the way to industrial waste recycling. These topics deeply concern me. That's why, at Häcker, we're placing a greater emphasis on sustainability and environmental protection, including how to avoid using plastic packaging.

You will soon be able to learn much more about Häcker's efforts when it comes to sustainability in our new Sustainability Report, a preview of which is presented in this issue.

Discover more about this and many other exciting topics in this issue of Work 16.

Recent political events in the UK have had many of us rubbing our eyes in disbelief. In this light, the idea of operating and expanding a showroom in London may not at first glance seem the most logical.

At Häcker, however, we like to think outside the box. For us, London represents a platform where we can advance the internationalisation of our products and of our company in general. That's why we're delighted to have been able to demonstrate this in style during our open days in central London.

Discover the new Loft series in this spring issue. Four stunning colour versions with a soft-coated TOUCHfree surface. It couldn't look more elegant. Due to strong demand, we have reintroduced the 71 cm cabinet depth into our range under the slogan "It's good to be back".

Read more fascinating stories in
WORK 16. Enjoy!

Regards,
Jochen Finkemeier

J. Finkemeier
Executive Partner

Chère lectrice,
Cher lecteur,

j'ai récemment lu un autre article dans le journal qui traitait de l'état de nos océans. Incroyable de savoir qu'on y retrouve une telle quantité de plastique. La responsabilité d'un usage consciencieux du plastique est sur plusieurs plans celle de la chaîne d'utilisation, depuis les consommateurs jusqu'à la valorisation industrielle des déchets.

Ce sont là des thématiques qui m'interpellent. C'est la raison pour laquelle, chez Häcker, la durabilité et la protection de l'environnement ont une importance particulière qui inclut le renoncement à l'utilisation d'emballages en plastique.



Vous pourrez prochainement découvrir les initiatives de Häcker en matière de durabilité dans le nouveau rapport de durabilité dont vous pourrez lire un extrait dans cette édition. Découvrez ce dernier et beaucoup d'autres thématiques intéressantes dans la nouvelle édition de Work 16.

La situation actuelle au Royaume-Uni ne laisse personne indifférent. Dans ces conditions, exploiter et gérer un showroom à Londres semble au premier abord ne pas être très judicieux.

Toutefois, Häcker ne pense pas en termes de limites. Pour nous, ce site symbolise le processus d'internationalisation de nos produits et de toute notre entreprise. C'est pourquoi nous sommes très heureux d'avoir pu le montrer en plein cœur de Londres, dans le cadre des « Open Days ».

Découvrez par ailleurs la nouvelle série Loft dans les nouveautés du printemps. Quatre superbes coloris associés à une surface TOUCHfree au revêtement Soft pour un rendu très chic. C'est sous le slogan « La joie de se retrouver » que nous avons réintégré la profondeur du caisson 71 dans l'assortiment au vu de la forte demande.

Découvrez des histoires hors du commun dans
WORK 16. Bonne lecture !

Votre
Jochen Finkemeier

J. Finkemeier
Associé directeur

Content Contenu

03

Foreword
Avant-propos

54

Preview
Avant-première

56

Imprint
Empreinte

In-house Interne

06

In demand
Interview

Markus Sander discusses the UK market, the past year, and the outlook for 2019. Markus Sander parle du marché au Royaume-Uni, de l'année dernière et les prévisions de 2019.

14

Jamie Schneider
Jamie Schneider

His name may sound German, but his roots, way of thinking, and his new sphere of activity are all very much British. Un nom à résonance germanique, mais des racines, une façon de penser et un nouveau domaine d'activité britannique.

28

Sustainable
Durable

There are excellent reasons why companies should integrate sustainability into their corporate strategy. Get a first look at Häcker's forthcoming Sustainability Report.

Il existe de bonnes raisons pour qu'une entreprise intègre la durabilité dans sa stratégie entrepreneuriale. Découvrez un extrait du futur rapport de durabilité de Häcker.

43

New leadership
Nouvelle direction

Yvonne Vogler trained to be a teacher of PE and history. But she left the classroom years ago to enter the kitchen industry, and now heads the fast-growing training department at Häcker Küchen. À la base, Yvonne Vogler est professeur de sport et d'histoire. Mais cela fait bien longtemps qu'elle a quitté les salles de classe pour démarrer dans le secteur de la cuisine il y a de nombreuses années. Aujourd'hui, elle prend les rennes du département de la formation de Häcker Küchen qui rencontre un franc succès.

Trade Commerce

12

Doors are open
Les portes sont ouvertes

For three days, our London employees answered questions from UK customers at the London showroom. Pendant trois jours, nos collaborateurs de Londres ont répondu aux questions des clients anglais au showroom de Londres.

22

Change in management
Changement de la direction

Comings and (not quite) goings Times are changing in the ever-expanding logistics department. L'un arrive, mais l'autre ne s'en va pas tout à fait. Un air de changement souffle dans le département de la logistique en croissance constante.

40

Lofty ideas
Comme un air de Loft

With our new "Loft" line, we're ringing in spring. Le printemps s'annonce avec la nouvelle façade « Loft ».

42

Back again
De retour

Sometimes, every last millimetre counts. This is certainly true of the 71 cm cabinet depth – back by popular demand.

Parfois, ce sont quelques millimètres qui font la différence. C'est le cas de la profondeur de caisson 71 qui fait son grand retour dans l'assortiment.

44

More kitchen know-how
Plus de savoir-faire en matière de cuisines

Expand your knowledge of kitchens. Find the right event at one of Häcker's campus days. Approfondir ses propres connaissances dans le domaine des cuisines. Pendant les journées Campus, les clients trouvent la manifestation qui leur correspond.

Partner Partenaire



16

Very British
Very british

For five months, the kitchen studio in north London was closed. It's now opening with a brand new concept and owner. Le studio dans le nord de Londres est resté fermé pendant cinq mois. Aujourd'hui, il rouvre ses portes avec un nouveau concept et un nouveau gérant.



32

Zeitgeist
Dans l'air du temps

The customer wanted a central downdraft extractor – and this is exactly what the new Blaupunkt device provides. Le client souhaitait avoir une table de cuisson avec ventilation intégrée et aspiration centralisée : et c'est exactement ce que propose le nouvel appareil Blaupunkt.

46

Start of a new era
Le début d'une nouvelle ère

31 showroom kitchens in a brand-new kitchen studio – that's what's on offer at Völker Küchen, who are celebrating a grand opening in early May. Undeterred by the renovation work, customers are already finding what they're looking for. 31 cuisines d'exposition dans un showroom flamant neuf, c'est ce que présente Küchen Volker qui ouvrira ses portes début mai prochain. Les clients affluent déjà, sans se soucier des travaux de rénovation et trouvent ce dont ils ont besoin.

Worth knowing Bon à savoir



20

Work & Travel London
Work & Travel London

Ever thought about a quick getaway to the British capital? Our top tips will take you far beyond fish and chips and Big Ben. Que diriez-vous d'un petit city-trip dans la capitale anglaise ? Nous vous donnons quelques astuces, loin des Fish&Chips et de Big Ben.



50

Career changer
Reconversion

Sandra Barmeier used to work in the fashion industry. But she now feels at home in the world of kitchens. Bien que venant du secteur de la mode, Sandra Barmeier a vite trouvé sa place au milieu des cuisines.

53

Work & Travel Salzburg
Work & Travel Salzburg

Please, not another Mozartkugel. We've got you covered. Besides the kitchen fair in May, Salzburg has so much more to offer. Passez outre la traditionnelle boule de Mozart ? Sûrement pas. Outre le salon des cuisines, Salzburg a bien plus à offrir.

Cover Couverture



01

Cover image
Photo de couverture

Hardly a day goes by these days without Britain making the headlines. But this edition of WORK will focus exclusively on positive news coming out of the United Kingdom. It is rather fittingly then that Big Ben graces our cover picture, although the London landmark is currently hidden under a thick layer of plastic sheeting thanks to ongoing building work. Il ne se passe pas un jour sans que le Royaume-Uni ne fasse les gros titres. Toutefois, dans cette édition de WORK, nous restons dans le positif. C'est dans ce contexte que Big Ben se retrouve en couverture de cette édition, bien que ce symbole de la capitale britannique soit actuellement recouvert d'un épais film pour le protéger pendant les travaux qui y sont effectués.



**2018
WAS AN
EXCEPTIONAL
YEAR** >

**2018
ÉTAIT UNE
ANNÉE
EXCEPTION-
NELLE** >

— **Mr. Sander, we’re currently standing in the “No. 40” showroom in central London. How does the UK market currently look for you?**

Markus Sander (MS): It’s a pretty mixed picture these days. On the one hand, we’re delighted that we can operate in this fantastic location and we do good business in the UK. We’ve been working here for years, and have accumulated a lot of valued customers. On the other hand, there is the small matter of Brexit to deal with, which of course brings with it all number of uncertainties.

Open days are currently taking place here. What exactly does that involve?

MS: We invite our customers from all over the UK to visit our showroom, which we have equipped with new sample kitchens. In addition to colleagues from our UK team, there will also be a cohort of Häcker employees from Germany on site who will be available to answer any questions and present the new products.

How important is “No. 40” in your opinion?

MS: The showroom in London is a very important location for us. Just how good or significant it is for the UK is illustrated by the number of customers who visit it. Then we also arrange so-called dealer trips, where we invite British customers to visit us in Rödinghausen. These trips are always in high demand, as they allow dealers to learn more about Häcker.

“The site in Venne is as big as 22 football fields. The dimensions are enormous, with plenty of room to expand even further and respond to market challenges over the years to come.”

You mentioned Brexit as a negative factor. What’s your opinion of it as a German kitchen manufacturer?

MS: There’s an expression that I keep coming across time and time again: BOB, or ‘Bored of Brexit’. It’s proving difficult for the British government to provide a clear roadmap on the matter. If the UK really does leave the customs union, we will of course continue to sell kitchens there, but the process will become more complicated. There are forecasts of miles of traffic jams and hours of waiting at the border. It would be a logistical challenge to say the least. We rely on the UK and we’re investing in “No. 40” so as to be able to serve all of our customers there as well as we have done so far.

With Jamie Schneider, you now have another English sales manager here in London. Does it help that he’s from the same country as his customers?

MS: Stephen Fass is an Englishman, and he’s developed and managed the business for Häcker fantastically for decades now. So I think it’s good that we now have an English manager on site. Jamie Schneider is the perfect fit both for us and our customers. He’s already been well received, he’s approachable and he works really well with the team.

If we turn our attention now back to Germany, how would you assess the market there for Häcker Küchen?

MS: It has to be acknowledged that 2018 really was an extraordinary year for us when it comes to kitchens. Owing to the insolvency of Alno AG, our 2018 was non-stop and without fluctuation, all the way up to the beginning of this year. We also got off to an excellent start in 2019 and can continue our growth strategy as planned. Our ultimate goal is to improve on our 2018 results, and as we’re from East Westphalia, we have the persistence and determination to do it! We also think in the long term, safe in the knowledge that we’re on the right course both with our products and team.

What role does the company’s expansion in Venne play?

MS: In Rödinghausen, we’re stretching our capacity to the limit. That’s why we decided to construct a new site in Venne. The plant is set to be a state-of-the-art, sustainable manufacturing site. The new capacity will be beneficial to our customers. As a result, we find ourselves in a very good position with a growing domestic business and strong exports, which we plan to increase further. For this reason, we take an optimistic view of the future.

What might such an increase in exports look like?

MS: In general, I think that we can achieve an export share of 45% in the medium term. Internationally, there is always room for improvement when it comes to planned kitchens. We are efficient and have good prices and the best quality. We’re also going to strengthen our international contacts and expand our network. Our customer training courses are now even being offered in a number of different languages. In our Rödinghausen offices, we also have native speakers of various different languages, meaning that our customers feel at home at Häcker at all times. >

*The best place in London when it comes to German kitchens: The Häcker Küchen showroom in central London, affectionately known as “No. 40”.
L’adresse londonienne de prédilection pour les cuisines allemandes : Le showroom de cuisines Häcker en plein cœur de Londres, affectueusement surnommé « Numéro 40 ».*



— **M. Sander, nous nous trouvons ici dans le showroom « N° 40 », en plein cœur de Londres. Comment se présente actuellement le marché au Royaume-Uni ?**
Markus Sander (MS) : les perspectives sont plutôt mitigées. Nous sommes d’une part très heureux de pouvoir nous implanter ici et de pouvoir faire de très bonnes affaires au Royaume-Uni. Nous avons une excellente clientèle et exploitons ce site depuis déjà plusieurs années. D’autre part, il y a le Brexit avec toutes les incertitudes qu’il nous apporte.

Les « Open Days » se tiennent actuellement au showroom. Comment pouvez-vous décrire cet événement ?
MS : Nous invitons tous nos clients du Royaume-Uni à découvrir notre showroom où nous présentons de nouveaux modèles de cuisines. Plusieurs collègues allemands se joignent alors à l’équipe sur place pour répondre aux questions et présenter les nouveautés.

Quel est votre opinion sur « N° 40 » ?
MS : pour nous le showroom de Londres est un site majeur. Rien qu’en voyant le nombre de clients qui s’y rendent, on comprend à quel point il est apprécié et important. Par ailleurs, nous avons ce que nous appelons des « Dealer Trips » au cours desquels nous invitons nos clients britanniques à Rödinghausen. Ils sont également très prisés car les revendeurs ont la possibilité d’avoir des informations plus approfondies sur la société Häcker. >

Heavy loads: Transporting a 40-metre concrete support at night requires some manoeuvring skills.

Une charge lourde : le transport des poutres en béton de 40 mètres en pleine nuit requiert quelques travaux d'aménagement.



At the building site in Ostercappeln-Venne, you can begin to comprehend the dimensions of the new plant.

Sur l'immense chantier de Venne-Ostercappeln, on peut déjà deviner les dimensions de la nouvelle usine.

Besides growing internationalisation, do you envisage anything else in the industry changing?

MS: Looking beyond products for a moment, the main issues are digitalisation and sustainability. In the some virtual ways, such as in planning, the industry is still very much in its infancy. At the end of the day, a connection between digital and analogue is going to be required. A planned kitchen is a complex product. But it will eventually become clear that we have to plan everything digitally in order to continue to produce, deliver and assemble perfectly.

Where do you still see challenges then in your company that have to be overcome?

