

## Studioportrait: Meine Küchenprofis

# „Ein guter Kaufmann mit Gefühl“

Durch die Kombination dieser beiden Eigenschaften, meint Daniel Stockhausen, sei er mit seinem Unternehmen so erfolgreich. Der 48-Jährige ist der Gründer von Meine Küchenprofis und mittlerweile Herr über ein Küchenreich von fünf Standorten.

*Vom Haupthaus in Gummersbach aus werden die Geschäfte von Meine Küchenprofis gesteuert, das mittlerweile fünf Standorte hat*

Für unser Gespräch Anfang Februar treffen wir uns in der Hückeswagener Straße in Gummersbach. Hinter großen Glasfassaden steht hier ein gepflegtes Küchenstudio mit 400 Quadratmetern Verkaufsfläche auf zwei Ebenen. Hierhin ist Stockhausen 2012 von seinem allerersten Studio umgezogen. „Gummersbach ist mein Standort und es wird mein Haus bleiben, damit ich hier selbst auch neue Konzepte ausprobieren kann“, erzählt er. Denn Stockhausen ist kein Mann,

der geschäftlich lange ruht. Neue Studios, neue Geschäftsmodelle und jetzt eine neue Küchenlinie – er traut sich was. Und der Erfolg gibt ihm bislang Recht. Fünf Millionen Euro Umsatz hat Meine Küchenprofis 2017 erzielt.

„Mein Ziel ist es nicht, auf Teufel komm raus zu expandieren. Es soll finanziell solide sein. Ein Unternehmen muss gut aufgestellt und liquide sein, damit man auch in schweren Zeiten nicht gleich Existenzängste bekommt“, erklärt Stockhausen seine Strategie. Er war auf der Möbelfachschule, wo er auch seinen Abschluss als Betriebswirt machte, und arbeitete zunächst in kleinen, hochwertigen Möbelgeschäften, bevor er zu Möbel Erbach in Gummersbach wechselte. Dort kam er 2001 das erste Mal in Berührung mit Küchen und dem SB-Handel. Als man ihm wegen einer betrieblichen Flaute kündigte, beschloss er 2006, sich selbstständig zu machen. Auf Anraten seiner Frau entschied er sich für das Franchise-System von Küche&Co. „Das war das Einzige, was für mich – als jemand mit noch wenig Erfahrung – Sinn machte, weil es ein Franchise-System und der einzige Verbund war, bei dem die Kundenadressen mitgeliefert wurden.“ Er mietete ein 200-m<sup>2</sup>-Studio in Gummersbach Dieringhausen. „Zuerst war ich alleine mit zehn Küchen und einem Laptop, doch schon nach einem halben Jahr konnte ich dank guter Verkäufe den ersten Mitarbeiter einstellen.“ Das war Dominik Lubjuhn, zu Stockhausens Zeit bei Möbel Erbach dort Azubi. Lubjuhn ist jetzt Logistikleiter und Küchenfachberater bei den Küchenprofis und so etwas wie seine zweite Hand: Er kümmert sich um das Tagesgeschäft, wenn z.B. Probleme bei den Montagen auftreten, sowie um die Hard- und Software und die Mitarbeiter-Belegungspläne für die Standorte.

Stockhausen stellte bald fest, dass es günstiger für ihn wäre, seine Geschäfte etwas größer





*In circa einem halben Jahr soll in den Ausstellungen eine neue, frische Küchenmarke installiert werden: Young Life*

aufzuziehen. Um seine Einnahmen zu verbessern, eröffnete er 2008 einen zweiten Standort in Lüdenscheid, dann 2010 ein drittes Studio in einem ehemaligen kleinen Autohaus in Siegburg. 2013 vereinte er die drei Studios in der Stockhausen GmbH & Co KG. In der Zwischenzeit hatte er mehrere Gespräche mit Küche&Co geführt, da er mit den finanziellen Regelungen unzufrieden war. 2014/2015 verabschiedete er sich von dem Verband. „Schade, dass wir keine Einigung erzielt haben, ich wäre sonst gerne geblieben.“

