



Küchen Campus:

Küchenverkauf im Spannungsfeld von Zen-Budhismus und Infotainment

Wer Thomas Winkler kennt, weiß, dass er das Besondere liebt und realisiert. Der Fachmarkt-Profi wagte in Viernheim nach dem Verkauf seiner Vesta Küchen-Märkte an die Culinoma Holding im Jahr 2008 den Neuanfang. Wer allerdings bei Küchen Campus mit einer Fortschreibung des Gigantismus der Erlebnisfachmärkte im Stil einer griechischen Basilika oder des römischen Kolosseums gerechnet hatte, der wird in Viernheim bitter enttäuscht. Thomas Winkler besinnt sich mit dem neuen Konzept auf die Klarheit und Geradlinigkeit des ihn inspirierenden Zen-Budhismus. So gilt für sein Haus der Leitspruch des Benediktiner-Mönchs Williges Jäger „Die kosmische Weltsicht des 21. Jahrhunderts erfordert eine zeitgemäße globale Spiritualität.“ Und diese globale Spiritualität lebt Thomas Winkler in seinem Küchenfachmarkt aus.

„S ie wissen ja ich wollte Pfarrer werden, aber...“, mit gewohnt launigen Worten empfing Thomas Winkler Küchenhandel-Redakteurin Stefanie Willach am 8. Dezember in Mannheim. Schon im Vorfeld des Besuches erläuterte Winkler, dass sein Küchenhaus am Rhein-Neckar-Zentrum in Viernheim – direkt gegenüber star-

tete Winkler mit seinem ersten Vesta Küchen-Haus – nach dem Prinzip der Corporate Social Responsibility (CSR) geführt werde.

Im Zentrum des Handelns von Campus stehe daher das Ziel, den Begriff der Nachhaltigkeit in die betriebswirtschaftliche Praxis umzusetzen. Dies umfasse alle Aspekte der sozia-

len, ökologischen, ökonomischen und persönlichen Nachhaltigkeit, die im Rahmen der Campus-Unternehmenskultur gefördert und umgesetzt werde. „Ich lege sowohl auf die Prinzipien von Corporate Social Responsibility – kurz CSR – als auch auf einen integralen Führungsstil Wert,“ so Winkler gegenüber der Redaktion. Inspiriert zu diesem Führungsstil

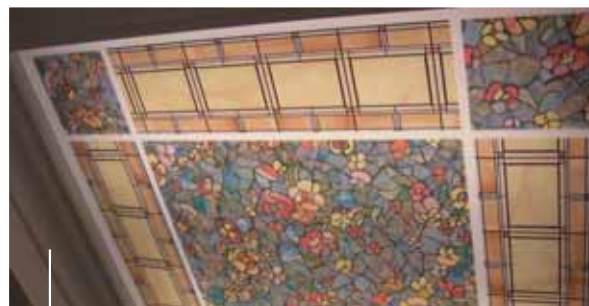
Thomas Winkler:
„Ich bin wieder selbst dabei“



Eine von drei voll funktionsfähigen Showküchen im „Koch Campus“



Der exklusive Naturholztisch gehört zum Koch Campus



Aufwändige Deckengestaltung als Kontrast zum Purismus des Hauses

wurde Winkler durch Seminare bei den Mönchen Anselm Grün und Williges Jäger, der die ZEN-Praktiken des Buddhismus in Verbindung mit dem christlichen und religiösen Verständnis unserer Zeit gebracht hat.

Unterstützt bei der Umsetzung des CSR-Prinzips wird Winkler von dem Coach Boris Unmüßig, der als Mitarbeiter im Winkler-Team dafür sorgt, dass jenseits des üblichen Verkaufsdrucks auch der familiäre Zusammenhalt im Unternehmen gestärkt wird. Bei der Auswahl seiner Mitarbeiter vertraute Winkler im Übrigen auf „bewährte Kräfte“ und eine ganze Reihe Familienmitglieder. Doch neben dem spirituellen Ansatz zur Unternehmensführung, der dem gewieften Geschäftsmann Winkler sehr wichtig ist und der auch auf der Internetpräsenz nachzulesen ist, hält er in seinem neuen Haus eine Menge Überraschungen bereit.

Für Architektur und Ladenbau vertraut Winkler mit Wilfried Schaper (Linearis, Bielefeld) auf seinen Haus- und Hof-Innenarchitekten. Für den Ladenbau ist die Firma Dechering aus Vreden zuständig, die in der Branche (Küchen Aktuell; Küchen Arena) ein großes Renommee genießt. Vollprofis in Sachen Ausstellungsgestaltung, die entsprechend dem Zeitgeist auf eine geradlinige und klare Ausstellungsgestaltung setzen. So wirkt die Ausstellung mit 70 Küchen auf rund 1600 m² Fläche großzügig und aufgeräumt. Besonders interessant der Eingangsbereich, bei dem ein Lamellentunnel in die Ausstellung führt. Dieser Lamellentunnel beherbergt gleichzeitig hochwertige Küchen-Accessoires, die Küchen Campus ebenfalls im Sortiment führt.

