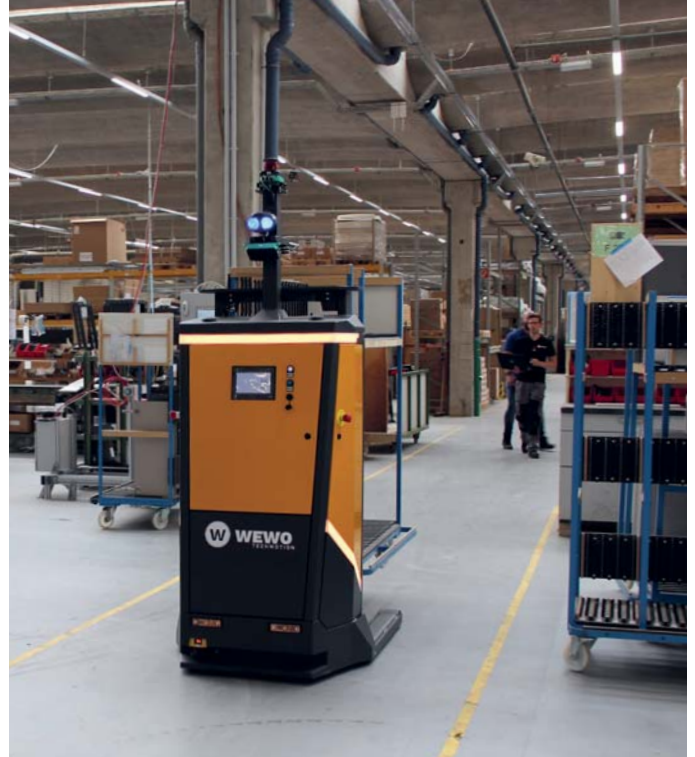


Industrielle Maßfertigung wurde bei Beckermann zum Markenzeichen. Um dies wirtschaftlich tragfähig zu realisieren, wurde viel in die Automatisierung investiert – sowohl in diverse Roboter-Anlagen als auch ins fahrerlose Transportsystem (r). Häufig gefragt ist auch die Lackkompetenz.



Beckermann: Wie sich Leistung im Detail unterscheidet

# Mehrwert in Losgröße 1

Mit 50 Mio. Euro Umsatz und 230 Mitarbeitenden ist Beckermann Küchen ein typischer Mittelständler, der sich mit seinen Leistungen jedoch nicht hinter den Großen der Branche verstecken muss. Im Gegenteil: In den letzten Jahren wurde erheblich in die Produktion investiert, um beim Industriestandard 4.0 mitzuhalten und zugleich mit Mehrwert durch Maßfertigung zu punkten. Wie Handelspartner aktuell davon profitieren und wie das Unternehmen die Kosten-Balance bewältigt, zeigte sich beim Lokaltermin in Cappeln.



Nicht im Küchenmekka OWL, sondern im Oldenburger Münsterland ist Beckermann zu Hause. Und dies seit 1896, weshalb das Unternehmen wohl einer der ältesten Küchenhersteller Deutschlands ist. Auch die Herbstmesse wird sich ganz auf den Heimatstandort fokussieren. Das heißt also, dass noch keine Rückkehr an den Stammpfad in der Area30 in Löhne stattfindet. Die Entscheidung wurde ausführlich diskutiert, erklärt Geschäftsführer Bernard (Bernd) Lampe im Redaktionsgespräch. Doch im Frühjahr waren die Aussichten für die Pandemie-Entwicklung noch zu vage im Verhältnis zum nicht unerheblichen Aufwand, sagt er und hofft, dass den Handel nun die Neugier zur Reise nach Cappeln bewegt. Nicht nur um nach einem Jahr Corona-Verzögerung auf 125 Jahre

Beckermann anzustoßen, sondern auch um die Updates im Leistungsportfolio mit eigenen Augen zu begutachten. Immerhin ist in den vergangenen Jahren viel und Grundlegendes passiert.