MS: Most things are already working really well. When we grow, we always make sure to focus on organisation. If we know that we need to organise better, we do it. And that's really great. We're always looking for talented young people to work in sales, and we've recently set up a strong trainee programme to this end.

Speaking of staff, is it hard for you to find them?

MS: Recruitment is certainly a big challenge. But Häcker really has a lot to offer and is a very good employer in the industry. I just had an applicant from Lake Constance, in the far south of Germany. It wasn't easy for him to get to Rödinghausen, but when people see our factory and our company, they are excited and willing to work together.

Complete the following sentence. Häcker Küchen is ...

MS: just fantastic ... and I mean this as a compliment to the whole team. —

Vous considérez le Brexit comme une zone d'ombre, comment y réagissez-vous en votre qualité de concepteur allemand de cuisines ?

MS : Depuis quelques temps, je tombe de plus en plus sur l'expression BOB : Bored of Brexit. On a l'impression que le gouvernement britannique a des difficultés à prendre une décision claire. Si le Royaume-Uni souhaite vraiment quitter l'union douanière, nous allons sûrement continuer à y vendre des cuisines, mais le processus sera plus complexe. On parle d'embouteillages interminables et de temps d'attente très longs à la frontière. Le défi serait donc avant tout d'ordre logistique. Nous misons sur le Royaume-Uni et investissons dans « No. 40 », afin de continuer de livrer nos clients dans les délais, comme nous le faisons jusqu'ici.

Avec Jamie Schneider, vous avez à nouveau un Sales-Manager anglais sur le site londonien. Est-ce un avantage si ce poste est occupé par un compatriote ?

MS : Stephen Fass est anglais et au fil des années, il a su parfaitement structurer et gérer ce site pour le compte de Häcker. Je suis donc d'avis qu'il est judicieux d'avoir un responsable anglais sur place. Jamie Schneider est celui qu'il nous faut à nous, et aux clients. Il est déjà très bien intégré, à l'écoute et complète parfaitement bien l'équipe.

Si nous nous tournons à nouveau vers l'Allemagne, comment évaluez-vous la situation du marché pour les cuisines Häcker ?

MS : on doit prendre en compte que 2018 était une année spéciale dans le secteur de la vente et la conception de cuisines. À la suite du dépôt de bilan de la société Alno AG, 2018 a été une saison constante,

sans fluctuations, et ce, dès le début de l'année. L'année 2019 a également démarré sur les chapeaux de roues et nous pouvons poursuivre notre stratégie de croissance comme prévu. En bons westphaliens persévérants et opiniâtres, notre objectif est de bien entendu dépasser l'excellent résultat de 2018. En outre, nous pensons sur le long terme et sommes convaincus d'être sur le bon chemin avec nos produits et toute notre équipe.

Quel rôle joue l'expansion du site sur Venne dans ce contexte ?

MS : à Rödinghausen nous arrivions sur le long terme à la limite de nos capacités. C'est pourquoi nous avons opté pour la construction de nouveaux bâtiments à Venne. L'usine supplémentaire sera un site de production ultramoderne et à exploitation durable. Ces nouvelles capacités n'auront que des avantages pour nos clients. Nous serons ainsi parfaitement équipés avec une activité florissante à l'échelle nationale et un fort pourcentage d'exportations pouvant être revu à la hausse. C'est donc avec optimisme que nous nous tournons vers l'avenir.

Comment pourrait se présenter une telle hausse du pourcentage d'exportations ?

MS : sur un point de vue général, je pense que nous pouvons atteindre 45 % d'exportations à moyen terme. Par rapport à la cuisine que nous prévoyons à l'international, il y a encore de la marge. Nous sommes dynamiques, nos prix sont corrects et la qualité est au rendez-vous. En outre, nous renforçons nos contacts internationaux et notre réseau n'en devient que plus grand. Entre temps, même nos formations clientèles

sont proposées en plusieurs langues. À Rödinghausen, nous avons par ailleurs de nombreux locuteurs natifs qui travaillent au service interne des commandes afin que les clients puissent parler leur langue chez Häcker et se sentir encore plus à l'aise.

Outre l'internationalisation croissante, quels sont les autres aspects du secteur qui pourraient connaître des changements ?

MS : si l'on s'éloigne du produit, il s'agit de thématiques comme la numérisation et la durabilité. En ce qui concerne les opérations virtuelles, par ex. pour la planification, le secteur n'est qu'à ses débuts. Au final, le client voudra une osmose parfaite entre le numérique et l'analogique. La cuisine planifiée est un produit complexe. Pourtant, à un certain moment, il sera tout à fait naturel de tout planifier virtuellement tout en continuant de produire, livrer et monter à la perfection.

Où voyez-vous dans votre entreprise des défis qui doivent encore être relevés ?

MS : dans beaucoup de choses. Lorsque nous grandissons, l'organisation suit. Si nous savons que nous devons mieux nous organiser, alors nous le faisons. Ce qui est bien entendu formidable. Pour le service commercial, nous sommes constamment à la recherche de collaborateurs jeunes et compétents. C'est la raison pour laquelle nous avons misé sur un programme de Trainees très performant.

À propos du personnel, avez-vous des difficultés à le trouver ?

MS : le recrutement est dans tous les cas un défi considérable. Toutefois, Häcker a beaucoup à offrir et est un employeur de choix dans notre secteur. J'avais justement un candidat de la région du Lac de Constance qui hésitait à venir à Rödinghausen. Mais une fois que les gens voient notre usine et notre entreprise, ils sont pleins d'enthousiasme et prêts à rejoindre l'équipe.

Comment complétriez-vous la phrase suivante ? Häcker Küchen est ...

MS : tout simplement formidable....et ce compliment s'adresse à toute l'équipe. —

« La superficie du site de Venne équivaut à 22 stades de football. Ce sont là des dimensions gigantesques et beaucoup d'espace pour se développer encore plus et s'adapter au fil des années aux défis du marché »

Full



House

Häcker UK welcomes customers at its open days

— On January 30th and 31st, 2019, several open days took place at “No. 40” in central London. Customers and prospective clients from around the UK took the opportunity to learn more about both Häcker and Blaupunkt.

“We hold these special events for all those who can’t come to our in-house exhibition in Rödinghausen. It’s also for visitors who are just curious to discover the latest kitchen trends,” says Jörg Varnholt, in charge of exports for the open days in Europe. They became a real success this year. Retailers from all over the UK descended on central London to experience Häcker’s new products and designs at the Häcker Küchen showroom, affectionately known as “No. 40”, owing to its address.

“Our UK team, which looks after the entire British market from here, is absolutely paramount. This year, though, a group of German colleagues were also in attendance, so as to offer a greater variety of contacts,” says Varnholt, who travelled to London from Germany with Managing Director Markus Sander, HK Appliances Managing Director Olaf Thuleweit, Key Account Manager UK Janina Hausner and many other colleagues. “We’ve been operating from this site

for many years now. It’s important for our presence in the UK and it shows our commitment to our partners,” highlights Varnholt. This year’s open days could not have had a better timing, as new showroom kitchens had been fitted shortly before the events were held. The open days also saw new UK sales manager Jamie Schneider get involved, who had the perfect platform to meet customers and make contacts.

It wasn’t just Jörg Varnholt who spoke of “perfect timing” and being on the right course that Häcker Küchen UK finds itself on. “We’re also delighted with the good start in the UK for Blaupunkt. The name and brand are well-known here and stand for premium German quality. Our built-in appliances in our retail and contract businesses have already been very well received,” says Olaf Thuleweit. Naturally, Brexit was a topic of conversation at the three open days. “It’s a burden, but we’re well-prepared,” stressed Varnholt, countering the concerns of British customers. “We’re really making a mark in Britain, especially through our open days. It’s an important market for us, No. 40 is an important address, and the response just goes to show that our kitchens are a true talking point. And that’s how it should be,” says Varnholt. —

Häcker UK vous invite aux Open Days

— Les 30 et 31 janvier 2019, une nouvelle édition des Open Days s’est tenue au Number 40, en plein cœur de Londres. Clients et intéressés vivant au Royaume-Uni ont ainsi pu s’informer sur les nouveautés de la maison Häcker, de même que sur Blaupunkt.

« Ces journées s’adressent à toutes les personnes qui ne peuvent pas venir à nos journées portes ouvertes à Rödinghausen. Mais aussi à tous ceux qui sont curieux de connaître les nouvelles tendances en matière de conception de cuisine », déclare Jörg Varnholt, Responsable export Europe, à propos des Open Days. L’édition de cette année a connu un succès fou. De nombreux revendeurs venant de tout le Royaume-Uni se sont retrouvés en plein centre de Londres, dans le « Number 40 » qui porte affectueusement son numéro de rue, afin de découvrir les nouveaux produits et designs de la maison Häcker. « Bien que notre équipe UK, qui gère l’ensemble du marché britannique sur place soit en première ligne, cette année, nous avons fait le déplacement avec de nombreux collègues allemands afin que les personnes présentes aient plusieurs interlocuteurs », ajoute Jörg Varnholt qui s’est rendu à Londres avec le gérant Markus Sander, le directeur HK Appliances Olaf Thuleweit, la Key Account Manager Janina Hausner et de nombreux autres collaborateurs d’Allemagne. Nous sommes présents sur ce site depuis de nombreuses années déjà. Il est

important pour notre présence en Allemagne, mais aussi pour un engagement spécial vis-à-vis de nos partenaires de marché, souligne Jörg Varnholt. La date choisie pour l’édition de cette année n’aurait pas pu mieux tomber car elle précédait la présentation de nouvelles cuisines d’exposition. Les Open Days ont également été d’une grande utilité pour le Sales Manager UK Jamie Schneider car c’était la plateforme parfaite pour faire la connaissance de nombreux clients et interlocuteurs.

Ainsi, il n’y a pas que Jörg Varnholt qui a pu souligner le timing parfait et le parcours sans faute de Häcker Küchen UK. « Avec Blaupunkt, nous nous réjouissons également d’un bon début ici sur l’île. Ici, le nom et la marque sont connus et symbolisent la qualité haut de gamme allemande. Nos appareils encastrés sont donc très bien accueillis dans le commerce en détail ou de l’immobilier », déclare Olaf Thuleweit. Le Brexit était également une thématique pendant les trois jours des Open Days. « D’une part, tout cela est très stressant, mais nous y sommes très bien préparés », souligne Jörg Varnholt qui apaise ainsi les craintes des clients britanniques. « Les Open Days nous ont permis d’envoyer un signal clair. Pour nous, le Royaume-Uni est un marché important, Number 40 reste une adresse de choix et la résonance montre que nos cuisines sont au cœur des débats. Et c’est exactement ce qui doit être », ajoute Jörg Varnholt. —

GERMAN NAME, BRITISH SOUL

UN NOM ALLEMAND, UN CŒUR BRITANNIQUE

— When he first received the call from a recruiter, Jamie Schneider actually wanted to turn the offer down. “I was satisfied with what I had achieved, and I really didn’t fancy the change, to accept new challenges,” says the 51-year-old. But when the caller mentioned some key information, “I knew we could only be talking about a job at Häcker Küchen. It aroused my interest immediately,” says the Brit with the German surname. So he listened, got in touch and didn’t have to be convinced of any further details. “I’ve worked in the furniture and kitchen market for decades. I know Häcker Küchen. Above all else, I appreciate the company for its quality, for the service it provides, and for the way it’s run.” Schneider’s career includes self-employment in the retail sector, trading in the fitted appliances market, and working in sales for kitchen and bath companies. “I found myself coming into contact with Häcker Küchen time and time again. So when the opportunity arose, I knew that this was the perfect job for me,” says Schneider.

Experienced sales and field service management in the UK

His official title is now Sales Director UK and he is responsible for both sales and field operations across the country. When he first travelled to Rödinghausen at the end of last year, it wasn’t just the size of the company that struck him. “It was, among other things, the quality of the products, the services provided and the quality control, all of which were on a level that I’d never seen before. It’s completely different from anything we have here in the UK,” says Schneider. He sees his role in the Häcker Küchen family as multifaceted. “First of all, of course, I represent the brand out here. I’m not the type

to sit in the office all day long hiding behind my desk. I see myself much more as a consultant. I want close contact with the customers, I want to find out what their strengths and challenges are. I see it as an opportunity to figure out how and where we can help them.” Above all, the father of three relies on team spirit – which applies just as much outside of work as it does in. As a Reiki master, he not only absorbs himself in energy teachings in his free time, but he also passes them on to his students. He also tries to practice a sport four times a week and keep fit.

Close contact with customers and teammates

Right now, he is interested in getting to know Häcker Küchen – and getting to know his customers even better. He travels regularly to Rödinghausen and to customers across the UK. “We have a very good basis here in East Westphalia for our work. Häcker Küchen has been seen as a well-established and future-oriented company for decades, also as reliable and modern. And it’s exactly this mix that we want to expand further. To do so, we need the closest possible contact with our customers,” says Schneider, whose father has German and Swiss nationality and thus passed on the surname front. While he feels “a hundred percent British”, he is currently learning German. “That’s something I owe to my employer. It makes communicating with the head office a lot easier. My British customers appreciate that they are now being looked after by a Brit who knows the industry exceptionally well,” says Schneider. —



— Lorsqu’il a reçu l’appel du recruteur, Jamie Schneider a tout de suite voulu décliner l’offre. « J’étais très satisfait de ce que j’avais accompli et je ne voulais pas de changement et de nouveaux défis », raconte le quinquagénaire aujourd’hui. Pourtant, lorsque son interlocuteur rentre plus dans les détails, « j’ai su qu’il ne pouvait s’agir que d’un poste chez Häcker Küchen. cela a tout de suite éveillé mon intérêt », raconte le britannique au nom allemand. Il a alors prêté l’oreille et n’a pas eu besoin de faits pour être convaincu. « Je suis présent sur le marché des meubles et des cuisines depuis des décennies. Je connais Häcker Küchen, et je porte avant tout une grande estime à cette entreprise pour sa qualité, ses prestations et la manière dont elle est dirigée ». Il a travaillé à son propre compte dans le secteur de la vente au détail, dans le domaine de la vente d’appareils encastrés et employé au service commercial d’entreprises de vente de cuisines et de sanitaires. « J’ai toujours été plus ou moins en contact avec Häcker Küchen. C’est pourquoi, au moment où j’ai reçu l’offre, je savais que c’était le poste parfait pour moi » dit Jamie Schneider.

