

Häcker Design & Trend Forum setzt Maßstäbe

Rödinghausen, April 2019

Der Küchenhandel steht vor wachsenden Herausforderungen. Muss er sich doch gegen den zunehmenden Online-Handel behaupten und seine Kunden mit neuen Konzepten überzeugen. Um den Küchenfachhandel zu stärken hat Häcker am 12. April mit dem Design & Trend Forum ein spezielles Event durchgeführt, welches den eigenen Kunden hilft, im Markt die Nase vorn zu haben.

Apropos Nase. Dass man Küchen auch mit der Nase kauft, war den meisten der gut 200 Fachhandelsgäste so nicht ganz bewusst. Doch die Wirkung von Düften auf die Kaufbereitschaft ist eine ganz besondere. Parfümeur Manasse überraschte sein Publikum mit neuen Gedanken zum Riechen. „Drüsen lügen nie“ sagt er und bringt die Duftwahrnehmung, dem sinnlichsten aller Sinne, in neue, lebendige Zusammenhänge – zum Beispiel für Küchen-Ausstellungen. Duftmanagement ist ein wichtiger Baustein zum Gehirn des Kunden. Er appellierte, die eigenen Unternehmenswerte zu ermitteln und diese in einer professionellen Duftkomposition ins Küchenstudio einfließen zu lassen.

Welche Auswirkungen Megatrends haben, beantwortete der bekannte Trendbeobachter Mathias Haas. „Die Zukunft ist komplex aber nicht kompliziert“ - so Mathias Haas, der sich seit vielen Jahren mit Veränderungsprozessen rund um den Globus beschäftigt. Das

Statement ist klar: Es macht mehr Spaß zu verändern, als verändert zu werden. Wie man heutige Entwicklungen besser entdecken und davon früher profitieren kann, zeigte Mathias Haas seinem interessierten Publikum. Er zeigte, wie neue Ideen die Zukunft bestimmen und riet dazu, durch Spezialisierung und Einzigartigkeit Chancen in einer mobilen Gesellschaft zu nutzen.

Als besonderer Gast aus dem fernen Indien entführte Stararchitekt Rohit Suraj die Gäste in die wunderbare Welt der modernen Architektur. Rohit Suraj, CEO von Urban Zen, vertritt einen intuitiven Ansatz zum Design. Als leidenschaftlicher Befürworter des unabhängigen Denkens und kreativen Wandels hat Rohit Suraj ein breites Spektrum an Projekten mit unterschiedlichen Maßstäben und Projekten in Indien, Asien und dem Nahen Osten entworfen und ausgeführt. Dazu zählen z. B. Hotelentwicklungen, luxuriöse Residenzen, Gastgewerbe und Geschäftsräume wie der Showroom von Häcker / Hulsta in Delhi. Rohit bestärkte seine Zuhörer in der Überzeugung, dass keine Herausforderung zu groß oder zu klein ist. Mit der Golden Circle Methode „Warum, Wie, Was“ kann man einzigartige Designs entwickeln, die eine starke Botschaft vermitteln. Dies zeigt Rohit Suraj an einigen beeindruckenden Beispielen.

Ganz andere Aspekte brachte Gisela Rehm, Leitung Marketing bei Häcker Küchen, während ihres lebhaften Vortrages ins Spiel. Sie beleuchtete die Persönlichkeitsstrukturen von Kunden. „Menschen ticken unterschiedlich. Entsprechend unterschiedlich lassen sie sich überzeugen“, sagt sie. Deshalb sind Empathie und Menschenkenntnis entscheidend. Mit drei Persönlichkeitsmustern präsentierte sie Möglichkeiten, um andere Menschen einzuschätzen und sie

entsprechend abzuholen. „Es ist besser, wenn Sie Kundengespräche so gestalten, dass sie dem jeweiligen Persönlichkeitstyp des Kunden entsprechen“, so die Botschaft von Gisela Rehm. Dabei beschrieb sie detailliert den visuellen, auditiven und kinästhetischen Menschentypus. Da gut 85 % der Kaufentscheidungen bei Küchen von Frauen getroffen werden, gab sie das Motto aus „We do care“ – Sorgfalt, Wertschätzung, Professionalität und Respekt – Küchen mit dem Herzen verkaufen, das sei wichtig.

