

„Man braucht immer einen Plan B!“

Interview mit Bernard Lampe, Geschäftsführer Beckermann Küchen, Cappeln

Bernard Lampe führt die Geschäfte von Beckermann Küchen seit vielen Jahren und hat bereits einige Wirtschaftskrisen gemeistert.

„Wir haben uns Anfang des Jahres der derzeitigen Marktsituation entsprechend konzeptionell neu aufgestellt und sind sicher, dass wir auch diese Herausforderung meistern werden.“

Mit Blick auf das erste Quartal bewegen wir uns momentan, was Stückzahlen und Umsatz anbelangt, auf Vorjahresniveau, aber bei einer geringeren Stundenleistung.“



Das, so erläutert uns der versierte Marktkenner, hänge mit der Wirtschaftlichkeit im Betrieb zusammen. Man habe die Produktionskapazität in Anpassung an die getätigten Investitionen in neue Maschinen bewusst um zehn Prozent erhöht. Bernard Lampe hat allen Grund zur Zuversicht. Sowohl produktions- und damit auch produkttechnisch als auch personell zeigt sich das mittelständische Unternehmen gut aufgestellt. „Wir investieren jährlich rund zwei Millionen Euro in Maschinen und deren Anbindung. In unserer Größenordnung – unser Umsatz liegt bei rund 50 Millionen Euro – ist das eine gesunde Investitionsquote, um weiter wachsen zu können.“

Von Kurzarbeit sehen Bernard Lampe und sein Führungsteam derzeit ab: „Wir haben ein Stundenkonto eingerichtet, durch das wir, wenn nötig, flexibel auf saisonale und konjunkturelle Schwankungen reagieren können, ohne dabei Mitarbeiter einstellen oder entlassen zu müssen. Gibt es viel Arbeit, bleiben die Mitarbeiter länger. Ist die Auftragskapazität geringer, gehen sie früher nach Hause. Derzeit nutzen wir dieses



Werkzeug jedoch nicht und fahren wie gesagt mit erhöhter Kapazität. Im Moment ist der Auftragseingang etwas rückläufig, so dass weniger Auslastung gegeben ist. Allerdings sind wir jetzt im Monat Mai, mit vielen Feiertagen. In dieser Zeit werden die Arbeitszeitkonten aller Voraussicht nach wieder gefüllt.

Aber“, ergänzt er, „natürlich haben auch wir uns mit dem Thema Kurzarbeit auseinandergesetzt. Im Endeffekt geht es darum, flexibel auf Marktschwankungen reagieren zu können, ohne bewährte Mitarbeiter entlassen zu müssen. Denn zu guter Letzt dauert es Jahre, Fachkräfte wie z.B. Maschinenführer oder auch Lackierer wieder auszubilden oder anzulernen. Deshalb ziehen wir diese Möglichkeit nur dann in Betracht, wenn sie wirklich notwendig wird.“

INDIVIDUALITÄT DURCH INTELLIGENTE FERTIGUNGSPROZESSE

Ansonsten investiert Beckermann Küchen kontinuierlich weiter in neue Anlagen und Maschinen und damit in die Optimierung seiner Prozesse. „Der alte Maschinenpark ist bereits vollständig ausgetauscht



SANFTES GRAU TRIFFT AUF HELLE EICHE. Im Programm Nizza verkörpern diese Designs gemeinsam mit dem innen- und außen dekorgleichen Korpus eine perfekte Symbiose für fließende Übergänge zwischen Küche und Wohnbereich.



und durch unsere Losgrößen-1-Fertigung ersetzt. Verbunden ist das mit einer intelligenten prozessübergreifenden Melange aus standardisierten Abläufen und Flexibilisierung, was es uns ermöglicht, auf die immer individueller werdenden Anforderungen unserer Kunden einzugehen und dennoch preislich auf dem Boden zu bleiben“, betont der gestandene Unternehmer. Dass sich diese kontinuierliche Optimierung durch alle Bereiche des Unternehmens zieht, ist dabei selbstverständlich: „Seit zwei Jahren sind wir dabei, unsere Kommissionierung zu automatisieren. In diesem Bereich werden wir künftig deutlich weniger Mitarbeiter benötigen,“ stellt Bernard Lampe fest. Von Entlassungen kann aber auch hier abgesehen werden. „Wir setzen auf einen sozialverträglichen Personalabbau unter Berücksichtigung der natürlichen Fluktuation.“

SOLIDITÄT STATT PREISAGGRESSIVITÄT

„In unserer Größenordnung sind wir nicht in der Lage, uns an einem preisaggressiven Verdrängungswettbewerb zu beteiligen. Unsere Aufgabe ist es, unseren Kunden zu ermöglichen, auch in einem preisgetriebenen Wettbewerbsumfeld zu überzeugen und sich zu behaupten. Aus diesem Grunde sind unsere Investitionen in unsere Produktion so ausgerichtet, dass wir eine umfangreiche Fertigungstiefe, individuelle Anpassungsmöglichkeiten und damit eine hohe Flexibilität, Zuverlässigkeit und eine transparente Preisgestaltung gewährleisten können. Und das alles in einem für unser Segment stimmigen Preis-Leistungs-Verhältnis.“

MIT DEN KUNDEN AUF AUGENHÖHE

In Deutschland gehört das Unternehmen noch immer zu den Hidden Champions. 65 Prozent seines Umsatzes tätigt Beckermann Küchen im Export: „Unsere flexible Fertigung ermöglicht es uns, auf zahlrei-

chen Märkten erfolgreich zu arbeiten. Zu unseren Hauptabsatzmärkten zählen die Benelux-Länder, die Schweiz und England. Hier läuft das Geschäft im Großen und Ganzen sehr stabil und gut“, betont der engagierte Manager.