Un directeur expérimenté pour la distribution et le service commercial au Royaume-Uni

Il est désormais officiellement Sales Director UK, en charge de la distribution et à la tête de l’équipe commerciale en Angleterre. À sa première visite au site de Rödinghausen à la fin de l’année dernière, il n’a pas été seulement surpris par la magnitude réelle de l’entreprise. « C’était surtout la qualité des produits, les prestations et le contrôle qualité que je n’avais encore jamais vus auparavant. Tout était totalement différent de ce que nous avons ici au Royaume-Uni », ajoute Jamie Schneider. Pour lui, sa mission dans la famille Häcker Küchen est aujourd’hui

très complexe. « Je représente bien entendu la marque vers l’extérieur. Je ne suis pas le genre de personne qui reste assis, caché derrière son bureau. Je me vois plus comme un conseiller qui recherche un contact étroit avec le client, savoir quels sont ses points forts, mais aussi ses difficultés. En outre, j’ai la possibilité de voir où et comment nous pouvons l’aider. » Pour cela, ce père de trois enfants mise avant tout sur l’esprit d’équipe, et ce, pas seulement au travail. En tant que maître reiki, son temps libre est consacré non seulement à l’apprentissage de la canalisation de l’énergie mais aussi à la transmission de ce savoir à ses élèves. En plus, il essaie dans la mesure du possible de faire du sport quatre fois par semaine afin de rester en bonne santé.

Un contact étroit avec la clientèle et les collègues

Pour commencer, il souhaite apprendre à mieux connaître l’entreprise Häcker Küchen, mais surtout les clients. Pour cela, il se rend régulièrement à Rödinghausen et chez des clients dans tout le Royaume-Uni. « Ici en Westphalie orientale, nous avons une solide base pour notre activité. Häcker Küchen a depuis des décennies la réputation d’être authentique et orienté sur l’avenir, fiable et moderne. C’est justement ce mélange que nous voulons continuer de développer. Pour cela, nous devons être aussi près que possible de nos clients », dit Jamie Schneider dont le père a deux nationalités, allemande et autrichienne, et dont il porte le nom. Lui-même se considère britannique à 100 % et s’est mis à l’apprentissage de l’allemand. « Je le dois à mon employeur et cela facilite la communication avec la maison-mère. Mes clients britanniques sont contents d’être conseillés par un britannique qui connaît très bien le secteur », explique Jamie Schneider. —

SETTING IN TRENDY

— For five months, the large shop window was covered to fend off prying eyes, so no one had any idea what was going to be done with the long showroom space. “Of course, it was obvious that whatever it was, it was going to be a kitchen studio. After all, this is a street full of design and interior design shops,” says Scott Davis, owner of Brandt Kitchens. He runs a showroom in another part of London, as well as a large office where he takes care of his project business. “It was important for us, however, to open a showroom here in north London, where we can show what we have to offer in terms of products and designs,” says Davis, who relies entirely on Häcker Küchen.

ENTHUSIASM FOR HÄCKER KÜCHEN

“Years ago, when I first got my hands on a Häcker Küchen brochure, it immediately piqued my interest. The quality I saw really surpassed my expectations, and I knew at that point that this was the only manufacturer I needed,” says the Brandt Kitchens owner with enthusiasm. In terms of branding, you won’t find a Häcker Küchen logo either in his showroom or outside. “We sell under our own brand and are highly successful,” Scott explains. >

— Pendant cinq mois, la grande vitrine était protégée des regards indiscrets et personne ne pouvait deviner ce qui pouvait bien se passer dans le showroom. « Il était clair que ce serait un autre studio d'exposition de cuisines, car dans cette rue, il n'y a que des commerces de design et de décoration intérieure », déclare Scott Davis, propriétaire de Brandt Kitchens. Il possède déjà un showroom dans un autre quartier de Londres en plus d’un grand bureau à partir duquel les projets sont gérés. « Pour nous, il était toutefois important d’avoir un showroom en plein centre de Londres où nous pourrions montrer notre savoir-faire en matière de produits et de conception », ajoute Davis qui mise pour cela entièrement sur Häcker Küchen.

L'ENGUEMENT POUR HÄCKER KÜCHEN

Lorsque j’ai pour la première consulté la documentation de Häcker Küchen il y a plusieurs années de cela, j’ai tout de suite été séduit. Ensuite, lorsque la qualité des produits a dépassé toutes mes attentes, j’ai su que je n’avais besoin que de ce fabricant », raconte le propriétaire de Brandt Kitchens avec enthousiasme. À propos de la marque ; dans son showroom, on ne retrouve le logo de Häcker Küchen nulle part, que ce soit à l’intérieur ou à l’extérieur. « Nous commercialisons les cuisines Häcker sous notre propre marque et le succès est au rendez-vous », explique Scott Davis. >

TRENDS LONDON



AVANT – GARDISTE À LONDRES

**LES PROJETS EN PLANIFICATION AVEC HÄCKER
ET BLAUPUNKT ONT LE VENT EN POUPE**

Dans son nouveau showroom, trois collaborateurs présentent aux clients des cuisines classic et systemat, mais aussi des plans de travail en pierre que Davis importe et découpe lui-même. Pour les appareils encastrés, il opte principalement pour Miele et Gaggenau. Les appareils encastrés de la marque Blaupunkt sont plus utilisés dans le segment de la planification de cuisines dans l'immobilier. Et c'est exactement celui qui commence à avoir beaucoup de succès. Il y a quelques mois, Brandt Kitchens a eu l'opportunité d'équiper un immeuble de 603 cuisines. Actuellement, l'entreprise travaille sur un autre projet en plein centre de Londres pour lequel 50 cuisines systemat seront installées. « Ici à Londres, les grands investisseurs ont découvert le secteur du logement locatif et misent ainsi sur notre expérience et la qualité des cuisines Häcker », se réjouit Scott Davis.



*Grand opening in March:
Scott Davis, owner of Brandt Kitchens.
A célébré l'inauguration du
showroom à la mi-mars : Scott Davis,
propriétaire de Brandt Kitchens.*



**EXCELLENT DELIVERY TIMES AND
OUTSTANDING DELIVERY CONDITION**

Davis does not have to wait long for his kitchens. "They're usually here five weeks after being ordered." But more important to him than the delivery time is the condition in which the kitchens arrive when they reach the warehouse. "Because Häcker delivers its kitchens in its own lorries, we can always count on an excellent delivery condition. You can tell that Häcker Küchen's lorry drivers appreciate how important it is that we as a customer are satisfied". One might be forgiven for thinking Scott Davis was perfectly content, but there is one more thing left on his wish list. "I always go to national and international trade fairs to find out more about the furniture and interior design sectors," says Davis. He has a particular penchant for gold, bronze and copper colours, which he feels would fit perfectly in a kitchen setting. "We love that in England. If we could introduce more metallic colours into the mouldings in the handleless kitchens, that would be fantastic," says Davis with a smile. He and his team are already looking forward to the in-house exhibition in Rödinghausen. "We always take our designers and planners with us to see how the latest trends are being developed in Rödinghausen. These help enrich our business every year."

**EXCELLENTS DELAIS DE LIVRAISON ET
ETAT DE LIVRAISON IMPECCABLE**

Scott Davis ne doit pas attendre longtemps pour recevoir ses cuisines : « la plupart du temps elles sont livrées en l'espace de cinq semaines à partir de la date de commande ». Mais pour lui, l'état des cuisines à la livraison est encore plus important que le temps qu'elles mettent à arriver. « Étant donné que Häcker Küchen livre avec ses propres camions, les cuisines arrivent en excellent état. On comprend que ce sont des collaborateurs de Häcker Küchen qui sont au volant et qu'il est important pour eux que le client soit satisfait. On penserait donc que Scott Davis soit totalement comblé. Pourtant, il y a quelque chose qu'il souhaiterait avoir. « Je me rends régulièrement à des salons nationaux et internationaux afin de m'informer sur les meubles et l'aménagement d'intérieur, explique Davis. Les différentes nuances de doré, bronze et cuivre qu'il y découvre lui plaisent beaucoup et il aimerait bien les retrouver dans des cuisines. « C'est ce qui nous plaît à nous les anglais. Si nous pouvions avoir un peu plus de couleurs métalliques au niveau des gorges des cuisines sans poignées, ce serait parfait », ajoute Davis avec un sourire. Son équipe et lui se réjouissent déjà à l'idée de revenir aux portes ouvertes à Rödinghausen. « Nous y allons toujours avec nos designers et nos planificateurs afin de voir quelles sont les tendances qui sont initiées à Rödinghausen. Ces dernières enrichissent nos activités chaque année. »

WORK & TRAVEL LONDON LONDRES

Buckingham Palace or Big Ben? Cruise on the Thames or Tower Bridge? When you travel to London, the possibilities are endless. Here's a brief guide for all those who want to discover the British capital's hidden side, in addition to its highlights.

Buckingham-Palace ou Big Ben ? Circuit touristique à thème ou Tower Bridge ? Les possibilités qui s'offrent lors d'une visite privée à Londres semblent illimitées. Nous avons donc préparé un petit guide pour tous ceux qui souhaitent, hormis les attractions touristiques classiques, sortir un tout petit peu des sentiers battus.



Underground & in Cahoots!

Can't get enough of the London Underground? Then you've come to the right place. Cahoots is designed to look like a Tube station in the 1940s and is located in a former WWII air-raid shelter. This Soho bar's main aim is to take guests back to the 1940s with themed cocktails and authentic décor. Everything looks a bit mysterious, reminiscent of Tube stations and a time when things below ground weren't quite so legal. Today, of course, everything you get in the Cahoots is fully above board. But it's still an absolute adventure. Vous ne vous lassez pas du métro londonien ? Alors vous êtes à la bonne adresse. Le Cahoots est conçu comme une station de métro des années 1940 et caché dans un ancien abri antiaérien de la 2ème guerre mondiale. Ce bar Soho a un seul objectif : replonger les visiteurs dans le Londres des années 40 avec des cocktails thématiques et un décor authentique. Le tout dans une ambiance plutôt mystérieuse qui rappelle les stations de métro et l'époque des petits trafics pas très légaux sous terre. Aujourd'hui, tout ce qu'on reçoit au Cahoots est certes légal, mais cela reste une aventure.

Cahoots

**13 Kingly Court, Carnaby,
London W1B 5PW**

www.cahoots-london.com

Opening times

Mon-Wed	5:00 pm - 1:00 am
Thu	4:00 pm - 2:00 am
Fri	4:00 pm - 3:00 am
Sat	1:00 pm - 3:00 am
Sun	3:00 pm - 12:00 am

Horaires d'ouverture :

Lu-Me	17h00 - 01h00
Je	16h00 - 02h00
Ve	16h00 - 03h00
Sa	13h00 - 03h00
Di	15h00 - 00h00



Fish & Chips & More

The British classic. And yet somehow, it's actually hard to find traditional fish and chips away from the tourist hubbub that doesn't taste like fish fingers and fries. At Masters Superfish, however, even Brits stop for a bite to eat, opting for fried cod and thick, hand-cut chips and sometimes even a small prawn skewer. Add a real British ale to top things off and you're good to go. Bon appétit!

Le classique. Pourtant, il est difficile de trouver un Fish & Chips traditionnel loin des zones touristiques qui n'a pas un goût de bâtonnets de poisson et de frites. C'est à Masters Superfish que se rendent les britanniques pure souche. Ils y commandent du cabillaud frit et de grosses frites découpées à la main, et à l'occasion une petite brochette de crevettes, qu'ils accompagnent d'une bonne bière britannique pour compléter le tout. Bon appétit.

Master Superfish
191 Waterloo Rd.

Opening times:

Mon - Sat	12:00 pm - 3:00 pm
Mon - Thu, Sat	4:30 pm - 10:30 pm
Fri	4:30 pm - 11:00 pm

Horaires d'ouverture :

Lu-Sa	12h00-15h00
Lu-Je, Sa	16h30-22h30,
Ve	16h30-23h00

London Eye

To get an overview of the most popular attractions in London and save money in the process, order the London Pass before you travel. With this ticket, you can avoid the long queues at the London Eye and get discounts on loads of ticket prices. You also get a 160-page travel guide and every day you can go on a hop-on hop-off bus tour. There's no better and cheaper way to explore the British capital.

Si vous souhaitez visiter les attractions touristiques les plus prisées de Londres sans exploser votre budget, commandez votre London Pass avant votre voyage. Ce passe vous servira de coupe-file au London Eye, vous permet de faire des économies sur de nombreux tickets, contient un guide de voyage de 160 pages et vous permet de bénéficier chaque jour d'un circuit Hop-on-Hop-off en bus. Il n'y a pas plus simple et économique pour explorer la capitale britannique.

www.londonpass.de

Facts & Figures Données & faits

Official language: English
Area: 1,572 km²
Population: 8,787,892
Langue officielle : anglais
Superficie : 1.572 km²
Population : 8.787.892

ON THE ROAD

— “43 years ago, we had no company-owned lorries parked here,” says Bernd Brömmelmeyer. Today, 94 tractor units and 210 semi-trailers travel throughout Europe, GPS included. “The development has been enormous,” says Brömmelmeyer, who recently handed over responsibility for shipping and logistics to Thorsten Joerend.

„Better than by rail or haulier“

“When we started, we only worked with forwarding companies. A lot of people also came to collect themselves,” the 65-year-old explains. Five years later, the first 7.5-tonne lorry was purchased, ushering in an era that saw the Häcker Küchen’s logistics rapidly grow. “We wanted to be more independent and offer our customers an even better quality in delivery,” says Brömmelmeyer. A goal that guides the work of the logistics department even today. Around 100 employees work there, with a >

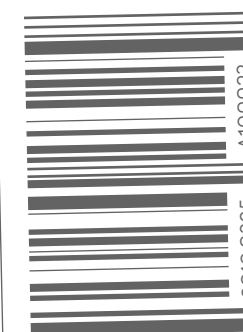


SUR LA ROUTE

— « Il y a 43 ans, aucun camion appartenant à l’entreprise ne stationnait ici », déclare Bernd Brömmelmeyer. Aujourd’hui, 94 tracteurs routiers et 210 semi-remorques se déplacent dans toute l’Europe, service GPS inclus. « C’est une avancée énorme », ajoute Brömmelmeyer qui a passé le flambeau de la direction de l’expédition et de la logistique à Thorsten Joerend.