Nach Gesprächen mit mehreren anderen Verbänden entschied er sich für den Küchenring. Der Verband konnte mit seinen guten Konditionen trumpfen. Zudem gäbe es beim Küchenring und den regelmäßigen Erfa-Treffen eine gute Zusammenarbeit mit den Partnern sowie einen guten Ideen-Input auch zu Neuentwicklungen. Seit dem 1. Januar 2015 firmiert sein Unternehmen als Meine Küchenprofis. Als er 2016 den Tipp bekam, dass ein ehemaliger Kollege von Küche&Co sein Studio schließen wolle, wagte er mit ihm zusammen einen neuen Schritt: Sie gründeten als Partner eine GmbH: die Meine Küchenprofis Andernach GmbH und gestalteten das Studio nach Stockhausens Konzept um. Es sollte nicht die einzige Partnerschaft bleiben. Auch am 2017 eröffneten Standort Iserlohn hat das Partnerkonzept gegriffen. Das dortige

*Küchen im Consuming-Bereich sind der größte Kuchen und Umsatzträger von Meine Küchenprofis*



550-m<sup>2</sup>-Studio wird von Partner Ramazan Yilmaz geleitet und war im letzten Jahr der umsatzstärkste Standort von allen. Jetzt wird ein Partner für Siegburg (300 m<sup>2</sup>) gesucht. Die Erfahrung zeigt, dass die inhabergeführten Studios bessere Umsätze machen.

Es sei auch so, meint Stockhausen, dass manche Mitarbeiter sich wünschen, mehr zu verdienen, aber beim Thema Selbstständigkeit sagen: Ich traue mich nicht. „Sie sourcen bei unserem Modell das Risiko aus und ich nehme es in die Hand. 60 bis 80 Prozent der Anteile übernehme ich.“ Das entspricht seiner Vorstellung von einer idealen Partnerschaft:



*Bunte Küchen sind ein  
schöner Blickfang, am  
besten läuft aber weiterhin  
das klassische Weiß*



*Inhaber und Geschäftsführer  
Daniel Stockhausen setzt auf ein  
gutes, menschliches Miteinander  
und eine solide Kalkulation*



„Partnerschaften finde ich gut, aber ich möchte gerne das letzte Wort behalten, damit wir das Konzept von Meine Küchenprofis wirklich einhalten können“, erklärt Stockhausen. Der Partnervertrag ist an den Arbeitsvertrag gekoppelt. Wer nicht mehr im Studio arbeiten will, muss nach dieser Regelung auch seine Partneranteile abgeben. Für seine Studioleiter hat Stockhausen sich dazu eine neue Positionsbezeichnung einfallen lassen. „Ich war und bin manchmal selbst gerne noch im Verkauf unterwegs. Es ist aber schwierig, die Kunden dann an den jeweiligen Fachberater zu übergeben. Die sagen dann meist: Wir wollen beim Chef bleiben.“ Daher prägte Stockhausen für seine Studioleiter den Begriff „Chefplaner“, zu dem die Kunden dann gerne wechseln. Die Chefplaner verdienen anständig, sagt Stockhausen, und sie hätten einen Firmenwagen zur Verfügung, um ihren Status zu dokumentieren. Dass Stockhausen tatsächlich selbst noch Küchen verkauft, wird aufgrund der wachsenden Geschäftstätigkeiten allerdings immer seltener. „Ich musste mich entscheiden: entweder arbeite ich im Unternehmen oder am Unternehmen.“

Die Logistik und Buchhaltung hat er im Haus, nur die Montage wird z.T. von Fremdfirmen erledigt. Mitunter tätigt Stockhausen bei sehr guten Angeboten auch Lagerkäufe für die Studios, z.B. von Geschirrspülern oder anderen Geräten. Täglich tauscht er sich mit den Leitern der fünf Standorte telefonisch aus; ein bis zwei Mal fährt er monatlich persönlich dort vorbei. „Gute Leute zu bekommen, ist sehr schwierig. Bei der Auswahl halte ich mich an die Devise von Facebook-Gründer Mark Zuckerberg: Das Charisma ist wichtiger als der Lebenslauf. Meine Verkäufer wähle ich danach aus, ob ich bei ihnen selbst gerne eine Küche kaufen würde.“ Er freut sich, dass er vermehrt nun auch Initiativbewerbungen bekommt, „weil die Stimmung bei uns gut ist“. Insgesamt gibt es 27 Mitarbeiter und zwei Auszubildende. Die Begegnung auf Augenhöhe, Transparenz und die Einbeziehung der Mitarbeiter in Entscheidungen sind für ihn wichtige Kriterien, um das Team zusammenzuhalten. Dazu gibt es jedes Jahr ein Sommer- und ein Winterfest. „Und vor vier Jahren haben wir – ikea-like – eingeführt, dass wir uns alle duzen.“