Seit März 2021 ist die neue Produktionshalle in Betrieb, in der auf 17.000 qm das umgesetzt wird, was der Slogan „Die Details machen den Unterschied“ verspricht. Bereits 2012 wurde mit der Umstellung auf Losgröße 1 begonnen und sukzessive in die Automatisierung investiert. Voraussetzung für die industrielle Maßfertigung, die höchste Individualität in der Planung ermöglicht und zugleich die wirtschaftliche Rentabilität im Auge behält. Um nicht wie einige Manufakturen „in Schönheit zu sterben“. So werden mittlerweile alle wichtigen Steps vom Plattenzuschnitt über die Frontenbearbeitung bis zur Bekantung durch Robotertechnik übernommen. Alle Prozesse sind barcodegesteuert. Auch das erste fahrerlose Transportsystem ist im Einsatz. Zwar gibt es immer noch weitere Ausbaupläne, die Produktionsgeschäftsführer Jürgen Giese im Kopf hat, doch längst gilt Beckermann als Musterbeispiel in der Klasse der Mittelständler, u. a. als Referenz von Anlagenbauer Homag. Die finanzielle Sicherheit und auch der strategische Impuls kommen nicht zuletzt durch die Horstmann Gruppe (rd. 300 Mio. Euro Umsatz), für die Jürgen Horstmann seit 1993 Rücken-deckung gibt.

„Wir müssen an allen Fäden gleichzeitig ziehen.“

Bernd Lampe



Seit 1978 ist GF Bernd Lampe (68, l.) bei Beckermann, hat Höhen und Tiefen erlebt. Für Rückendeckung sorgt seit 1993 die Horstmann Group.

Was bei Beckermann alles möglich ist und welcher Mehrwert darin steckt, kann jeder auf der Website nachlesen. Ob Türen nach Maß, von übergroß und überbreit bis zur Rahmenfront für Weinkühler, ob sockelfrei und „schwebend“, begehbare Hauswirtschaftsräume mit Durchgangstür oder Lackierungen in allen NCS- und RAL-Farben: Die Leistungen klingen eher nach einer Schreinerei als nach einem Industriebetrieb. Schon die bildreiche Website-Gestaltung macht Lust auf das Besondere, das vielleicht andere nicht bieten können. Sondermaße gehören zum täglich Brot (je nach Aufwand sogar ohne Aufpreis) und die meisten Fronten, die früher eingekauft wurden, kommen jetzt aus eigener Herstellung. Vor allem die Lackierkompetenz

Gerade für den nahtlosen Übergang von der Küche zum Wohnraum bietet Beckermann viele maßgenaue Optionen (wie hier beim Programm „London“ im neuen Nussbaum-Furnier).



Oben: Robert Woelk leitet seit einem Jahr den Gesamtvertrieb. Ein Topthema mit Potenzial ist für ihn derzeit der Hauswirtschaftsraum mit seinen durchdachten Funktionen. Unten: Mit der Detailliebe eines Schreiners hat Geschäftsführer Jürgen Gieske die Produktion auf Losgröße 1 umgestellt.



werde stark genutzt, um extravagante Wünsche zu erfüllen oder wohnliche Perfektion zu schaffen. Das Korpusraster mit 133 mm wurde im Zuge ergonomischer Anpassungen schon in den 90er Jahren entwickelt. Die Korpusfarben wurden jetzt nochmals auf 34 erweitert.

Durch den hohen Eigenfertigungsanteil und die eingespielte Flexibilität konnte Beckermann gerade während der jüngsten Phase der unterbrochenen Lieferketten punkten. Während größere Küchenhersteller monatelang ihre Liefertermine verschieben mussten, gab es in Cappeln höchstens mal eine Woche Verzögerung, betont Robert Woelk, seit Januar Gesamtvertriebsleiter (ehemals Bax). Und dies trotz der Komplexität der Produkte.

Das Wissen, dass bei Beckermann alles möglich ist, sei vor allem eine „Kopfgeschichte“ und wichtig als Marketingaussage, wie Bernd Lampe anmerkt. Doch die bleibe für die Wirtschaftlichkeit auch bei hoher Automatisierung ein Risiko. Vielmehr gelte es, dem Händler klarzumachen: „Wir können auch ganz normale Küchen fertigen.“ Damit die Stückzahlen zusammenkommen, die das Unternehmen zum Überleben braucht. Deshalb wird bei den Partnern vorausgesetzt, dass bei etwa drei Ausstellungsküchen immer auch eine Standardausführung dabei ist und sich eben nicht nur das einseitige Image vom Spezialisten für besondere Fälle festsetzt.

Nicht wie die Großen „an jeder Ecke“ zu stehen: Dies bleibe zudem eines der entscheidenden Argumente, weshalb über 300 Händler allein in Deutschland – fast allesamt Küchenspezialisten – mit Beckermann zusammenarbeiten. So konnte im vergangenen Jahr wiederum ein zweistelliges Umsatzplus erreicht werden (bei rund 50 Mio. Euro). Wichtiges Standbein ist der Export, der mit 67 Prozent den Löwenanteil am Umsatz ausmacht. Einer der Hauptmärkte ist Frankreich, wo Beckermann als Hauslieferant der großen Filialkette Darty rangiert. Erfolgreich mit guten Zuwächsen zeigen sich auch Benelux, Schweiz und Großbritannien.