„Mieux que le train et les transporteurs“

« Au début, nous n’avons travaillé qu’avec des transporteurs et beaucoup de clients venaient eux-mêmes récupérer leurs articles » explique le sexagénaire. Seulement cinq ans plus tard, il avait fallu acquérir le premier 7,5 tonnes qui a initié une ère au cours de laquelle la logistique chez Häcker Küchen a connu un développement très rapide. « Nous voulions être plus indépendants et offrir à nos clients un service de livraison de meilleure qualité », ajoute Bernd Brömmelmeyer. Un objectif qui, aujourd’hui encore, rythme le quotidien dans le département logistique. Environ 100 collaborateurs y travaillent. À ceux-ci s’ajoutent plus de 200 chauffeurs Häcker qui transportent la >

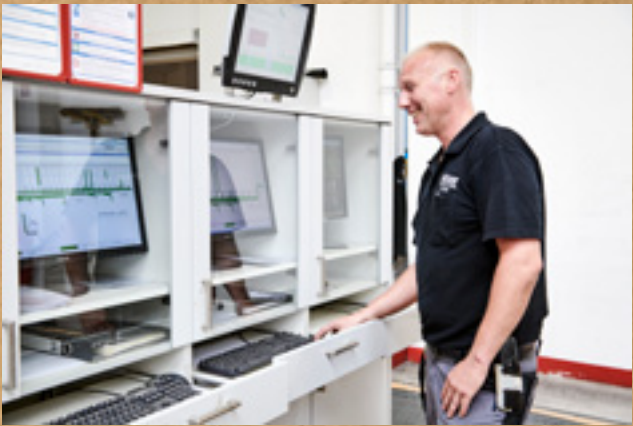


Häcker
kitchen.germanMade.

Nothing is wasted here:
Oversight improved
with barcode scanners.
Ici, rien ne se perd. On garde le cap
grâce au lecteur de codes-barres.



Digital world: Digitalisation has long since
left its mark on logistics too.
Univers numérique : même en logistique,
la transformation numérique a depuis
longtemps laissé des traces.



Manual labour still required:
Tall cabinets are transported to lorries
using hand trucks.
Toujours manuel :
posée sur un diable de manutention,
l'armoire haute est transportée
jusqu'au camion.

If things need to be done quickly, smaller parts are
taken through the huge logistics hall by "express".
Lorsqu'on doit aller vite, les petites pièces sont
transportées en mode Express à travers l'immense
entrepôt logistique.



Handing over of the keys, smiles all round: Thorsten
Joerend is given the keys and takes on the responsibility,
Bernd Brömmelmeyer stays on as a consultant.
Remise de clés avec un double sourire : Thorsten Joerend
prend les clés et les rennes, Bernd Brömmelmeyer reste
dans l'entreprise en tant que conseiller.

further 200 Häcker drivers delivering goods safely to
our customers. The man now in charge of all these
vehicles and employees is 40-year-old Thorsten
Joerend who started working for Häcker Küchen in
2010, when late on a Sunday evenings, 45 tractor
units would already be awaiting their assignment.

Tracking deliveries by GPS

Still today, the weekend is when most things have
to be sorted out. Matters are sometimes personal,
sometimes technical. "If everything runs smooth-
ly, our work here can be quite relaxed," the two
agree. But things always happen, from flat tyres to
motorway closures, that require routes and vehi-
cles to be re-planned. "It's important for us to talk
to our drivers, to find a solution together," says
Brömmelmeyer. With its client console, part of the
company's partner service/extranet, Häcker pro-
vides its customers with a truly unique service. It
allows the precise position of a lorry to be displayed
at all times using GPS. But there are also moments
when the planners in Rödinghausen are powerless
to help, such as if a lorry breaks down in France.
"What can be repaired in Germany in four or five >

**Transport today
is the biggest
challenge in
logistics and also
the hardest one
to plan for.**

hours usually takes four or five days to repair there,” says Brömmelmeyer, adding, “In France, lorries can’t be repaired on the motorway or in parking bays. So it takes time and can be quite stressful!” To avoid incidents like this as much as possible, Häcker Küchen relies on a modern fleet of vehicles. “We’re better than delivering by rail or through a forwarding company because our drivers are better trained and drive vehicles that are quite simply of a much better quality,” says Brömmelmeyer with pride. The tractor units are all either MAN or Mercedes “so that we compare better to and aren’t dependent on others,” explains Brömmelmeyer, who even now after 43 years is not quite ready to retire.

Up to 15 tractor units are being redirected to the new production site in Venne.

“Call me a consultant,” he says, laughing. Brömmelmeyer still wants to support the project in Venne, in particular with setting things up logistically. “Years ago when I started here, our growth was gradual. What’s happening now in Venne is a real milestone.” It’s an exciting task, he explains, even if only ten to fifteen tractor units are initially moving to the new production site, found in Lower Saxony. “The logistical management and the route and vehicle planning will stay in Rödinghausen. But there will be a manager on site to monitor the processes and support growth,” says Joerend. “Our operations are always growing. And it’s getting harder and harder to find good, reliable drivers.” Despite this, the idea of supplying customers from Scotland all the way to the south of Spain with the company’s own fleet of vehicles has long been the formula for success at Häcker Küchen. Reliability and meticulousness. That’s how we make sure our kitchens arrive quickly and safely.

marchandise en sécurité jusqu’aux clients. À la tête de tous ces camions et collaborateurs, on retrouve désormais le quadragénaire Thorsten Joerend qui a rejoint Häcker Küchen en 2010. À cette époque, déjà 45 tracteurs routiers se préparaient à prendre la route le dimanche soir.

Suivi de livraison par GPS

C’est généralement pendant le weekend qu’on règle la plupart des choses, qu’elles soient d’ordre personnel ou technique. « Si tout marche bien, nous pouvons travailler en toute quiétude », savent les deux experts. Pourtant, que ce soit une crevaision ou une autoroute barrée, il y a toujours quelque chose qui vient chambouler l’itinéraire prévu. « Il est alors important de discuter avec nos chauffeurs afin de trouver ensemble une solution » explique Bernd Brömmelmeyer. Avec Häcker Cockpit, Häcker propose à sa clientèle un service tout à fait particulier qui permet d’indiquer à tout moment et avec précision la position d’un camion. Pourtant, il y a des moments où même les gestionnaires à Rödinghausen sont impuissants.

Par exemple lorsqu’un camion tombe en panne en France. « Ce qu’on répare en quatre ou cinq heures en Allemagne prend ici quatre à cinq jours », explique Bernd Brömmelmeyer qui explique directement pourquoi c’est le cas : en France, il est interdit de réparer des camions sur l’autoroute et dans les aires de stationnement. On perd du temps, mais aussi patience. Pour que cela arrive le moins souvent possible, Häcker Küchen opte pour un parc automobile aussi moderne et jeune que possible. « Nous sommes meilleurs que le train et les transporteurs car nos chauffeurs sont mieux formés et conduisent un véhicule de bien meilleure qualité » déclare Brömmelmeyer avec fierté. Nos tracteurs routiers sont des marques MAN ou Mercedes « pour qu’on puisse mieux comparer et pour ne pas créer de dépendance » explique Brömmelmeyer qui, après 43 ans de service, n’a toujours pas très envie de partir en retraite.

Jusqu’à 15 tracteurs routiers vont rejoindre le nouveau site de production de Venne

Aujourd’hui le trafic est le défi majeur et le plus difficile à planifier pour la logistique

« Je suis tout simplement un conseiller », déclare-t-il en riant. Bernd Brömmelmeyer sera encore présent pour accompagner la construction et surtout la mise en service logistique à Venne. « Avant, lorsque j’ai commencé ici, nous avons grandi étape par étape. Ce qui voit le jour à Venne est un véritable pas de géant. Cette mission serait tout de même très intéressante. Même si au départ, ce sont maximum quinze tracteurs routiers qui seront envoyés sur le site de production de Basse-Saxe. « La direction logistique et la planification des circuits restent à Rödinghausen. Sur place, il y aura toutefois un chef de département qui aura pour mission de gérer les processus et d’accompagner la croissance » déclare Thorsten Joerend. « Le trafic prend de plus en plus d’ampleur. En plus, il devient de plus en plus difficiles de trouver des routiers fiables », ajoute Joerend. Toutefois, le concept consistant à livrer les clients, de l’Écosse au sud de l’Espagne avec son propre parc automobile est depuis longtemps devenu la botte secrète de Häcker Küchen. Fiable et consciencieux. afin que les cuisines soient livrées rapidement et en bon état.

Logistics experts at Häcker Küchen only need two hours – containers are then ready to go and, most importantly, packed safely. Les experts en logistique de Häcker Küchen ont besoin de deux heures pour charger le camion de manière sécurisée.



Créer des valeurs économiques, écologiques et sociales



Parfois, cela commence par les petites choses. Par exemple lorsqu'un apprenti curieux se demande quel volume d'air comprimé une entreprise comme Häcker Küchen consomme et si cela est absolument nécessaire. Ce qui s'est ensuite mis en place montre à quel point le thème de la durabilité est important de nos jours.

Car, l'air comprimé est l'énergie la plus coûteuse en entreprise et pas moins de 20 à 40 fois plus cher que l'électricité. En 2016, Häcker Küchen a généré un total de 11 511 079 m³ d'air comprimé. Avec ce volume, le célèbre dirigeable Hindenburg de Zeppelin pourrait être rempli 54 fois d'air comprimé. Il était donc judicieux de se pencher sur l'optimisation de l'air comprimé.

EN CE QUI CONCERNE LA THEMATIQUE DE LA DURABILITE, NOUS SOUHAITONS AGIR PAR ANTICIPATION

« En notre qualité d'entreprise à la politique durable, nous avons l'année suivante contrôlé le système de génération et de traitement d'air comprimé existant », explique Dirk Krupka, le Directeur technique qui a entre autres, intégré ce projet dans le rapport de durabilité. « La loi n'oblige que les grandes sociétés anonymes à établir un tel rapport. Mais nous ne voulons pas attendre d'y être obligés pour le faire. Pour nous il est important d'anticiper »

Creating economic, ecological and social values



It often starts with something small, such as when a curious trainee scrutinised the amount of compressed air that companies like Häcker Küchen use, and whether any of it is necessary at all. What this would then set in motion goes to show how important today's debate on sustainability really is. Because compressed air is the most expensive energy in operation, at around 20 to 40 times more expensive than electricity. In 2016, Häcker produced a total of 11,511,079 m³ of compressed air. With that amount, you could fill Zeppelin's famous "Hindenburg" airship with compressed air 54 times over, which is reason enough to start optimising the use of compressed air on a larger scale.

THE TOPIC OF SUSTAINABILITY IS ONE THAT WE WANT TO TACKLE HEAD-ON.

"As a sustainable company, we've reviewed our current system for generating and preparing compressed air for the following year," says Dirk Krupka, Director of Technology, who included this project and others in the Sustainability Report. "Only large corporations are required by law to prepare a report of this nature. But we didn't want to wait to be asked. It's important for us to anticipate and deal with this important topic without being obliged to do so," says Marketing Director Gisela Rehm. At the last in-house exhibition, Rehm called attention to the topic by distributing a leaflet about sustainability, and was also able to draw some initial conclusions. "We're currently working on a comprehensive sustainability report which illustrates our unwavering commitment to the topic." This commitment is also evident when it comes to compressed air. It quickly became clear that energy could be saved and compressed air generated more efficiently. "The result of this is

a new compressed air system set up using state-of-the-art technology. In doing so, we've made savings in terms of our operating costs of around 30%. At the same time, of course, we're doing our bit to protect the environment," says Krupka.

CORPORATE RESPONSIBILITY IS AN ATTITUDE

"For us, corporate responsibility means creating economic and social value while minimising the potential negative impact that doing business has. That's why sustainability and social responsibility are no longer sideline issues. They're an overall perspective, an attitude if you will," summarises managing partner Jochen Finkemeier.

The values of the family business, which remain the same even in times of crisis, are characterised by sustainability and family tradition. We want to build a healthy and liveable world for future generations. That's the overarching goal, all the more topical these days thanks to the Sustainability Report.

et de nous pencher sur cette problématique sans que nous y soyons obligés », explique la responsable marketing Gisela Rehm. Au cours de la dernière édition portes ouvertes, elle avait, à l'aide d'une brochure de sensibilisation sur le thème de la durabilité, attiré l'attention sur cette thématique et tiré un premier bilan. « Nous travaillons actuellement sur un rapport de durabilité plus détaillé, ce qui montre que nous prenons ce thème très au sérieux ». On le reconnaît également à la thématique de l'air comprimé. Il s'est rapidement avéré qu'on pouvait faire des économies d'énergie et que l'air comprimé pouvait être généré de façon plus efficace. « Au final, une nouvelle installation d'air comprimé ultramoderne a été installée. Celle-ci a permis de réduire les coûts d'exploitation d'environ 30 %, mais aussi de préserver l'environnement », déclare Dirk Krupka.

LA RESPONSABILITE DES ENTREPRISES EST UNE ATTITUDE

« Pour nous la responsabilité entrepreneuriale signifie créer des valeurs économiques et sociales et réduire d'éventuelles conséquences négatives de l'activité commerciale. C'est la raison pour laquelle la durabilité et la responsabilité sociale ne sont pas des mesures supplémentaires, mais une perspective et une attitude globales », résume l'associé-gérant Jochen Finkemeier.

Les valeurs de notre entreprise familiale qui, dans les moments de crise, se révèlent aussi être solides, sont empreintes de durabilité et de traditions familiales. Nous voulons laisser aux générations à venir un monde sain où il fait bon vivre. C'est là notre objectif qui deviendra encore plus présent grâce au rapport de durabilité.

Häcker Küchen's Sustainability Report will be published this spring. We would be more than happy to send you a personal copy. Please contact your Häcker sales representative or send an email to marketing@haecker-kuechen.de



Le rapport de durabilité de Häcker Küchen sera disponible au printemps. Si vous le souhaitez, c'est avec joie que nous vous en ferons parvenir un exemplaire. Veuillez prendre contact avec le service commercial de Häcker ou envoyer un e-mail à marketing@haecker-kuechen.de



TASTEFULLY INTEGRATED

INTÉGRÉ AVEC FINESSE

— A downdraft extractor is an indispensable part of the modern kitchen. “Customers just love the minimalist design and the fact that the hood is taken out. Hoods are always in your field of vision, even if there have been some major advances in our portfolio in terms of design,” says Olaf Thuleweit, CEO of HK Appliances and thereby also in charge of Blaupunkt’s built-in appliances. The initial scepticism as to whether the downdraft extractor would be capable of extracting both smells and steam when you fry something has long since given way to enthusiasm. “We’re very well positioned with our devices – or at least we thought so. But the market today demands design-related innovations, a challenge we’ve been more than happy to step up to,” says Thuleweit.