„In Deutschland und Frankreich tun wir uns derzeit ein bisschen schwerer“, gibt er zu. „Die deutschen Konsumenten zeigen sich aufgrund der konjunkturellen Rahmenbedingungen noch immer zurückhaltend. Zuwächse erzielen wir in diesem verhaltenen Markt hauptsächlich über Küchenspezialisten, die mehrwertorientiert verkaufen“, schildert Bernard Lampe die Lage im eigenen Land. Währenddessen sei der französische Fachhandel aktuell ziemlich preisgetrieben. Ein Großteil des ohnehin heterogenen Marktes fokussiere sich auf Städte, wo sich der Wettbewerb vor allem preisaggressiv darstelle. „Grundsätzlich bewegt sich unser Geschäft auch bei unseren Kunden heterogen. Bei den einen läuft es sehr gut, bei anderen entsprechend schlechter. Allerdings trägt unsere neue Außendienststruktur dazu bei, neue Kunden für uns zu gewinnen. Die Entscheidung, unseren Vertrieb von Handelsvertretungen auf eigene Mitarbeiter umzustellen, war absolut richtig und hat sich schon innerhalb eines Jahres bezahlt gemacht“, freut sich der Manager. Seit dem letzten Jahr arbeiten sechs Außendienstmitarbeiter für das innovative Unternehmen und kümmern sich prioritär um den deutschen Markt. Ein weiterer Repräsentant zeichnet für die DACH-Märkte verantwortlich.

„Durch den Einsatz dieser Mitarbeiter haben wir das Ohr noch stärker am Markt und können gezielter auf die Belange unserer Kunden eingehen“, beschreibt der sympathische Westfale die Situation.

„Wir haben festgestellt, dass sich zahlreiche Fachgeschäfte neu sortieren und konzeptionell und planerisch über die Küche hinausgehen. Sie bieten ihren Kunden alles aus einer Hand. Daraus ergibt sich auch deren Anspruch an uns“, argumentiert Bernard Lampe. „Wir müssen



in der Lage sein, mit unserem Sortiment sowohl die Kunden zu bedienen, die nach zig Jahren eine neue Küche haben möchten, als auch die, die eine ganz einfache Küche benötigen, und auch die Zweit- und Dritteinrichter, die gerade ihr Haus renovieren bzw. ein neues Wohnhaus neben dem bereits vorhandenen bauen, wie es in ländlichen Gebieten oft der Fall ist.

Eine flexible Anpassung an die entsprechende räumliche Gegebenheit ist dabei unabdingbar. Nehmen Sie z.B. unser Korpusraster 6Plus. Dieses System ermöglicht flexible Arbeitshöhen mit vollem Stauraum und erleichtert die Planung durch elegantes Umgehen jeglicher Zwischenrastermaße. Damit können unsere Partner im Handel ihren Kunden eine individuell angepasste Arbeitshöhe bieten. Selbst Standardunterschrank mit sechs Rastern können um bis zu einen weiteren Raster erhöht werden, ohne die Schrankausstattung zu verändern. Frontenmaße und -aufteilung sind ebenfalls anpassbar, sowohl bei Hochschränken als auch bei Rahmentüren.

Dieses Korpusraster ist für alle Lebensräume geeignet und ermöglicht eine millimetergenaue Höhenanpassung des Korpus. Für den Küchenkäufer bedeutet das gleichermaßen mehr Stauraum und mehr Ergonomie.“

MORE THAN KITCHEN

Die sich wandelnden Bedürfnisse der Konsumenten analysiert das Beckermann-Team grundsätzlich gemeinsam mit seinen Kunden und bindet diese Erkenntnisse mit in seine Produktentwicklung ein. Ein weiteres Beispiel dafür ist der Gedanke des ganzheitlichen Einrichtens: „Insbesondere die Konsumenten, die sich mit dem Kauf einer hochwertigeren Küche beschäftigen, wünschen sich häufig raumübergreifende Lösungen. Gemeinsam mit unseren Partnern im Fachhandel, die sich der ganzheitlichen Einrichtung verschrieben haben, set-

zen wir solche innenarchitektonischen Lösungen um.“ Dabei erfüllen die Wohnmöbel von Beckermann, wie z. B. Solitäre, Garderoben oder Badmöbel, nicht nur individuelle Kundenwünsche, sondern, so verrät uns der versierte Marktkenner, tragen auch dazu bei, Kommissionen im Wert zu steigern. „Dabei setzen wir grundsätzlich auf authentische Materialien, die, so unsere Handelspartner, bei den Konsumenten eine immer größere Rolle spielen, und auf deren Ver- und Bearbeitung wir uns verstehen.“

Stillstand hat Beckermann Küchen noch nie gekannt, betont Bernard Lampe. „Wir sind davon überzeugt, dass wir unsere internationale vor allem aber auch unsere nationale Präsenz weiter ausbauen können.“ Wachstumschancen sieht er in den Benelux-Ländern, in der Schweiz, in Frankreich, vor allem aber auch in Deutschland. Jede Krise geht vorüber, das weiß Bernard Lampe aus Erfahrung. „Und dann muss man gerüstet sein, um der florierenden Nachfrage gerecht werden zu können“, betont er, „und das sind wir. Unser Ziel ist es, in einigen Jahren 50 Prozent unseres Umsatzes in Deutschland und 50 Prozent auf internationaler Ebene zu tätigen.“

Bernard Lampe hält es hier mit Perikles: „Es kommt nicht darauf an, die Zukunft vorauszusagen, sondern darauf, auf die Zukunft vorbereitet zu sein.“

www.beckermann.de