Im Inland sorgen Verbandslistungen bei Küchen Areal, Der Kreis, Küchenring und Küchentreff für eine solide Verankerung im Markt. Elf Handelsvertreter übernehmen die Betreuung der Partner vor Ort. Aber was kommt nach den Boomjahren und wie sind die steigenden oder zumindest volatilen Kosten zu bewältigen? Diese Frage beschäftigt natürlich auch Geschäftsführer Bernd Lampe. Allein die Stromkosten haben sich um 70 bis 80 Prozent erhöht und schlagen in diesem Jahr mit einer halben Million Euro mehr zu Buche als 2021. „Die Puffer sind ausgereizt. Jetzt müssen wir noch mehr auf unsere Kosten achten,“ stellt Lampe fest. Geheizt wird bereits zu 100 Prozent mit Produktionsabfällen und Strom zum Teil mit Photovoltaik selbst erzeugt.

Als tarifgebundener Betrieb rechnet Beckermann zudem mit höheren Lohnkosten. Aktuell wird sogar über die 4-Tage-Woche diskutiert, weil die komprimierte und flexibilisierte Arbeitszeit wie schon an den Brückentagen den Stromverbrauch senkt.

„Wenn der Umsatz um zehn Prozent sinkt, können wir das noch verschmerzen“, meint Lampe. Aber wenn es mehr werde, weil auch die Bauwirtschaft die Nachfrage eintrübt, sehe dies anders aus. „Wir müssen an allen Fäden gleichzeitig ziehen“, lautet deshalb die Parole. Verbunden mit der Hoffnung, dass das mittlere und gehobene Preissegment, in dem die klassische Beckermann-Klientel angesiedelt ist, nicht so stark einbricht.

Gerade weil andere Mittelständler und auch Großunternehmen immer mehr in Richtung Losgröße 1 marschieren, heißt es für Beckermann, besser zu sein als andere. „Wir müssen mit Sympathie, Persönlichkeit und Top-Produkten punkten, eine faire Vertriebspolitik betreiben. Vor allem zeigen, wofür Beckermann steht und dies auch stärker nach außen publizieren,“ hat sich

Woelk ins Aufgabenheft geschrieben. Selbstbewusst wird zudem der Herstellername wieder häufiger gelabelt.

Mehr Schwung im Marketing repräsentieren schon seit 2021 die POS-Unterlagen, die vielfach gelobt das Thema „Lebensraum“ in seinen individuellen Facetten aufzeigen. Zudem wurden Videos für YouTube gedreht. Ein Wunsch wäre, dass sich ebenso der Handel stärker für die Marke Beckermann einsetzt. Umso wichtiger ist es, dass bestehende und neue Partner nach Cappeln kommen, den Betrieb mit seiner ausgeklügelten Fertigungslogik und den Innendienst persönlich kennenlernen. Gern hätte Bernd Lampe auch seinen Nachfolger vorgestellt. Klaus Schute, der im März 2021 als Geschäftsführer angetreten war, hat zum Bedauern aller kürzlich Beckermann wieder verlassen. Eher technisch als vertriebslich orientiert, habe dieser dann doch nicht zum Profil gepasst. So bleibt auch dies noch eine Herausforderung, die – nicht untypisch für die Branche – bewältigt werden muss.

*Heike Lorenz*



## FACTS

### BECKERMANN KÜCHEN

- Gründung: 1896
- Übernahme durch Horstmann Group: 1993
- Markenzeichen: Industrielle Maßfertigung
- Umsatz: ca. 50 Mio. Euro; davon Export: 67 Prozent
- Mitarbeitende: 230
- Geschäftsführer: Jürgen Gieseke, Jürgen Horstmann, Bernard Lampe
- <https://beckermann.de>

Anzeige

**Miele**

Schnell auf Höchstleistung.  
Schnell kontrolliert.

Das TwolnOne Kochfeld ist unsere leistungsstärkste Kombination aus Induktionskochfeld und Dunstabzug. Auf den extragroßen Kochbereichen können Ihre Kunden komfortabel kochen und Genuss erleben. Das ist Qualität, die ihrer Zeit voraus ist.

Miele. Immer Besser.