Until recently, valves that open automatically at the rear of the hob have generally been used to extract steam, but the market now also demands a central extraction. “With the 5IX 90290, we’ve developed a completely new downdraft extractor that satisfies demand and offers a discrete design and excellent performance,” Thuleweit explains. “Now our customers have an even wider selection to choose from. But no matter what they go for, customers always end up leaving with a state-of-the-art device. And as Olaf Thuleweit explains, all of Blaupunkt’s built-in appliances have a design that distinguishes them as a cut above our competitors. “They’re timeless, modern, elegant and discrete.”

On the following pages Olaf Thuleweit (*Managing Director HKA*), Carmine Rosamilia (*Purchasing & Product Management*) and Marcus Lagmöller (*Marketing & Product Management*) test the downdraft extractor. >

— Une table de cuisson avec ventilation intégrée fait désormais partie intégrante de la cuisine moderne. « Les clients apprécient tout simplement son design épuré, l’absence d’une hotte qui gêne dans le champ visuel bien que nous ayons entre temps des modèles plus que corrects en matière de design », déclare Olaf Thuleweit, directeur HK Appliances et responsable des appareils encastrés de la marque Blaupunkt. Les doutes du départ quant à la capacité du système de ventilation intégrée à aspirer odeurs et vapeur pendant la cuisson ont depuis longtemps laissé la place à un enthousiasme débordant. « Nous avons alors pensé être plutôt bien équipés avec nos appareils. Toutefois, aujourd’hui, le marché réclame des nouveautés en matière de design, demande à laquelle nous avons volontiers répondu », ajoute Thuleweit.

Outre le clapet qui s’ouvre jusqu’ici automatiquement à l’arrière de la plaque de cuisson et aspire la vapeur, la demande d’une aspiration centralisée s’est également imposée. « Avec le modèle 5IX 90290, nous avons conçu une table de cuisson avec ventilation intégrée inédite qui répond exactement à cette exigence tout en présentant un design discret et de bonnes données de performance » déclare Olaf Thuleweit. « Désormais nos clients ont encore plus de choix. Mais, peu importe ce pour quoi ils optent, il s’agira toujours d’un appareil haut de gamme à la technologie de pointe et au design qui est celui qui caractérise tous nos appareils encastrés Blaupunkt : Intemporel, moderne, élégant et discret », ajoute Olaf Thuleweit.

Sur les pages suivantes, Olaf Thuleweit (*directeur HKA*), Carmine Rosamilia (*Achats & Gestion des projets*) et Marcus Lagmöller (*Marketing & Gestion des projets*) testent la table de cuisson avec ventilation intégrée. >

SAFFRON RISOTTO WITH SCALLOPS AND CHORIZO

RISOTTO AU SAFRAN, AUX PETONCLES ET AU CHORIZO

See the new downdraft extractor 5IX 90290 for yourself:
(from left to right) Carmine Rosamilia,
Marcus Lagmöller and Olaf Thuleweit
Testez vous-même la nouvelle table de
cuisson avec ventilation intégrée 5IX 90290 :
(de g. à d.) Carmine Rosamilia,
Marcus Lagmöller et Olaf Thuleweit

RECIPE

1. Finely chop the chorizo and fry in a hot pan without oil until crispy. Then briefly place the chorizo crumbs on some kitchen towel. This helps absorb all of the unnecessary fat.
2. For the risotto, cut the spring onion into very fine chunks and heat the stock in a separate saucepan.
3. Heat 1 tsp butter and some olive oil in a pot and sauté the chopped spring onion. Add the rice and stir until clear. Then deglaze with white wine and stir until evaporated.

INGREDIENTS

for 2 portions

- 2 - 4 scallops
- 30 g chorizo
- 200 g risotto rice (carnaroli)
- 500 ml vegetable stock
- 150 ml white wine
- 1 spring onion
- 50 g parmesan, freshly grated
- 1 small box saffron
- 20 g butter
- Olive oil
- Salt & pepper

INGREDIENTS

pour 2 personnes

- 2 - 4 pétoncles
- 30 g de chorizo
- 200 g riz pour risotto (type : Carnaroli)
- 500 ml de fond de légumes
- 150 ml de vin blanc
- 1 échalote
- 50 g de parmesan fraîchement râpé
- 1 petit pot de safran
- 20 g de beurre
- Huile d'olive
- Sel et poivre

4. Gradually add the hot vegetable stock so that the rice is always just covered with liquid. Repeat this process until the stock is used up. Occasionally stir in the saffron. The risotto should have a creamy consistency and the rice somewhat of a bite. Finally, stir in the freshly grated parmesan and the remaining butter and season with salt and pepper.
5. Shortly before the risotto reaches the perfect consistency, sauté the scallops in a hot pan with a little olive oil until a nice crust is formed. Turn them over briefly and remove from heat to keep them translucent inside.
6. Serve the risotto in soup plates, place 1-2 scallops on each and sprinkle with chorizo crumbs. >

PREPARATION

1. Découper finement le chorizo et le dorer sans gras dans une poêle chaude. Ensuite, déposer les miettes de chorizo sur du papier absorbant pour retirer le gras.
2. Pour le risotto, hacher finement l'échalote et faire chauffer le fond de légumes dans une autre casserole.
3. Chauffer une cuillère de café de beurre et un peu d'huile d'olive dans une casserole et y faire dorer les dés d'échalote. Ensuite, ajouter le riz et faire revenir tout en remuant. Déglacer le mélange avec du vin blanc et remuer jusqu'à ce qu'il se soit évaporé.
4. Ensuite verser petit à petit le fond de légumes de façon à ce que le riz en soit toujours légèrement recouvert. Répéter

jusqu'à ce qu'il n'y ait plus de fond. Entre temps, remuer délicatement le safran. Le risotto doit alors avoir une consistance crémeuse et les grains de riz un certain mordant. Pour finir, ajouter le parmesan fraîchement râpé et le reste de beurre dans le risotto et remuer, assaisonner avec du poivre et du sel.

5. Avant que le risotto n'atteigne la consistance parfaite, faire revenir les pétoncles dans une poêle chaude avec un peu d'huile d'olive jusqu'à formation d'une jolie croûte. Ensuite les retourner et retirer du feu afin que l'intérieur reste bien translucide.
6. Servir le risotto dans des assiettes creuses, poser 1 ou 2 pétoncle(s) au-dessus et saupoudrer de miettes de chorizo. >



SAFFRON

A spice from the Arabian Nights

Saffron belongs to the iridaceae family and comes from the Middle East. The species of crocus the spice comes from grows to a height of approx. 30 cm and forms gorgeous flowers from pale blue all the way to violet. The flowering time in autumn is only about 2 weeks long, when the stigmas can finally be plucked out. Since only the finest saffron stigmas – the female parts of the flower – are used, the production of saffron is highly complicated. It takes 150,000 to 200,000 flowers to form one kilo of saffron, which equates to a cultivated area of over 1,000 m². What's more, the harvest is done exclusively by hand.

LE SAFRAN

une épice des mille et une nuits

Le safran fait partie de la famille des Iridaceae et vient du Proche-Orient. Ce crocus atteint 30 cm de hauteur et forme de très jolies fleurs de couleur bleu ciel à violet. Le temps de floraison en automne est de seulement 2 semaines au cours desquelles les stigmates des fleurs doivent être arrachés. Etant donné que seuls les fins stigmates de la fleur de safran, donc l'organe femelle de la fleur, sont utilisés, la récolte de safran est donc logiquement pénible. On a besoin de 150 000 à 200 000 fleurs pour récolter un kilo de safran, ce qui correspond à une surface cultivée de 1 000 mètres carrés. La récolte est exclusivement manuelle.

DOWNDRAFT EXTRACTOR

Shorter route – more efficient extraction – fresher air.
The downward extraction ensures that any fumes or smells created while cooking do not spread throughout the room and are filtered out directly.

TABLE DE CUISSON AVEC VENTILATION INTÉGRÉE

Un trajet raccourci – une aspiration plus puissante – un air plus pur. L’aspiration vers le bas garantit que les vapeurs de cuisson ne puissent même pas se répandre dans la pièce et soient immédiatement filtrées.

THE WINE

2017 Le Vigne di Zamò “No Name” Friulano

“An outstanding white wine with a fine, pleasant aroma, floral and fruity, with notes reminiscent of bitter almonds, pear, wild flowers and acacia. To taste, the single varietal Friulano manifests itself as soft and velvety, with a fine acidity, dry and of good structure. It leaves a fantastically long-lasting finish on the palate, characterised by the unmistakable note of bitter almonds,” says Marcus Lagmöller, a trained sommelier.

LE VIN

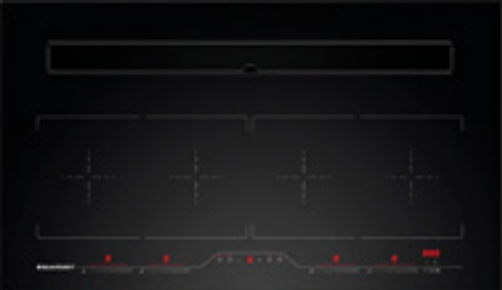
Le Vigne di Zamò « No Name » Friulano 2017

« Un excellent vin blanc au parfum harmonieux et délicat, floral et fruité et à la note individuelle qui rappelle l’amande amère, la poire, les fleurs des champs et l’acacia. Côté goût, le cépage pur se révèle être doux et velouté, légèrement acidulé et sec, avec une bonne structure. Sur le palais, il laisse un goût incroyablement marquant, empreint de la note typique et unique de l’amande amère », déclare Marcus Lagmöller qui est sommelier de formation.



5IX 90290

- Output, consumption**
 - Extractor fan
 - Voltage: 220 – 240 V
 - Total connected load: 160 W
 - Energy efficiency class: A++
 - Average power consumption: 37.2 kWh/year
 - Fan efficiency class: A
 - Grease filter efficiency class: B
 - Noise min./max. Normal level/Intensive level: min. 47.4 dB(A) max. 65 dB(A) max. 69.6 dB(A)
 - Fan output max. Normal level/Intensive level*: in extraction mode 555 m3/h/ 655 m3/h in circulation mode 420 m3/h/ 510 m3/h
- Puissance, consommation**
Hotte aspirante
 - Tension : 220 – 240 V
 - Puissance totale : 160 W
 - Classe d'efficacité énergétique : A++
 - Consommation moyenne d'énergie : 37,2 kWh/an
 - Classe d'efficacité du ventilateur : A
 - Classe d'efficacité du filtre à graisse : B
 - Bruit min. / max. niveau normal / niveau intensif : min 47,4 dB(A) max. 65 dB(A) max. 69,6 dB(A)
 - Puissance max. du ventilateur niveau normal / niveau intensif* : mode air évacué 555 m³/h / 655 m³/h mode air recyclé 420 m³/h / 510 m³/h
- Design, comfort**
 - Glass ceramic, black
 - Suitable for installation in a kitchenette or kitchen island
 - Optional extraction or circulation mode (carbon filter required for circulation mode)
 - Fan output 6-level, controllable by touch control with 7-segment LED display
 - 5 power levels + 1 intensive level
 - Intensive level with automatic reset for extraction mode
 - Automatic three-level bower overrun of 5/10 and 20 minutes with LED display
 - Metal grease filter and carbon filter saturation indication by LED control lamp
 - To clean/evacuate the metal grease filter and the water collection tank, the appliance automatically blocks after 40 hours of operation
 - Automatic overrun for circulation mode
 - Water collection tank: 0.75 litre capacity
 - Powerful and quiet blower
 - Metal grease filter, dishwasher-safe
- Special accessories**
 - 5Z9107X1: Carbon filter
 - 5Z9104X1: Air outlet kit, right
 - SLG51X90: Base ventilation grille



5IX 99290

- Output, consumption**
 - Extractor fan
 - Voltage: 220 – 240 V
 - Total connected load: 165 W
 - Energy efficiency class: A+++
 - Average power consumption: 30.8 kWh/year
 - Fan efficiency class: A
 - Grease filter efficiency class: B
 - Noise min./max. Normal level/Intensive level: min. 45 dB(A) max. 65 dB(A) max. 70 dB(A)
 - Fan output max. Normal level/Intensive level*: in extraction mode 580 m3/h/ 730 m3/h in circulation mode 450 m3/h/ 560 m3/h
- Puissance, consommation**
Hotte aspirante
 - Tension : 220 – 240 V
 - Puissance totale : 165 W
 - Classe d'efficacité énergétique : A+++
 - Consommation moyenne d'énergie : 30,8 kWh/an
 - Classe d'efficacité du ventilateur : A
 - Classe d'efficacité du filtre à graisse : B
 - Bruit min. / max. niveau normal / niveau intensif : min 45 dB(A) max. 65 dB(A) max. 70 dB(A)
 - Puissance max. du ventilateur niveau normal / niveau intensif* : mode air évacué 580 m³/h / 730 m³/h mode air recyclé 450 m³/h / 560 m³/h
- Design, confort**
 - Electronic opening of the extractor fan
 - Glass ceramic, black
 - Suitable for installation in a kitchenette or kitchen island
 - Optional extraction or circulation mode (carbon filter required for circulation mode)
 - Fan output 6-level, controllable by touch control with 7-segment LED display
 - 5 power levels + 1 intensive level
 - Intensive level with automatic reset for extraction mode
 - Automatic, three-level blower overrun of 5/10 and 20 minutes with LED display
 - Metal grease filter and carbon filter saturation indication by LED control lamp
 - To clean/evacuate the metal grease filter and the water collection tank, the appliance automatically blocks after 40 hours of operation
 - Automatic overrun for circulation mode
 - Water collection tank: 0.75 litre capacity
 - Powerful and quiet blower
 - Metal grease filter, dishwasher-safe
- Special accessories**
 - 5Z9105X1: Carbon filter
 - 5Z9104X1: Air outlet kit, right
 - SLG51X90: Base ventilation grille



