

Vor-Ort-Reportage: Das KüchenLab in Hamburg

Selbstständig dank Finanz-Airbag

„Hier ist alles anders“, sagt Anton Geier, Inhaber des KüchenLabs, eines 450 qm großen Küchenstudios in Hamburg. Und das trifft in hohem Maße auf den Auftritt, das Konzept und ihn selbst zu. Der 27-Jährige mit viel Verkaufserfahrung, großem Selbstbewusstsein und konkreten Plänen, aber ohne nennenswertes Eigenkapital fand mit Der Kreis einen Verband, der ihm mit einem 360-Grad-Finanz-Airbag den Weg in die Selbstständigkeit frei machte.



Ein „Anker“ an der B 75, einer der wichtigsten Durchfahrtsstraßen mitten in Hamburg: Durch die knallgrüne Fassade ist das KüchenLab von Anton Geier weithin sichtbar.

Sein „eigenes Ding zu machen“, davon träumte Anton Geier schon lange. Dabei ist er gerade mal 27 Jahre alt. Doch er weiß, was er will und brennt für das Thema Küche. „Eine Couch zu verkaufen, ist für mich wenig reizvoll. Bei Küchen kann man sich austoben. Wir machen kreative Planungen abseits vom Standard. Wer karierte Maiglöckchen sucht, ist bei uns genau richtig. Darauf ist alles ausgerichtet“, versichert er, der bei Möbel Schulenburg gelernt hat.

Vieles vom zukunftsweisenden Konzept des KüchenLab, eines 450 qm großen Studios über zwei Etagen an der viel befahrenen Lübecker Straße 101 in Hamburg-Hohenfelde, ist seit dem Start im Sommer 2018 tatsächlich schon umgesetzt, einiges steht unmittelbar bevor und ein paar

weitere Dinge sind angedacht. Der Auftritt wirkt durch die knallgrüne Fassade frisch. Der Name KüchenLab – Lab steht für Labor – soll Experimentierfreude signalisieren und der Slogan „Bezahlbare Premiumküchen“ neugierig machen. Im großzügigen Eingangsbereich steht eine Kücheninsel mit uriger Baumkante am Tresen und Korkehockern. Darüber schwebt eine kupferglänzende Designhaube. Hinter einer Schiebetür befindet sich eine kürzlich installierte VR-Lounge. Denn die Kunden sollen sich unbeobachtet fühlen, wenn sie sich ihre neue Küche durch die VR-Brille ansehen.

Nur neun Küchen seiner beiden Partner will Anton Geier zeigen. Hauptlieferant ist Nobilia und dazu kommt Beckermann, wenn es um Maßanfertigungen geht. Noch ist er dabei, die übernommenen Küchen seines Vorgängers abzuverkaufen. Deswegen wird die Ausstellung erst step-by-step immer cooler. „Ich möchte die Extreme zeigen, modern und Landhaus“, erklärt er. Alles andere dazwischen wird ohnehin abgedeckt. Auch mal Nobilia als Premiumküche zu verkaufen, ist für ihn stimmig. „Ich ärgere mich zwar, dass man nur einen weißen Korpus bekommt, aber von der Qualität her, beispielsweise von der Belastbarkeit der Auszüge, ist das ein tolles Produkt. Wenn man es richtig gestaltet, bin ich der Meinung, man kann die Küchen mit Fug und Recht als Premiumküche bezeichnen.“ Zumal das KüchenLab-Team auch den Trockenbau und alles drumherum zaubert. Und dafür gern auf einen Keramikverarbeiter aus der Familie zurückgreift. Wenn ein Kunde ein begrenztes Budget, aber hohe Ansprüche und viele Extrawünsche hat, dann, so Anton Geier, reicht das Geld bei einem sehr hochwertigen Hersteller gerade mal für die Schränke. Deshalb fährt dieser Kunde besser mit Nobilia und einem aufgewerteten Umfeld.

Siemens ist im KüchenLab die A-Gerätemarke, Miele ein Must-have, und mit KitchenAid arbeitet er aus Überzeugung. „Die gehen in den Semi-Gastrobereich, da kann man schon mal einen Schockfroster bestellen.“ Hinzu kommt, dass diese Geräte der Marke einen Exklusivstatus haben.

Weil Anton Geier ein Perfektionist ist, feilt er an Plänen so lange, bis sie zu 100 Prozent ausgereift sind. Ganz schnell meldete er jedoch Interesse an, als sich abzeichnete, dass sein früherer Arbeitgeber, Küchen Meyer, den jetzigen Standort in Hamburg aufgeben wollte. Seine Ex-Chefs, Inhaber Thorsten Meyer und Filialleiter Tom Brede (Garant), unterstützten ihren früheren Angestellten zwar nach Kräften bei seinen Übernahmeplänen, sogar eine Zusammenarbeit mit ihm war angedacht, denn sie betreiben nach wie vor ein weiteres Küchenstudio in Seevetal. Doch trotz seines allseits hochgelobten Businessplanes war keine Bank bereit, für Anton Geier eine Finanzierung ohne nennenswertes Eigenkapital



Ich will alles
selber machen.
Das ist bei mir eine
prinzipielle Sache.

