

Auf kurzen Wegen

Liefertreu, flexibel, initiativ. Wer als Lieferant mit Küchenmöbelhersteller Häcker ins Geschäft kommen will, sollte diese Eigenschaften aus dem Effeff beherrschen. Das weiß auch das Unternehmen Airforce. Wie der italienische Haubenbauer diese goldenen Regeln mit Leben füllt, hat sich Michael Dittberner, Leitung Produktentwicklung Häcker, vor Ort in Fabriano angeschaut. Der KÜCHENPLANER reiste mit.

Mit wie vielen Lieferanten Häcker genau zusammenarbeitet, will und kann auch Michael Dittberner aus der Erinnerung nicht „seriös“ beantworten. Dafür weiß der Leiter der Produktentwicklung bei Häcker Küchen bereits frühmorgens um 6:15 Uhr am Flughafen Paderborn-Lippstadt ganz genau, was einen Lieferanten ausmacht, der im unternehmensinternen Ranking einen guten Ruf genießt. „Gute Qualität, gute Preise, Liefertreue und ein Sortiment, das exakt auf die Zielgruppen ab-

gestimmt ist, sind die Grundvoraussetzungen“, sagt er und nippt am koffeinhaltigen Warmgetränk. Schließlich will der Küchenmöbelhersteller von der Handelsware profitieren. Mindestens ebenso wichtig seien Faktoren wie Flexibilität und insbesondere die Fähigkeit, exklusive Lösungen zu erarbeiten. Der Küchenmarkt ist heutzutage uniform genug, da ist jede Idee, die Differenzierung verspricht, willkommen. Das gilt für das reguläre Katalogsortiment, aber auch für Sonderlösungen beispielsweise für Messepräsentationen. Jüngstes Beispiel konnte im April am Häcker-Stand auf der Eurocucina in Mailand bewundert werden: Ein existierendes Haubenmodell für die Kücheninsel wurde von Airforce mit einem 2,80 Meter hohen Abzug ausgestattet. Kurzfristig versteht sich, denn die besten Ideen kommen meist kurz bevor sich der Vorhang öffnet. Das scheint eine Art Naturgesetz zu sein.

Wie wichtig der Faktor Flexibilität ist, skizziert Michael Dittberner am Beispiel LED. Vor einiger Zeit war der Haubenbauer aufgefordert, eine bestimmte Lichtfarbe umzusetzen – damit das Lichtkonzept der Küchen aus Rödinghausen als Ganzes

stimmig harmonisiert. Für Airforce kein Problem: Wir haben eine Unternehmensgröße, die uns erlaubt, solche Wünsche auf ganz kurzen Wegen umzusetzen“, sagt Horst Struck, der die Interessen von Airforce in Deutschland vertritt. Als

Im direkten Austausch: Stefano Provvedi (Airforce, Foto links) und Michael Dittberner (Leiter Produktentwicklung Häcker Küchen).





Wie arbeitet unser Lieferant Airforce? Michael Dittberner (Foto 2. von links), Leiter der Produktentwicklung bei Häcker Küchen, machte sich in Fabriano ein eigenes Bild. Urbano Urbani, Gründer und Geschäftsführer von Airforce (Foto 2. von rechts), demonstriert derweil praktisches Montagewissen.

reiner Montagebetrieb mit insgesamt 85 Mitarbeitern arbeitet das Unternehmen selbst mit ausgesuchten Zulieferern zusammen – hat die Entwicklung, die technische Konzeption und das Produktdesign jedoch in festen Händen. Ein Anruf beim LED-Lieferanten und die Häcker-Hauben wurden mit dem modifizierten Bauteil ausgestattet.

Gelebte Partnerschaft

In der Komplettvermarktung statet Häcker seine Küchen mit Geräten der BSH-Gruppe aus sowie mit Technik von Teka und Bauknecht. Im Segment der Hauben kommt

Airforce hinzu, ein etablierter Haubenbauer aus dem italienischen Fabriano. Airforce arbeitet bevorzugt mit Küchenmöbelherstellern im OEM-Geschäft zusammen und pflegt das Endkundengeschäft in Deutschland über die Zubehörgroßhändler Sedia und Vogt. Produziert werden in Fabriano aktuell rund 120 000 Hauben im Jahr. Größter Einzelkunde ist Schmidt Cuisine in Frankreich. Ansprechpartner für den deutschen Markt sind Vertriebsleiter Stefano Provvedi in Fabriano sowie Horst Struck von der Handelsagentur Team 2 mit Sitz im lippischen Horn-Bad Meinberg.