Eine Besonderheit bei der Ausstellungsgestaltung ist sicher die Anordnung der Küchen, die durch die

Zweigeschossigkeit des Verkaufsbauwerks notwendig wird. Während im oberen Ausstellungsbereich der Preiseinstieg gezeigt wird, führt eine Spiraltreppe ins Untergeschoss in den hochwertigen Bereich. Im Untergeschoss ist neben der Kochschule mit drei themenbezogenen Funktionsküchen (Asien, Hightech, Mediterran/alle drei Ballerina Küchen) auch viel Raum für Entspannung (Medienraum), Mediation (Raucherlounge) und Genuss (Bar und Weinkeller). Die Kochschule „Koch Campus“ wird von dem Meisterkoch Don Banaskiwitz geführt. Auch hier möchte Winkler ein hohes Niveau garantieren, so wurden bereits Firmenevents für Daimler, BASF und Freudenberg im Koch Campus realisiert.

Doch das eigentliche Herzstück des Küchen Campus bleibt natürlich der Küchenverkauf. Und hier ist Thomas Winkler Geschäftsmann genug, um

gleich vom Start weg und mit den Küchen von WIP (Wellmann, Impuls, Pino), Nobilia, Nolte Küchen und Ballerina Küchen einen Durchschnittspreis von 7500 Euro zu erzielen. Und dies obschon die Konkurrenz rund um Viernheim nicht schläft. Segmüller, Mann, Höffner und Breitwieser sind nur einige Dickschiffe, die im direkten Umkreis Küchen verkaufen. Ballerina Küchen führt Winkler dabei als hochwertige Eigenmarke. Mit WIP, Nolte Küchen oder Nobilia fürchtet er die Vergleichbarkeit nicht.

Doch Winkler spricht mit seiner Ausstellung, die sowohl die multimediale als auch die emotionale Karte spielt, einen jungen oder junggebliebenen Kundenkreis an. So findet sich in den 70 Ausstellungsküchen in jeder Koje ein digitaler Bildrahmen, auf dem Grundriss, Preisinfos und Fotos mit Besonderheiten der Küche im Wechsel gezeigt werden. Weitere 40 Flachbildschirme sind in der gesamten Ausstellung verteilt. Hier gibt es immer wieder Informationen über Produkte, Service und Philosophie – Infotainment im gesamten Küchenhaus. Für einen Überraschungseffekt sorgt die sogenannte „Blackbox“ in der Kunde und Berater die geplante Küche in täuschend echter 3-D-Animation anschauen und beinahe „begreifen“ können. Apropos Berater. Auch hier geht Winkler neue Wege. Luxuriös ausgestattete Beraterplätze, bei denen an vier von acht Plätzen ein geschlossener Bereich hinter Glas zur Verfügung steht, unterstreichen die emotionale, persönliche Kundenansprache. Und die persönliche Kundenansprache steht für Winkler nun im Vordergrund: „Ich bin jetzt wieder selbst dabei.“

Dieser Satz drückt aus, was Winkler – neben seinem jugendlichen Alter von knapp über 50 Jahren – zum Schritt zurück in die Branche veranlasste. „Der Spaß und die Freude am Küchenverkaufen,“ bringt der Manager seine Intention auf den Punkt. In Viernheim denke er jetzt nicht an Expansion. „Wir sind in der Vergangenheit bei Vesta zur Expansion genötigt worden.“ Egal ob Arthur Nothdurft oder Hans Dieter Wellmann, beide hätten zur schnellen

Expansion gedrängt. Ein Wachstum, das mit 14 Häusern für den Unternehmer Winkler letztlich unüberschaubar wurde. „Aber wir dachten damals wir brauchen diese Größenordnung für die Kondition,“ so Winkler. „Heute sehen wir uns beim Magnum-Verband der MHK Gruppe konditionell topp aufgestellt.“

Daher hat Winkler den Gedanken an eine weitere Multiplizierung seines Konzeptes zurückgedrängt. „Es kann sein, dass wir einem Standort nicht

widerstehen können, aber es muss heute nicht mehr sein,“ ist Winkler glücklich, dass er in seiner Heimatstadt angekommen ist.

„Viernheim ist für mich ein Heimspiel, das ist meine Heimat und nach dem gigantischen Ausbau des Rhein-Neckar-Zentrums fließen die Kundenströme aus der Pfalz, von der Bergstraße und der Weinstraße in unser Haus,“ beendet ein zufriedener Thomas Winkler das Küchenhandel-Gespräch. ■



Dekorative Accessoires von Wesco bereichern die Ausstellung



Infotainment in der Raucherlounge

Küchen Campus fokussiert:

Eröffnung:	29.10.2009
Inhaber:	CHS Handels & Service GmbH, Viernheim
Geschäftsführer:	Thomas Winkler (51)
Ausstellungsfläche:	1600 m ²
Gesamtfläche:	2500 m ²
Ausstellungsküchen:	70
Küchen-Lieferanten:	Ballerina Küchen, Nobilia, Nolte Küchen, WIP (Wellmann, Impuls, Pino)
Geräte-Lieferanten:	Bauknecht, Electrolux-Gruppe, Gutmann Hauben, Neff
Durchschnittspreis pro verkaufte Küche:	7500 Euro
Beschäftigte:	10 Mitarbeiter im Verkauf, 5 in Lager, Administration und Verwaltung
Montage:	Subunternehmer
Verband:	MHK Group AG/Magnum
Web:	www.kuechen-campus.de