Auf der anschließenden Podiumsdiskussion mit Sandra Barmeier (Küchenstylistin Häcker Küchen) Parfümeur Manasse, Mathias Haas und Prof. Ulrich Nether (Hochschule Detmold) wurden aktuelle Themen aus dem Bereich Trend und Design diskutiert. Dabei entstand ein aktiver Dialog mit den Gästen. Es wurden viele praxisorientierte Fragen zur Umsetzung gestellt und ausführlich beantwortet.

Abgerundet wurde das Design & Trend Forum durch eine Präsentation von Kücheninnovationen durch die Möbelfachschule Köln. Sie zeigten, neue Ideen wie die Flexiküche inkl. Futterstation für Tiere, Liftauszüge für Unterschränke sowie das Format eines cleveren Topfschranks. Häcker fördert den Nachwuchs an der MÖFA und bietet mit solchen Projektarbeiten einen wichtigen Praxisbezug.

Die ersten Feedbackgespräche mit Kunden zeigten, dass das erste Design & Trend Forum bei Häcker Küchen ein voller Erfolg war. Die Veranstaltung unterstützt die Kunden auf vielfältige Weise im alltäglichen Küchenbusiness. Damit beweist Häcker wieder einmal

ein gutes Gespür für Trends und Design – und das war ja schließlich das Hauptthema des Events.

Das Unternehmen Häcker Küchen

Das inhabergeführte Familienunternehmen Häcker Küchen besteht seit 1898 und produziert seit 1965 moderne Einbauküchen am Standort Rödinghausen, Ostwestfalen, dem Zentrum der deutschen Küchenmöbelindustrie. Über 1.738 Mitarbeiter erwirtschafteten im Jahr 2018 einen Umsatz von 602 Millionen Euro, der Exportanteil liegt aktuell bei rund 39 Prozent. Die Entwicklung des Unternehmens wird durch ein kontinuierliches Wachstum und zukunftsweisende Investitionen geprägt. Derzeit werden über 60 Länder auf allen Kontinenten mit Küchen „Made in Germany“ beliefert. Dem Fachhandel stehen zwei Produktlinien für die unterschiedlichen Marktsegmente zur Verfügung: im Einstiegsbereich classic und classicART sowie im mittleren und gehobenen Preissegment systemat und systematART. Abgerundet wird das Angebot mit einem breiten Sortiment an eigenen Einbaugeräten der Marke Blaupunkt, an der Häcker Küchen die alleinigen Rechte hält.

Pressekontakt

Weitere Informationen erhalten Sie bei Häcker Küchen von Karsten Bäumer, Leitung Kommunikation und PR

Häcker Küchen GmbH & Co. KG

Herr Karsten Bäumer – Leitung Kommunikation & PR

Telefon: +49 (0) 5746/940-297

E-Mail: kbaeumer@haecker-kuechen.de



Häcker Küchen Design & Trend Forum 2019



Design & Trend Forum im Häcker Küchen Campus



Begrüßung der Gäste durch Herrn Markus Sander
Geschäftsführung Vertrieb, Marketing und Controlling



Design & Trend Forum Impressionen in der Ausstellung



Podiumsdiskussion mit (v.l.n.r.) Sandra Bartheimer, Parfümeur Manasse, Mathias Haas, Prof. Ulrich Nether und Christina Wolff



Vortrag vom Stararchitekten Rohit Suraj,
CEO von Urban Zen Indien



Vortrag von Gisela Rehm, Marketingleitung Häcker Küchen