5IX 94290

- Output, consumption**
 - Extractor fan
 - Voltage: 220 – 240 V
 - Total connected load: 165 W
 - Energy efficiency class: A+++
 - Average power consumption: 30.8 kWh/year
 - Fan efficiency class: A
 - Grease filter efficiency class: B
 - Noise min./max. Normal level/Intensive level: min. 45 dB(A) max. 65 dB(A) max. 70 dB(A)
 - Fan output max. Normal level/Intensive level*: in extraction mode 580 m3/h/ 730 m3/h in circulation mode 450 m3/h/ 560 m3/h
- Puissance, consommation**
Hotte aspirante
 - Tension : 220 – 240 V
 - Puissance totale : 165 W
 - Classe d'efficacité énergétique : A+++
 - Consommation moyenne d'énergie : 30,8 kWh/an
 - Classe d'efficacité du ventilateur : A
 - Classe d'efficacité du filtre à graisse : B
 - Bruit min. / max. niveau normal / niveau intensif : min 45 dB(A) max. 65 dB(A) max. 70 dB(A)
 - Puissance max. du ventilateur niveau normal / niveau intensif* : mode air évacué 580 m³/h / 730 m³/h mode air recyclé 450 m³/h / 560 m³/h
- Design, confort**
 - Glass ceramic, black
 - Suitable for installation in a kitchenette or kitchen island
 - Optional extraction or circulation mode (carbon filter required for circulation mode)
 - Electronic opening of the extractor fan
 - Fan output 6-level, controllable by touch control with 7-segment LED display
 - 5 power levels + 1 intensive level
 - Intensive level with automatic reset for extraction mode
 - Automatic, three-level blower overrun 5/10 and 20 minutes with LED display
 - Metal grease filter and carbon filter saturation indication by LED control lamp
 - To clean/evacuate the metal grease filter and the water collection tank, the appliance automatically blocks after 40 hours of operation
 - Automatic overrun for circulation mode
 - Water collection tank: 0.75 litre capacity
 - Powerful and quiet blower
 - Metal grease filter, dishwasher-safe
- Special accessories**
 - 5Z9105X1: Carbon filter
 - 5Z9104X1: Air outlet kit, right
 - SLG51X90: Base ventilation grille

- Design, confort**
 - Vitrocéramique noire
 - Convient à une installation dans une cuisine linéaire ou dans un îlot central
 - Mode air évacué ou recyclé au choix (un filtre à charbon est requis pour le mode à air recyclé)
 - Ouverture électronique de la hotte aspirante
 - Réglage possible de la puissance du ventilateur sur 6 niveaux grâce aux commandes Touch Control et à l’affichage LED à 7 segments
 - 5 niveaux de puissance + 1 niveau intensif
 - Niveau intensif avec retour automatique en cas de mode air évacué
 - Inertie automatique à trois niveaux de 5/10 et 20 minutes avec affichage LED
 - Indication de la saturation du filtre à charbon et à graisse métallique grâce au voyant de contrôle LED
 - Pour le nettoyage/la vidange du filtre à graisse et du collecteur d’eau, l’appareil est automatiquement bloqué après 40 heures de fonctionnement
 - Inertie automatique pour le mode air recyclé
 - Collecteur d’eau : volume de 0,75 litre
 - Ventilateur puissant et silencieux
 - Filtre à graisse métallique résistant au lave-vaisselle
- Accessoires spéciaux**
 - 5Z9105X1 : filtre à charbon
 - 5Z9104X1 : Jeu de composants sortie d’air à droite
 - SLG51X90 : grille de ventilation de base

VARIETY MODULABLE

AS VARIED AS YOUR REQUIREMENTS AUSSI POLYVALENT QUE VOS EXIGENCES

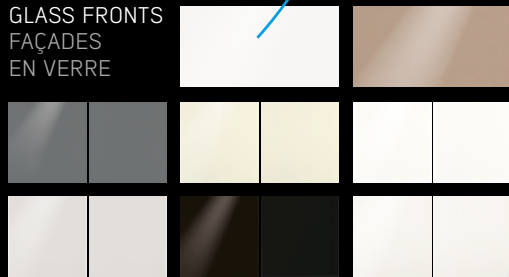


As an integrated solution in your kitchen or as a unique eye-catching feature, the vertical hood has something for every taste with its 20 front versions. This makes it unique in the kitchen market. Que ce soit comme solution intégrée dans la cuisine ou comme accessoire qui attire tous les regards, avec ses 20 versions de façades, la hotte verticale est parée à toutes les éventualités. C'est un modèle unique sur le marché.

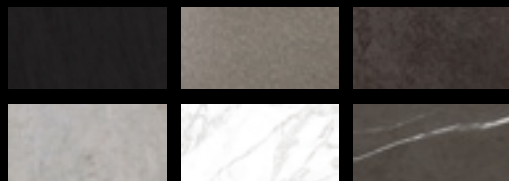


Discover the vertical hood
Découvrez la hotte verticale

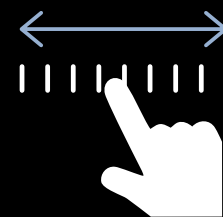
GLASS FRONTS
FAÇADES
EN VERRE



CERAMIC FRONTS FAÇADES EN CÉRAMIQUE



SIMPLY SMART SIMPLEMENT INTELLIGENT



Smart slider

With to the easy-to-use "Smart Slider" operating method, each setting works intuitively and to perfection. This one method used across all devices – microwaves, ovens and hobs – allows you to get the most out of your cooking.

Grâce au concept de commande « Smart Slider » simplifié, chaque réglage est convivial et intuitif. Que ce soit le four, le four à micro-ondes ou la table de cuisson, avec un seul concept de commande pour tous les appareils, le plaisir de cuisiner devient automatique.

Learn more about the Smart Slider
Découvrez Smart Slider



Silky smooth surface with style and appeal
Une surface au toucher velouté, élégante et économique

LOFT

SPRING SALES PROMOTION DE PRINTEMPS

“As winter draws to a close and spring starts, we’re generating new momentum, presenting our new ‘Loft’ model for the classic/classicART product line.”

« Pour clôturer l’hiver et fêter l’arrivée du printemps, nous prenons un nouvel élan en vous présentant notre nouveau modèle « Loft » pour la gamme de produits classic/classicART »,

— This according to Marcus Roth, director of sales in Germany and Austria. With the new lacquered kitchen front ‘Loft’, Häcker is presenting its customers with a special offer for the start of spring. “This is our first kitchen front in the ‘classic’ product line that combines a high quality soft-coating with a refined surface and TOUCHfree properties. We’re also positioning it very attractively in price group 3”, explains Marcus Roth.

This high-quality kitchen front is polished, sealed and coated in a special process. The front side and edges are then given a soft-coating layer with an intensely soft and smooth surface finish. As such, the front meets the highest standards both qualitatively and creatively. This elegant and modern kitchen, dubbed the ‘Loft’, will be available in polar white, white, magnolia and satin. We’re ready for spring now. —

— Déclare Marcus Roth, Responsable des ventes en Allemagne et en Autriche. Avec la nouvelle façade laquée « Loft », Häcker propose une offre spéciale à chaque client pour le début du printemps. « Pour la première fois, on a une façade de la gamme classic qui convainc par une peinture Soft haut de gamme alliée à une surface ennoblée et à la propriété « TOUCHfree ». « En outre, nous la classons dans la très abordable catégorie de prix 3 », ajoute Marcus Roth.

Cette façade de qualité supérieure est lissée, scellée et revêtue au cours d’un procédé spécial. Après cette préparation, la partie avant de la façade et les bords sont revêtus d’une couche de peinture Soft à la finition de surface particulièrement douce et lisse au toucher. Cette façade satisfait les exigences les plus élevées en matière de qualité et de conception. L’élégante et moderne façade baptisée LOFT sera disponible dans les coloris blanc polaire, blanc, magnolia et satin. Maintenant, le printemps peut venir. —

TOUCHfree
anti finger print



Polarweiß (ART)

Weiß (ART)

Magnolie (ART)

Satin (ART)

IT'S GOOD TO BE BACK

71 cm cabinet depth, back by popular demand

— Depth is back. Often, you don't know what you've got until it's gone. This is perhaps true of the 71 cm cabinet depth, which was phased out only a few months ago. Yet just as this happened, demand for it suddenly increased.

And now, thanks to this strong response, we're bringing it back. For kitchen dealers, this means a greater variety of planning options; for customers, more storage space. The 71 cm cabinet depth is now available for both of the systemat floor cabinet heights (71.5 cm and 78 cm) in the hob and pull-out cabinet area. The matching support frames, 75 cm deep, are also available again. If you want to update your sales materials, please visit the extranet to download the latest files. IDM data for planning software is also available, keeping the cabinet depth more up-to-date than ever. —



HEUREUX DE SE RETROUVER

La profondeur de caisson de 71 centimètres fait son grand retour

— La grande profondeur est de retour. On reconnaît l'importance de quelque chose lorsqu'on ne l'a plus. C'est ce qui a dû se passer avec la profondeur de caisson de 71 centimètres qui a fait son retour dans l'assortiment il y a quelques mois du fait de la forte demande des clients.

Au vu de cet accueil retentissant, il a été décidé que la profondeur de caisson 71 continuerait d'être produite. Pour les vendeurs de cuisines, cela signifie une plus grande diversité en matière de planification et pour les clients, plus d'espace de rangement dans la cuisine. La profondeur de caisson 71 est disponible pour les deux hauteurs d'armoire basse systemat (71,5 cm et 78 cm) dans la zone

de la table de cuisson et dans celle des meubles bas avec coulissants. Les joues adaptées à la profondeur 75 sont aussi à nouveau disponibles. Si vous souhaitez mettre à jour votre documentation de vente, cela est désormais possible par téléchargement dans Extranet. Les données IDM pour le logiciel de planification y sont également disponibles dès maintenant afin que la profondeur de corps soit aussi actuelle que jamais. —

So much space. If endless storage space is your thing, take a closer look at the 71 cm cabinet depth.

Vraiment beaucoup de place. Si vous souhaitez avoir encore plus d'espace de rangement, vous devriez jeter un coup d'œil sur les possibilités qu'offre la profondeur de caisson 71.

WE MAKE EXPERTS – THAT'S HOW CUSTOMERS BENEFIT

The new training centre at Häcker is currently being run by Yvonne Vogler.

— To sell kitchens well and become successful in the field, further education is a key prerequisite, and Häcker now offers its partners an entire modular system with first-rate training courses on all things kitchens. To get the most out of both internal and external courses, it was decided to combine the two and form a training centre, to be headed by Vogler. An expert in the fields of education and kitchens, she has been a member of the Häcker team since the beginning of February 2019. Vogler is well versed in the world of kitchens, even though her professional roots lie elsewhere. "I actually worked as a PE and history teacher," says the 52-year-old, who heads the training centre at Häcker Küchen and is responsible with her 14-member team for internal as well as external training. Eventually, however, she swapped the staff room for the private sector, first hearing about the Rödinghausen kitchen company over twelve years. "When I was working as a product manager at Quelle Küchen, I came to know and love Häcker Küchen," Vogler explains. Originally from northern Germany, she lived in Nuremberg for a while before moving to the Wiehen Hills in North Rhine-Westphalia with her family. Her new job, she feels, is helping move her back towards her professional roots.



Perfect conditions for a unique training programme

"With the newly-built campus rooms and the unique training programme focused entirely on the kitchen industry, we have the perfect foundations here," she says. Internal training serves to familiarise and train new employees in such a way that they're well prepared for their roles in the internal sales team and can overcome any challenges that come their way. The company's partners also receive external training, an area that is set to be expanded further. From basic training to sales training, Häcker customers always find the right seminar to suit their

needs. Another big plus for international customers is the large and ever-increasing number of languages that events are held in.

Webinars and e-learning materials

It's also about supporting participants in the future and maintaining their enthusiasm for Häcker Küchen for as long as possible. As an online campus too, new formats such as webinars and e-learning platforms are also being developed, which will be introduced and launched in the near future. "Customers who want to take part in a training course at Häcker are cordially invited to attend one of our campus days. It'll be well worth your while," says Vogler, giving a thumbs up with a smile. —

NOUS FORMONS DES EXPERTS AU SERVICE DE NOS CLIENTS

Yvonne Vogler est désormais à la tête du nouveau centre de formation

— Pour travailler dans le business des cuisines, il faut impérativement continuer de se former. Pour ses partenaires commerciaux, Häcker dispose désormais de tout un système modulable avec d'excellentes formations sur le thème de la conception de cuisines. Pour mieux profiter de la synergie des formations internes et externes, les deux domaines ont été réunis en un seul centre de formation désormais sous la direction d'Yvonne Vogler. Experte dans le domaine de la formation et de la conception de cuisines, elle a rejoint l'équipe Häcker depuis le 1er février 2019.

Yvonne Vogler en connaît un rayon sur la conception de cuisines bien que son parcours professionnel ait pris une toute autre trajectoire. « En fait, j'ai travaillé comme professeur de sport et d'histoire », raconte la quinquagénaire qui tient désormais les rennes de tout le centre de formation de Häcker Küchen et, avec son équipe de 14 personnes, est en charge des formations interne et externe. Elle est passée de la salle de classe à l'économie libre et connaît l'entreprise de conception de cuisines de Rödinghausen depuis plus de douze ans. « C'est en tant que Manager produits chez Quelle Küchen que j'ai découvert et appris à apprécier Häcker Küchen », déclare la native du nord de l'Allemagne qui a longtemps vécu à Nuremberg avant de s'installer dans le massif du Wiehengebirge avec sa famille. Grâce à son nouveau poste, elle a l'impression de revenir à ses racines professionnelles.

Les meilleures conditions pour un programme de formation unique en son genre

« Avec les nouveaux espaces sur le campus et le programme de formation vraiment unique dans le secteur de la conception de cuisines, nous avons la base parfaite », ajoute Yvonne Volger. Pour la formation interne, il s'agit d'initier et de former les nouveaux collaborateurs afin qu'ils soient bien préparés pour mener à bien leurs missions et relever les défis du service commercial interne. En outre, un effort particulier doit être mis sur la formation des partenaires commerciaux. De la formation de bases aux formations en vente, chez Häcker, les clients trouvent l'atelier parfaitement adapté à leurs besoins. Un autre avantage considérable pour les clients internationaux est le fait que toutes les formations sont désormais proposées en plusieurs langues.