Bewusst beschränkt sich Anton Geier bei der Zahl der Musterküchen auf neun, denn er will „Extreme“ zeigen. Die Vielfalt an Griffen, Fronten, Armaturen und Co. wird im KüchenLab auf konventionelle Weise vermittelt.



zu stemmen. Eine nervenaufreibende Hängepartie begann, bis Der Kreis ins Spiel kam. Dann ging alles ganz schnell.

„Wir investieren in die Person“, erklärt Klaus Speck, Geschäftsführer von Euroteam, das für den Verband (Der Kreis) auch die Zentralregulierung der angeschlossenen Mitglieder abwickelt. Möglich ist diese unkomplizierte Art der Existenzförderung seit 2018 durch eine Kooperationsbank und zwar die Vereinigte Volksbank Raiffeisenbank eG in Michelstadt im Odenwald. Kurze Entscheidungswege gibt es, weil Euroteam der Partnerbank viele Formalitäten abnimmt, wie die Bonitätsprüfung, die für die Zentralregulierung ohnehin erforderlich ist. Zudem wird im Vorfeld die persönliche und fachliche Eignung geprüft und seitens des Verbandes eine klare Empfehlung ausgesprochen, wenn der Kontakt hergestellt wird. (Mehr zum Finanz-Airbag siehe Kasten auf der nächsten Seite.)

In diesem Fall hatte Klaus Speck, ein erfahrener Banker, keinerlei Zweifel. „Dass ein Mensch in so jungen Jahren so konkrete Pläne hat, ist relativ selten“, versichert er und lobt die stringente Umsetzung der Dinge, die im Vorfeld besprochen worden waren – den Internet-Auftritt, das Umschichten auf ein „papierloses“ Büro oder die schrittweise Studio-Runderneuerung, wobei der Abverkauf der vom Vorgänger übernommenen Küchen die Liquidität in der Startphase sicherstellt. Der Kreis hatte großes Interesse, diesen etablierten Küchenstudio-Standort für ein Verbandsmitglied zu gewinnen. Perfekt zur Philosophie passt, dass auch Anton Geiers Mutter im Unternehmen tätig ist. Imponiert hat dem Verband, dass Anton Geier alles selber machen möchte. „Ich bin nicht der Typ, der sich vom Hersteller einfach eine Musterküche planen lässt. Ich lass mir nicht nehmen zu entscheiden, wie sie genau aussehen



Das Rendering einer modernen Küche, die zurzeit eingebaut wird: offen, mit Kochinsel und Designhaube sowie Regalborde als wohnlicher Abschluss. Den Trockenbau erledigt das KüchenLab-Team selbst.

soll.“ Auch für den Online-Auftritt hatte er präzise Vorstellungen. Eine Agentur holte er eigentlich nur ins Boot, damit sie diese umsetzt („Ich bin kein Vollprofi“). Werbung schaltet er selbst ebenfalls ausschließlich über alle google-relevanten Portale. Hier verlässt Anton Geier sich darauf, wie er persönlich einen Küchenkauf in Angriff nehmen würde: Handy raus und erst mal Küche Hamburg googeln. „Der erste Eindruck passiert heute online, jedenfalls beim jüngeren Publikum. Darauf fokussiere ich mich“, erklärt er zum Thema Auffindbarkeit. Mit Küchenportalen arbeitet er nicht zusammen („da investiere ich lieber in meine eigene Bekanntheit“).

Dass er bei Der Kreis nur zwei Ansprechpartner – Klaus Speck fürs Thema Finanzen und Sven Koopmann, Regionalleiter von Der Kreis, für Küchenfragen – hat, weiß Anton Geier zu schätzen, auch das Netzwerk des Verbandes und die vielen Angebote, von denen er aktuell die Endkundenfinanzierung nutzt, denn: „Ich will alles selber machen. Das ist bei mir eine prinzipielle Sache.“ Lieber greift er auf sein familiäres Netzwerk zurück. Der eine ist Steinmetz, der andere macht Logistik. Mit Letzterem hat er eine eigene Montagefirma gegründet, die unabhängig am Markt agiert.