Für Haubenbauer Airforce hat sich das Verhältnis zu seinen Industriekunden in den letzten Jahren stark gewandelt – „hin zu einer gelebten Partnerschaft“, wie es Horst Struck ausdrückt. „Früher haben wir unsere Produkte präsentiert und der Kunde hat sie genommen oder es gelassen.“ Heute finden Entwicklungen immer wieder gemeinsam statt. Oder sie basieren ganz oder punktuell auf Ideen der Abteilung Produktentwicklung des Küchenmöbelherstellers. Das bestätigt auch Michael Dittberner. An dieser Stelle zeige sich zudem eine weitere Qualität eines funktio-

nierenden Lieferanten-Kunden-Verhältnisses. Dittberner: „Es muss das absolute Vertrauen herrschen, dass alle Infos im Raum bleiben.“

Sparsamer und leistungsstärker

Grundlegende Entwicklungsarbeit hat ein Zulieferer wie Airforce indes allein zu leisten. Stets geht es um die Optimierung der Leistungsfähigkeit bei gleichzeitiger Umsetzung kreativen Designs – sei es für atemberaubende Designhauben oder um eine möglichst unsichtbare Haubentechnik, wie sie heute zunehmend im Trend liegt. Unternehmensgründer Urbano Urbani ist die treibende visionäre Kraft vieler Überlegungen. Sympathische Randnotiz: Der Schreibtisch Urbanis steht nicht für sich allein in einem pompösen Büro in der obersten Etage, sondern in einem Durchgangszimmer zwischen Entwicklungsabteilung und Buchhaltung. Auch in der Montagehalle ist der Inhaber häufig präsent und weiß bis ins Detail, was wie zusammengehört.

Viele Gedanken bei der Haubenentwicklung kreisen derzeit um die Einführung der Energieeffizienzklassen. Eigentlich sollte diese Klassifizierung, die Endverbraucher endlich eine klare

Ansprechpartner für Airforce-Kunden in Deutschland: Horst Struck von der Handelsagentur Team 2.



Orientierung hinsichtlich Energieverbrauch und Geräuschentwicklung geben kann, längst umgesetzt sein. Doch dann haben die EU-Gremien Wohnraumlüftungs- und Klimageräte (domestic ventilation units) vorgezogen. Die Entwicklungsarbeit bei Airforce beeinträchtigt dies nicht. Ganz im Gegenteil: Inzwischen wurde in Zusammenarbeit mit einem namhaften Elektronikzulieferer der aus der Industrie bekannte 3-Phasen-Elektromotor für die Anwendung im Haushalt modifiziert. Der 3-Phasen-Motor verbrauche rund 30 Prozent weniger Energie als ein herkömmliches Modell und „lässt sich stufenlos steuern“, so Stefano Provedi. Eine technisch hochwertige Lösung, die inzwischen auch

im Häcker-Sortiment Einzug gehalten hat.

Ein weiteres wichtiges Entwicklungsgebiet ist die Filtertechnik, konkret die Konstruktion von Fett- und Aktivkohlefilter und deren Feinabstimmung. Auch hier sei der Haubenbauer bis ins Detail mit eigenen Ideen präsent, entwickelt Lösungen und beauftragt Zulieferer. Sparsame LEDs lässt das Unternehmen sogar komplett nach eigener Entwicklung fertigen.

Kubik, Pascal, Watt

Getestet wird das jeweilige Zusammenspiel von Kubik, Pascal und Watt im eigenen Labor. Alle Ideen müssen sich in speziellen Tests beweisen. Beispielsweise der Grad der Fettabcheidung oder

die Druckstabilität. Erst dann haben sie eine Chance auf die konkrete Planungsphase. Im Labor hat Airforce hochspezialisierte Geräte installiert, die alle Werte kompromisslos aufzeigen. Eine Grundvoraussetzung für die innovative Haubenentwicklung, denn in diesem Produktsegment gibt es keine Stellschraube, an der sich ungestraft drehen lässt. Sprich: Ohne dass an anderen Stellen Auswirkungen spürbar sind. Es sei wie ein Balanceakt, um für jedes Haubenmodell die optimale Ausgewogenheit herzustellen. „Energie- und Leistungseffizienz gehen dabei stets Hand in Hand“, so Stefano Provedi.

„Mehr Leistung und bessere Effizienz bei geringeren Geräuschen und weniger Energie.“ So bringt Horst Struck die aktuellen Anforderungen an die Haubentechnik auf den Punkt. Dies umzusetzen sei möglich, so der Haubenexperte.

Auch für Häcker seien „grüne Kriterien“ immer wichtiger, ergänzt Michael Dittberner. Nicht zuletzt, um vorbereitet zu sein, wenn Kunden konkret danach fragen. Deshalb sei man in Rödinghausen „äußerst zufrieden“, dass sich Airforce grundlegend auf die Einführung der Energieeffizienzklassen vorbereitet hat – und das liefertreu, flexibel und initiativ.

www.airforce.it

www.haecker-kuechen.de



Wie effizient ist der Fettfilter? Spezielle Tests geben ungeschminkt Auskunft.



Im unternehmenseigenen Labor wird das Zusammenspiel von Kräfteinsatz und Druckstabilität getestet. Urbano Urbani verfolgt die Messungen aufmerksam.