Possibilités de formation par webinaires et e-learning

L'autre objectif est l'accompagnement des participants aux cours et aux formations et de conserver l'enthousiasme avec lequel ils partent, sur le long terme. Actuellement, dans le cadre d'une initiative du nom de « Online Campus », de nouveaux formats sont actuellement élaborés pour les webinaires et l'e-learning, et seront bientôt présentés et introduits. « Les clients qui souhaitent venir se former dans la maison Häcker sont cordialement invités aux journées Campus. « Vous ne le regretterez pas » déclare Yvonne Volger qui tient les pouces levés avec un grand sourire. —

Campus days Journées Campus 2019

Campus days at Häcker – Learn something useful and put it into practice

— Kitchens are such a diverse topic that you can never know enough about them. Technology, design, operation – it's all in a constant state of flux. As a result, Häcker now offers a whole range of worthwhile events, seminars and workshops to help you stay up to date in the world of kitchens and to help you sell kitchens better.

Sascha Stöber, who came up with the idea for Häcker's campus days, thought it may be beneficial to develop people's knowledge of kitchens in small groups, knowledge that otherwise would have been difficult for many to acquire. The first events took place in Rödinghausen. "The idea is to offer our dealers the opportunity to put together their own individual workshop plan for one to four days. This way, they can dive into areas they want to know more about and really set their own course," says Stöber, a teacher at Häcker Küchen.

The newly-built campus premises at Häcker Küchen provide the ideal environment to get involved in technology, planning and kitchen sales. You can also choose to focus on Blaupunkt built-in appliances in a more in-depth way, while factory visits provide the opportunity to get to know Häcker better. "We want to turn our campus days into a permanent fixture in what we offer our customers," says Irene Kampe, Campus Manager, who has been highly satisfied with the initial response.

The campus days cover a wide range of issues that relate to kitchens, and there is a large selection of courses to choose from. The seminars and workshops are also offered in a number of different languages, helping to make our international customers feel at home.

The dates of our campus days will be shared with our customers in due course.

Les journées Campus de Häcker – apprendre des choses utiles et les appliquer

— Le thème de la conception de cuisines est tellement vaste qu'on en apprend toujours plus. Technologie, design, commande, tout cela en constante mutation. Pour pouvoir être à jour sur toutes les thématiques qui y ont trait et pouvoir vendre encore plus de cuisines, Häcker propose une variété d'événements, de séminaires et d'ateliers très recommandés. Approfondir ses connaissances en cuisines en petits groupes, connaissances que l'on peut difficilement acquérir en temps normal, c'était l'idée de Sascha Stöber, l'initiateur des journées Campus. Cet événement s'est tenu pour la première fois à Rödinghausen. « L'idée est de proposer à nos revendeurs de créer eux-mêmes un plan d'ateliers individuels pendant un à quatre jours. Ils peuvent ainsi apprendre exactement ce dont ils ont besoin et meubler leurs déficits », déclare Sascha Stöber, formateur chez Häcker Küchen.

Les nouveaux espaces de formation sur le campus Häcker Küchen offrent l'environnement idéal pour en apprendre encore plus sur la technologie, la planification ou la vente de cuisines. On peut également se pencher plus en profondeur sur le thème des appareils encastrés Blaupunkt. Au cours d'une visite incluse de l'usine, on en apprend encore plus sur l'entreprise Häcker. « Nous souhaitons faire des journées Campus un événement clé de notre offre à nos clients », déclare Irene Kampe, Directrice du campus, qui était déjà très satisfaite du premier accueil qui a été réservé à l'événement.

Les journées Campus couvrent une grande diversité de thèmes sur les cuisines. L'offre modulaire en formations de Häcker est relativement vaste. En outre, les séminaires et les ateliers sont proposés en plusieurs langues. Ainsi, même les clients internationaux se sentent comme à la maison chez Häcker.

Les dates des journées Campus seront communiquées à temps à tous les clients.



*"I'm really happy
I was able to put together
my own timetable."*

*"I had no idea there was
so much I didn't know!"*

*"I'm looking forward
to the next one."*

*« Je suis content de
pouvoir créer mon
propre emploi du temps. »*

*« Je ne savais pas que
j'en savais si peu. »*

*« Je suis impatient
de voir la suite. »*

CHEZ HÄCKER, IL Y A TOUT CE DONT LE CLIENT REVE ET A BESOIN

En visite chez Völker Küchen und Hausgeräte à Hösbach

— La famille Völker meuble actuellement le bien immobilier qu'ils viennent d'acquérir à Hösbach près de Aschaffenburg. Actuellement, de véritables univers Häcker y voient le jour, chacun racontant sa propre histoire. L'histoire de ce couple, partenaire de Häcker Küchen, qui a connu un développement hors du commun, est tout aussi intéressante.

« Une des premières clientes qui a pénétré dans les nouveaux locaux commerciaux a dit : « ce que je vois actuellement, vous définit parfaitement », raconte Ute Völke qui ne peut s'imaginer un plus beau compliment. Celui qui connaît les antécédents de cette histoire peut très bien comprendre pourquoi. Avec son époux, Stefan, elle a pendant des décennies vendu des cuisines dans un pavillon de plus de quatre étages, en plein centre de Hösbach, à proximité de Francfort-sur-le-Main. Mais le grand déménagement s'annonce. Dans la zone industrielle voisine, le magasin de vente de cuisines nouvellement construit ouvrira ses portes au début mai. « Nous avons doublé notre capacité d'exposition qui est désormais de 1 200 mètres carrés et pouvons désormais montrer ce qui nous caractérise », déclare Stegan Völker. Mais, la décoration des cuisines n'est pas terminée. Il manque encore ici et là une façade ou un plan de travail. Toutefois, les ventes ont commencé depuis bien longtemps. Cela ne dérange pas les clients. « Ils font preuve d'une grande imagination pour se représenter leur future cuisine », dit Ute Völker.

Il y a 38 ans tout a commencé avec des fours et des tondeuses à gazon

C'était il y a bien longtemps. Il y a exactement 38 ans, Ute Völker s'installait à Hösbach et vendait des « poêles à mazout et des tondeuses à gazon », avant de vite venir à l'idée de proposer des cuisines. « Nous avons commencé avec quatre cuisines Miele et une cuisine Häcker », raconte-t-elle. Pour les appareils encastrés, ils ont opté uniquement pour la marque Miele. Ensuite, nous avons ajouté AEG. « Lorsque, comme nous, on souhaite également pouvoir réparer soi-même tous les appareils, il est bien de ne pas s'éparpiller. « Avec les nouveaux locaux, nous allons proposer les marques Gaggenau, Bosch et pour finir Blaupunkt », ajoute Ute Völker. Pour les cuisines, nous restons dans tous les cas chez Häcker. « Nous apprécions le vaste assortiment car il réunit vraiment tout ce dont le client rêve et a besoin », déclare Stefan Völker, sûr de lui. >

HÄCKER HAS EVERYTHING YOU WANT AND MORE

A visit to Völker Küchen und Hausgeräte in Hösbach

— These days, the Völkens are setting up their newly built property in Hösbach, near Aschaffenburg. Entire Häcker kitchens are currently being built, each telling a different, exciting story. The couple's story is an interesting one, having developed outstandingly as a partner of Häcker Küchen.

“One of the first customers to visit our new premises here said, ‘what I see here really represents who you are’,” says Ute Völker, who can hardly imagine a greater compliment. And anyone who knows the company's history would appreciate that. Together with her husband Stefan, she's spent the last few decades selling kitchens in Hösbach, near Frankfurt, from a four-storey building. But now it's time for change. In May, in the adjacent business park, the newly built show home for the specialist kitchen business will finally open its doors. “We've >





Lorsqu’une relation commerciale se mue en partenariat amical

« Nous apprécions avant tout ce pragmatisme. À Rödinhäusen personne n’est au-dessus-des autres, on n’est pas pris de haut et on peut discuter en toute franchise car on sait que la base est correcte », explique Ute Völker. D’ailleurs, elle ne parle depuis longtemps plus d’une relation commerciale mais d’un partenariat amical qui s’est fait au fil des années. Au final, ce n’est pas seulement le produit qui est décisif, mais aussi les personnes qui se cachent derrière. Dans ce cas particulier, même le produit convainc les clients. « La majorité des cuisines que nous vendons coûtent environ 15 000 EUR et, pour ce prix, nos clients ont un design parfait, une qualité haut de gamme et un excellent rapport qualité-prix », indique Ute Völker avec plaisir. Grâce aux appareils encastrés Blaupunkt, les cuisines dans le domaine de la planification de projets sont parfaitement réalisables. « Il n’y a aucune limite vers le haut. Cela fonctionne très bien avec l’excellente série systemat. »

Nouveau site plus vaste et cuisine événementielle

Pour la société de vente de cuisines Völker, il n’y a pas que l’adresse qui a changé, la pause de midi a également connu une petite révolution. « Auparavant, nous fermions entre 12h et 14h. Mais aujourd’hui cela serait impensable », déclare la gérante. Désormais, nous ouvrirons un peu plus longtemps le soir si nécessaire car, dans les nouveaux locaux, il n’y a pas que de la place pour les expositions, l’administration et l’entrepôt. « Il nous est auparavant arrivé de louer une cuisine événementielle pour des manifestations.



Nous allons continuer sur cette lancée et louer un espace événementiel pouvant accueillir 75 personnes », explique Stefan Völer. « C’est ainsi que nous comprenons le marketing. C’est ainsi que les clients de demain apprennent à nous connaître et ce n’est absolument pas négligeable », indique le propriétaire. Avec son épouse et son fils Marco, il emploie 20 personnes et prévoit une couverture dans un rayon de 50 kilomètres. « Il y a sûrement encore de la marge », déclare l’homme d’affaires. Le coup d’envoi sera donné à l’inauguration en mai. Les clients pourront alors découvrir l’exposition de cuisines dans les nouveaux locaux.

doubled our exhibition space to 1,200 m² and can finally now show the world what sets us apart,” says Stefan Völker. The kitchens have not been completely decorated yet. Here and there, there’s a kitchen front or a worktop missing. But this hasn’t stopped sales from continuing. “Our customers don’t mind one bit. After all, they bring with them enough imagination to be able to see what their kitchen will look like soon,” says Ute.

Starting out with stoves and lawnmowers 38 years ago

It’s been a long time. Exactly 38 years ago, Ute Völker came to Hösbach and started selling “oil stoves and lawnmowers”, before quickly deciding to start selling kitchens. “We started with four Miele kitchens and one Häcker,” explains Ute. For built-in appliances, they first stuck with Miele, adding AEG at a later date. “If, like us, you claim to be able to repair all types of devices, then it’s generally good to focus. “With our new building, we now also offer Gaggenau, Bosch and, last but not least, Blaupunkt,” Ute continues. But for kitchens, it’s all about Häcker. “We like the broad product range. There’s really everything you could want and more,” says Stefan, confidently.

From business relationship to business friendship

“We also like the sense of down-to-earthness. In Rödinhäusen, everyone seems quite grounded, and you communicate clearly. No doubt because your foundations are strong,” explains Ute. For some time now, she has referred to the partnership between her company and ours not a business

relationship, but as a business friendship that has developed over the years. At the end of the day, it’s not only the product that matters; above all, it’s the people. Of course, the product wins over customers too. “We sell most of our kitchens at around €15,000, with our customers receiving the perfect design, perfect quality and the perfect price-performance ratio,” Ute says. Now thanks to Blaupunkt’s built-in appliances, kitchens can also be implemented very easily in the project area. “There are almost no limits to what can be achieved, which fits really well with the fantastic ‘systemat’ range.”

New location with more space and an event kitchen

Not only has the location changed, but Völker Küchen has also bid farewell to its beloved lunch break. “We used to close from 12pm–2pm. But it’s just not feasible these days,” says the managing director. And the evenings don’t seem to be getting any shorter any time soon. The new location, after all, is not limited to its large exhibition, administrative and storage area, as Stefan explains. “Whenever we held events in the past, we used to have to rent a kitchen space. Now, we can hold events in our own event area, which can accommodate up to 75 guests,” he says. “That’s how we understand marketing. It’s the perfect way for future customers to get to know us, so it’s really worthwhile,” continues the owner. Together with his wife Ute and his son Marco, he employs around 20 people and sees his catchment area as being within a radius of around 50 kilometres. “But there’s always room for improvement,” he says. The push for this improvement starts at their launch in May. That’s when customers will be able to discover the finished kitchen in all their glory at the new property.



Maximal effects with emotive interior design

Des effets grandioses avec un aménagement élégant de l'intérieur

Well packaged but not arranged too strictly: Sandra Barmeier in the decoration storehouse.

Bien chargé mais pas parfaitement ordonné : Sandra Barmeier dans l'entrepôt de décoration.

— Visitors to Häcker's in-house exhibition typically experience a rather overwhelming atmosphere. It's somewhere you could see yourself living. Decoration plays an important role here. Design evokes strong emotions and leads to a deep attachment with a kitchen. The person responsible for this area works in marketing director Gisela Rehm's team and can usually be found in a quiet corner of the building, even at the busiest stages of a project.

"I have the best job in the world," says Sandra Barmeier. "All day long I get to work with beautiful things." If you see her in her storehouse and experience her in her element, you can easily see why. The interior designer came to Häcker Küchen in somewhat of a career change. "I worked in the fashion industry for years, in various different positions," explains the 44-year-old, who sees parallels between this and the kitchen industry. "It's about finding a common thread in both. Dealing less with the product itself and more with the people who buy a kitchen or a fashion item. So I start off by creating a mood board, which I then constantly refine. Only then do I think 'what do we already have in our pool of decorations and what needs to be purchased?'" says Barmeier. It is especially important for her to tell a story with each kitchen decoration. "People love stories and I get to design them."

Decorating the in-house exhibition takes well over 12 months

Naturally, the task involves much more than just decorating the annual in-house exhibition in autumn. "To style over 40 kitchens in a short space of time is already a Herculean task. But that's not all," explains the interior designer. She recently decorated a new showroom for a major client in Paris, developing the ideas first in Rödinghausen and then presenting and implementing them on site. Likewise, the trade fairs in Salzburg and Milan fall within her remit, which see her work closely with the planning department. She starts by listening and then develops her own ideas before entering the 'critical stage'. She's usually glad to be working in her storehouse, a secluded area at Häcker Küchen's new building. "I'm often alone here – but that's what I like about it. I can develop my ideas in peace and quiet, assemble the decorations and take photos," says Barmeier. "I take photos because nobody can remember everything that needs to be decorated. Towards the end, it comes down to the smaller details and the finishing touches." >

— En visitant l'exposition interne de Häcker, on est submergé par une incroyable atmosphère qui donne envie de tout de suite s'y installer. La décoration de l'espace y joue un grand rôle. La conception éveille des émotions et crée un lien avec le produit qu'est la cuisine. Ceci est la mission d'une dame qui travaille dans l'équipe de la responsable marketing Gisela Rehm, et qui, même pendant les périodes les plus mouvementées, travaille en toute quiétude dans un angle du bâtiment.