All das funktioniert. Das KüchenLab startete mit dem verspäteten Herbstgeschäft durch. „Wir haben inzwischen eine kontinuierliche Frequenz und schließen seit Jahresbeginn Sonnabend um 14 Uhr, weil der Nachmittag bei uns keine Stoßzeit ist. Da lass ich meine Mitarbeiter lieber das Wochenende mit ihrer Familie verbringen.“

Schon jetzt beträgt der Durchschnittspreis pro Küche, wie angestrebt, zwischen 10.000 und 12.000 Euro. Er selbst verkauft kaum noch. „Herr Hartmann ist der bessere Verkäufer“, erkennt Anton Geier neidlos an. Doch er schaut mit ihm auf die Planungen und feilt an Designdetails. „Ich kontrolliere irre viel“, so Geier. Von der Arbeitsteilung profitieren beide. Der Verkäufer durch Provisionen und der Inhaber, weil durch Kontrolle und Nachkalkulation die Reklamationsquote gering gehalten und der betriebswirtschaftliche Rohertrag erreicht wird. „Ich verkaufe nicht über den Preis“, erklärt er. „Ich möchte ein vernünftig kalkuliertes Produkt anbieten. Preisschlachten brauche ich als kleines Küchenstudio gar nicht anzufangen, da wird man nicht glücklich und geht im schlimmsten Fall pleite. Küchenkauf ist letzten Endes eine Sache des Vertrauens.“ Wichtig ist ihm Durchgängigkeit, dass die Küche ins Haus passt. Deshalb schaut er auf die Bodenbeläge, dass die Lichtfarbe der Dunstabzugshaube zu der übrigen Küchenbeleuchtung passt und viele andere Kleinigkeiten mehr.

Und Anton Geier hat noch viel vor. „Ich möchte mich bald von Kunststoff-Arbeitsplatten verabschieden“, erklärt er. Im Objektgeschäft bleiben sie ein Thema, aber mit seinem Partner arbeitet

er an einem Konzept, Keramik für jede Preislage anbieten zu können. Parallel dazu entwickelt er gerade Waschtische mit Vollkeramikverschalung aus Küchenmöbeln. Keramik hat es ihm angetan.

In den IT-Systemen ist auch schon eine Handelsmarke hinterlegt, die kommen wird, denn „da geht die Reise hin“. Dann heißt es „KüchenLab N1“ und „KüchenLab N2“. *Susanne Kraft*

Finanz-Airbag von Der Kreis

Der Kreis bietet seinen Mitgliedern in Kooperation mit der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank eG ein Rundum-sorglos-Paket an, lässt ihnen jedoch alle Freiheiten, darauf zurückzugreifen oder in Eigenregie tätig zu sein. „Das gehört zu unserer Philosophie und das nehmen wir sehr ernst“, versichert Klaus Speck, Geschäftsführer von Euroteam. Im Einzelnen gehören dazu beispielsweise:

Existenzgründung

Möglich ist eine Existenzgründung durch die Kooperation mit der Vereinigten Volksbank Raiffeisenbank eG seit 2018 sogar ohne nennenswertes Eigenkapital. Wenn Der Kreis von der persönlichen und fachlichen Eignung des Bewerbers überzeugt ist, gibt er dem Nachwuchs eine Chance und investiert in die Person. Das gilt auch für Übernahmen.

Ausstattungsfinanzierung

Das Modell für die Finanzierung der Musterausstellung sieht einerseits eine fest kalkulierbare Rate, die sich aus der vom Inhaber bestimmten Laufzeit und attraktiven Konditionen errechnet, vor und bietet andererseits flexible Tilgungsoptionen. Auch bei der Laden- und Studiogestaltung, die das Einkaufserlebnis fördert, unterstützt Der Kreis seine Partner nicht nur mit praktischen Ideen, sondern auch bei der Finanzierung.

Endkundenfinanzierung

Ein beliebtes Instrument und deshalb erfolgreich ist die Endkundenfinanzierung. Küchenkauf auf Raten erlaubt das eigentlich angedachte Budget problemlos zu erhöhen. Der Inhaber profitiert davon, dass die Kunden gern auf eine Alles-aus-einer-Hand-Finanzierung zurückgreifen, die mit dem Programm „Vorteilskauf“ möglich ist.

Anzahlungsbürgschaften

Unternehmenspleiten haben Kunden dafür sensibilisiert, für die beim Küchenkauf übliche Anzahlung Sicherheiten zu verlangen. Auch dafür hat Der Kreis eine schnelle, unkomplizierte und digitalisierte Lösung im Portfolio.



Unten: Existenzgründung ohne nennenswertes Eigenkapital – wie das möglich ist, erläuterten Klaus Speck, Euroteam-Geschäftsführer (l.), und Studioinhaber Anton Geier (M.) „küchenprofi“-Redakteurin Susanne Kraft im KüchenLab-Studio.