*Zu günstigen Gelegenheiten tätigt Daniel Stockhausen bei den Küchengeräten auch schonmal Lagerkäufe*



*Mit Nolte bedienen die Studios die markenaffine Kundschaft*

Stockhausen weiß: „Die Kunden kaufen Küchen nicht bei dem Studio, sondern vor allem bei der Person.“ Entsprechend unterstützt er die regelmäßige Teilnahme an Schulungen. Verkauft werden in erster Linie die Küchenklassiker in weiß oder auch zweifarbig. Smart Home wird so gut wie gar nicht nachgefragt. Downdraft läuft gut, vor allem von Bora, das eine „tolle Schulung für die Fachberater“ angeboten hat. „Wir sind keine Billiganbieter, sondern sind im Consuming-Bereich. Das ist ein großer Kuchen, der bei uns jetzt dreigeteilt ist.“ Neu: im Preiseinstiegssegment wird für die Zielgruppe 20 bis 40 Jahre eine Eigenmarke installiert. Die Young Life-Küche wird mit dem Küchenhersteller Burger entwickelt und soll innerhalb der nächsten sechs Monate in den Verkauf kommen. Preislich geht es bei rund 1.800 Euro los. „Wir wollten etwas Junges, Frisches für die technikaffine Handy-Generation und werden für die Young Life auch eine eigene Internetseite entwerfen.“ Rund zwei Drittel der verkauften Küchen ab Preisen von rund 3.500 Euro kommen aus dem Haus Nobilia und im oberen Segment kommt Nolte mit Küchen ab 9.000 Euro zum

Einsatz. Die Küchenmarken werden auch vor den Kunden alle offen kommuniziert. In puncto Werbung legt Stockhausen Wert darauf, dass der jeweilige Studioleiter lokal verankert ist, denn die Werbung in Sport- und Schützenvereinen oder bei der freiwilligen Feuerwehr schafft gute Multiplikatoren. Dazu werden regelmäßig Flyer verteilt. Auch die Internetportale wie Käuferportal, Küchenatlas oder Kitchen-Advisor probiert Stockhausen aus. „Aber“, sagt der Geschäftsführer, „beim Käuferportal habe ich z.B. nach einem Jahr festgestellt, dass ich mehr bezahlt als darüber eingenommen habe. Wir haben den Vertrag jetzt umgestellt und ich mach es jetzt nochmal drei Monate zur Probe.“

Mit dem Abverkauf von Musterküchen über den Küchenatlas hat er gute Erfahrungen. Social Media mit Facebook, Youtube etc. ist ebenfalls ein Thema. „Wichtig ist es beim Marketing und der Werbung, eine breite Palette zu haben.“ In der Kundenberatung generiert man über die Ausstattungsmerkmale einen Mehrwert. Man rechnet nicht nachher die Rabatte runter, sondern startet günstig und schaut dann, was der Kunde noch brauchen oder wollen könnte. Die Devise heißt: „Viel Küche fürs Geld“. Meine Küchenprofis wirbt damit, dass die Lieferung meist schon innerhalb von zehn Tagen erfolgen kann.

Faszinierend anders – mit diesem Slogan wirbt Meine Küchenprofis im Logo. Nun, bei den Küchen, der Präsentation und der Kundenberatung hat Meine Küchenprofis das Rad nicht wirklich neu erfunden. Mit der Linie Young Life wird nun immerhin eine eigene Marke gesetzt. Was in jedem Fall anders oder besonders ist, das ist, wie nonchalant und gleichzeitig gewissenhaft Chef Stockhausen die Dinge anpackt und immer wieder neue Schritte wagt. Und das ist dann auch irgendwie faszinierend. (cht) ■