J'ai le meilleur job du monde. Toute la journée, j'ai la chance de m'occuper de jolies choses » dit Sandra Barmeier. On le comprend très bien lorsqu'on la voit et qu'on l'observe dans son entrepôt de décoration. Pourtant, cette décoratrice d'intérieur s'est reconvertie pour se retrouver chez Häcker Küchen. « J'ai longtemps travaillé à plusieurs postes dans le secteur de la mode », raconte la quadragénaire qui trouve de nombreux parallèles entre la mode et le secteur de la conception de cuisines. « Dans ces deux secteurs, il s'agit avant tout de trouver un fil conducteur, de moins se concentrer sur le produit et plus sur les personnes qui au final achètent les cuisines ou les articles de mode. C'est ainsi qu'on crée des Moodboards qui continueront d'être perfectionnés. Ce n'est qu'à ce moment qu'on « regarde si on pourrait trouver quelque chose dans notre assortiment déco qui passerait avec ou si on doit acheter de nouveaux articles » explique-t-elle. Pour elle, le plus important avec chaque thème de décoration est de raconter sa propre histoire. « Les gens adorent les histoires et moi j'ai la chance de pouvoir les raconter ».

Bien plus que 12 mois La décoration pour les portes ouvertes

Sa mission va bien entendu bien au-delà de la décoration de l'exposition pour le salon annuel en automne. « Décorer plus de 40 cuisines en si peu de temps, c'est bien entendu énormément de travail, mais il ne s'agit pas que de ça », explique la décoratrice d'intérieur. Récemment, elle a dû entièrement décorer un nouveau showroom pour un gros client à Paris. Elle a commencé par créer les concepts à Rödinghausen avant de les présenter et de les réaliser sur place. Elle doit également s'occuper de la décoration pour les salons de Salzbourg et de Milan. Pour cela, elle travaille en étroite collaboration avec le département de la planification. Dans ce cadre, elle prend tout d'abord note de leurs propositions avant de développer ses propres idées et de se lancer dans la phase décisive. Au cours de cette dernière, elle aime travailler dans son entrepôt de décoration, une zone isolée qui se trouve dans les nouveaux locaux de Häcker Küchen. « J'y suis souvent toute seule, mais c'est ce qui me plaît. Je peux en toute tranquillité travailler sur mes idées, ficeler la décoration et prendre des photos », raconte Sandra Barmeier. « Je prends des photos parce que personne ne peut prendre note de tout ce qui doit être décoré. Et le diable se cache dans les détails. » >



Making a big difference with minimal means – in just a few simple steps, Sandra Barmeier turns a typical kitchen into an oasis of well-being. Quelques gestes pour un résultat formidable : en quelques gestes, Sandra Barmeier transforme une cuisine à la décoration classique en un oasis de bien-être.



Inspiring and fresh – customers are won over by the attractive décor

Customers have long noted the importance of this interaction, the attention to small nuances. “After the last in-house exhibition, we had an enormous number of requests from our customers. Many want tips or advice, because they appreciate that only with the right designs and décor can a beautiful kitchen become the perfect kitchen,” says Barmeier. Work is currently under way to provide styling support on a larger scale. The concept is already there, and implementation will follow soon. “We want to give our customers a hand with styling and décor, so we’re going to provide them with the right tools.”

Inspirant et rafraîchissant – les clients adorent la décoration

Les clients ont longtemps remarqué à quel point cette harmonie, et la prise en compte des nuances les plus subtiles, sont importantes. « Après la dernière édition des portes ouvertes, le retour des clients a été phénoménal. Nombreux étaient ceux qui voulaient des astuces et des conseils car c’est la décoration qui fait d’une jolie cuisine une cuisine parfaite. Actuellement, nous travaillons à une offre de conseil en décoration de grande envergure. Le concept est défini et la mise en œuvre suivra prochainement. « Nous souhaitons que nos clients en apprennent plus sur la décoration et nous allons leur donner les moyens d’y arriver ».



WORK & TRAVEL SALZBURG SALZBOURG

Just at the feet of the Austrian Alps, Salzburg sits in absolute splendour. A city whose manifold beauty lies in its castles, parks and abundance of nature. But this charming city doesn’t appeal only to lovers of culture.

Salzburg trône aux pieds des Alpes autrichiennes. Une ville qui puise sa beauté aux mille facettes des châteaux, des parcs et de la nature. Pourtant, ce ne sont pas que les amoureux de la nature qui y trouveront leur compte.

Facts & Figures Données & faits

Official language: German
Area: 75.8 km²
Population: 155,020
Langue officielle : allemand
Superficie : 75,8 km²
Population : 155.020



High above the rooftops of Salzburg Sur les toits de Salzbourg

You don’t have to scale a mountain to get a breathtaking view of Salzburg’s old town. Start the day in style with breakfast on a panoramic terrace overlooking the river Salzach, or end the night there with a cool drink. After all, your bed is just around the corner. A few steps below the bar, the family-run Hotel Stein stands impressively, combining a classic style with modern elements.

Pour avoir une vue époustouflante sur le quartier historique de Salzburg, nul besoin de monter au sommet des montagnes. Sur la rive de la Salzach, on peut commencer la journée avec un petit-déjeuner gastronomique à la terrasse panoramique ou siroter une boisson rafraîchissante le soir. Pour rejoindre son lit, nul besoin de marcher longtemps. Quelques marches au bas du bar, l’hôtel familial Stein impressionne avec son style classique et ses éléments modernes.

Seven Senses, Giselakai 3-5, 5020 Salzburg

Opening times		Horaires d’ouverture :	
Mon – Thu	7:00 am–12:00 pm 5:00 pm–12:00 am	Lu – Je	07h00 – 12h00 17h00 – 00h00
Fri & Sat	7:00 am–12:00 am	Ve & sa	07h00 – 00h00
Sun	7:00 am–5:00 pm	Di	07h00 – 17h00

Technology for young and old De la technologie pour les grands et les petits

In this huge wing made out of glass and steel, technology buffs are rightly excited. An old Douglas DC-6B stands next to a Formula 1 race car and other historic aeroplanes. In the evening, when the last rays of sunshine plunge Hangar-7 into a reddish light, you can pamper your palate in the various bars, lounges and restaurants.

Dans cette énorme aile en verre et en acier, le cœur des amoureux de technique bat plus fort. Un ancien avion de ligne Douglas DC-6B trône près d’un bolide de la formule1 et d’autres avions historiques. Surtout le soir, lorsque les derniers rayons du soleil font apparaître le Hangar-7 dans un halo de lumière rouge, il est temps de flatter son palais dans les bars ou les restaurants de la ville.

Hangar-7, Wilhelm-Spazier-Straße 7A, 5020 Salzburg

Opening times: Mon – Sun 9:00 am–12:00 am
Horaires d’ouverture : Lu – Di 09h00 – 00h00



What to expect in issue no. 17

Ce qui vous attend dans la 17e édition



Trade fair in Salzburg

Le salon de Salzbourg

Each year, Salzburg's trade fair helps increase the number of visitors and exhibitors alike. Häcker Küchen will also be there, its booth designed in a cosy chalet style. We'll share our favourites with you and pass on the latest trends and innovations from Salzburg.

Chaque année, le nombre de visiteurs et d'exposants au salon de Salzbourg en Autriche, grimpe. Häcker y est également représenté, avec un confortable stand en forme de chalet. Nous vous montrons les plus belles expositions et vous informons sur les tendances et les innovations qui font fureur à Salzbourg.



Sierra Leone

Sierra Léone

In March, marketing manager Gisela Rehm had the chance to visit an educational project that Häcker Küchen supports in Sierra Leone. Her time there was intensive, discussing prospects, sharing information and exchanging ideas. She even celebrated Easter with her hosts in a really special way. To read more about her experiences there, make sure to read the next edition of WORK.

En mars, la directrice marketing Gisela Rehm a personnellement visité le projet de formation soutenu par Häcker Küchen. Elle y a passé un séjour très marquant au cours duquel elle s'est informée sur les perspectives, a échangé des informations et des pensées, et présenté la fête de Pâques sous un nouveau jour. Dans la prochaine édition de WORK elle partagera ses impressions et son expérience.

Making headway in Venne

Avancement du chantier de Venne

It's the biggest project in the company's history. On an area of over 20 hectares, one of the most modern production plants in Europe is currently being built in an industrial park in Venne, at Bundesstraße 218. And it's progressing fast. Learn more about the huge construction project in WORK 17.

C'est le plus grand projet de l'histoire de l'entreprise. Dans la zone industrielle de Venne, au 218 de la Bundesstraße, verra prochainement le jour l'une des usines de production les plus modernes de l'Europe sur une superficie de 20 hectares. Et les travaux avancent à grands pas. Dans WORK 17, nous vous parlerons en détail de cet immense projet de construction.



Design and Trend Forum

Design Trend Forum

What will the designs of tomorrow look like? How will trends in colour, shape and material develop? How do you attract new customers with fragrance and decoration ideas? The first Häcker Design and Trend Forum addressed these topics and more, offering up clear, entertaining and in-depth answers. Read more about this new format in the next edition of WORK.

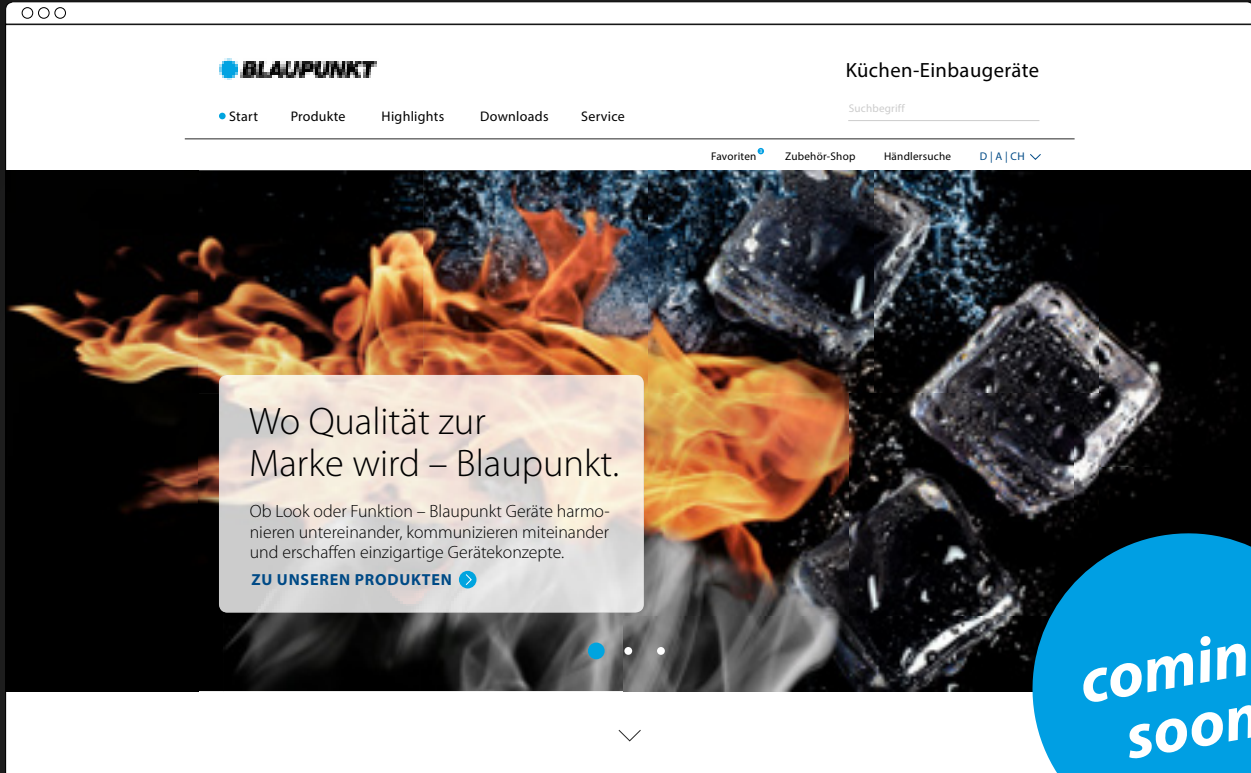
Quelles sont les thèmes conceptuels de demain ? Quelles sont les tendances en matière de coloris, de forme et de matériau ? Comment attirer de nouveaux clients grâce à des idées de parfums et de décoration ? La première édition du forum des tendances du design a répondu à ces questions de façon claire, conviviale et approfondie. Dans la prochaine édition de WORK, nous reviendrons dans les détails sur ce nouveau format.

New look – new features.

Discover our new website

Nouveau look – Nouvelles fonctions.

Découvrez notre nouveau site internet



Compare our products.

With the new product comparison feature, all our devices can now be compared in terms of functions, energy efficiency and design.

Comparez nos produits.

Grâce au nouvel outil de comparaison des produits, vous pourrez comparer tous nos appareils selon leur fonctionnalités, leur efficacité énergétique et leur design.

Your personal shopping list.

The new favourites list allows you to bookmark and save your personal kitchen built-in appliances.

Une liste d'envies individuelle.

La nouvelle liste de favoris vous permet de mettre de côté vos appareils encastrés et de les sauvegarder.

Perfectly prepared.

In our new recipe section, find tasty recipes and cooking tips – perfectly tailored to our range.

Une préparation parfaite.

Dans notre nouvelle section dédiée aux recettes, vous trouverez de délicieuses recettes et des astuces pour les préparer – parfaitement adapté à notre assortiment.

Stay informed.

On our news page, we regularly introduce new products and other highlights.

Restez informés.

Dans notre page sur l'actualité, nous vous informons régulièrement des nouveautés en matière de produits et sur d'autres événements.



We look forward to you visiting our new website:
Nous vous invitons avec plaisir à visiter notre nouveau site Web :
www.blaupunkt-einbaugeraete.com

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

printed in germany:

april 2019

