

Plötzlich musste alles ganz schnell gehen. Vor fünf Jahren, am 20. Oktober 2009, hatte Insolvenzverwalter Klaus Hubert Görg die Mitarbeiter und eine ganze Region mit einer schier unvorstellbaren Nachricht geschockt: Das Nürnberg-Fürther Großversandhaus Quelle war endgültig pleite, 4 000 Angestellte standen allein hier vor Ort auf der Straße.

Nur 30 Tage später verkündeten vier Investoren aus der Region, dass es zumindest für einen Teil des Handels-Imperiums und etwa 150 Mitarbeiter weitergehe: Die 1978 gegründete Küchen Quelle, zu diesem Zeitpunkt Nummer 1 der Branche, war gerettet.

„Wir kannten uns ja alle“, erinnert sich Christian Bühler, einer des Quartetts. „Innerhalb von zehn Minuten waren wir damals zusammengekommen und haben entschieden einzusteigen.“ Neben dem gebürtigen Zirndorfer Bühler waren das der damalige Küchen Quelle-Chef Bernd Warnick, geboren in Schwabach, der Hersbrucker Küchenausstatter Alexander Fackelmann und Hannes Streng, der in der Region 15 Obi-Baumärkte betreibt. Warnick und Bühler fungieren auch heute noch als Geschäftsführer, Streng und Fackelmann sind nicht operativ im Unternehmen tätig.

Der Kaufpreis war keine Hürde, denn der war lediglich symbolischer Natur, verrät Bühler. Die genaue Höhe zu nennen verbietet ihm der Vertrag, der damals mit dem Insolvenzverwalter geschlossen wurde. Probleme waren eher, so Warnick, dass „wir keine Buchhaltung und keine Personalverwaltung hatten, dafür aber von einem Moment auf den anderen 100 Leute auf der Lohnliste“. Und die öffentliche Meinung: Viele Menschen dachten damals, dass auch die Küchen Quelle von der Pleite betroffen sei – Kunden ebenso wie Banken und Lieferanten.



Text Jürgen Eisenbrand Fotos Timm Schamberger

Ohne Mutter auf Erfolgskurs

Küchen Quelle startet nach Konzernende voll durch



Bernd Warnick (li.)
und Christian Bühler
können sich freuen:
Ihr Unternehmen
gehört zu den Top 3
der Küchenspezialisten
in Deutschland.



Wer eine neue Küche plant, hat die Qual der Wahl. Nach der Bestellung beginnt die Arbeit der Möbelbauer.

„Das war eine mutige Entscheidung damals“, sagt Christian Bühler, „aber sie war richtig!“ Denn mit einer gewaltigen Werbe-Offensive – vor allem im Internet – gelang es sehr schnell, das in die Gutenstetter Straße am Main-Donau-Kanal umgezogene Unternehmen wieder auf Kurs zu bringen. Auch wenn es die bis dahin stärkste Werbe-Plattform, den guten alten Quelle-Katalog, nicht mehr gab.

„Unser großes Glück war, dass die Internet-Adresse ‚kuechen-quelle.de‘ bereits eingeführt war“, sagt Bernd Warnick. „Die hatten wir uns schon zu Quelle-Zeiten mühsam erkämpft, und über die hatten wir schon damals fast die Hälfte unserer Kunden außerhalb der Quelle-Stammkundendatei erreicht. Wir konnten also darauf aufbauen und sofort mit eigenen EDV-Systemen loslegen.“

Nach turbulenten ersten Monaten „und etlichen schlaflosen Nächten“, wie Bühler einräumt, ist die Küchen Quelle inzwischen wieder eine Erfolgsgeschichte. Der Netto-Umsatz stieg von 34 im ersten auf 48 Millionen Euro im vergangenen Geschäftsjahr, die Zahl der Mitarbeiter im Vergleich zur Startphase „um 10 bis 15 Prozent“, ein Platz unter den Top 3 der Küchenspezialisten in Deutschland ist zurückerobert. „Wir sind sehr zufrieden“, bekunden beide Geschäftsführer und erwarten auch für das laufende Jahr, „dass wir beim Umsatz wieder

etwas drauflegen können“. Mittelfristig könne man sich sogar vorstellen, die 100-Millionen-Euro-Marke zu knacken. Über einen Standortwechsel habe man übrigens nie nachgedacht, das Unternehmen sei in der Region verwurzelt. Lokalpatriot Bühler lobt: „Wir können jedem nur raten, hier zu investieren.“

Entscheidend für den Erfolg sei die kompromisslos gute Qualität, die der Kunde bekomme: „Wir bieten ausschließlich in Deutschland gefertigte Möbel sowie Elektro-Markengeräte von AEG, Siemens, Neff und Zanussi an“, sagt Warnick. Und das besondere Konzept, das schon auf dem aktuellen, 132 Seiten starken Katalog unter dem Firmen-Logo prangt: „Besser zuhause gekauft.“ Denn das Unternehmen ist zwar sehr aktiv in Sachen Teleshopping, betreibt einen ausgeklügelten Internet-Shop und fünf sogenannte Megastores – einen davon in der Thomas-Mann-Straße in Nürnberg-Langwasser. Das Herzstück des Vertriebs sind aber jene 70 mit Musterkoffern und Profi-Messgeräten ausgestatteten Küchenberater im Außendienst, die ausnahmslos jeden Kunden einer Einbauküche zu Hause besuchen und die neue Koch-Welt planen. Lediglich Standard-Küchenblöcke kann der Kunde allein per Internet ordern. „Dieses Berater-Konzept“, sagt Christian Bühler, „das schon zu Quelle-Zeiten gut funktionierte, ist ein großer Vorteil für uns und verschafft uns Vorsprung vor der Konkurrenz.“

Die Möbel im Katalog stammen von vier Herstellern, die allesamt auch andere Händler beliefern. Allerdings wird jede Küche individuell gefertigt; denn erst nach der Bestellung machen sich die Möbelschreiner ans Werk. Dabei reicht die Angebots-Palette von der günstigen „Basic“-Linie über romantische Landhaus-, zeitlose Classic- und junge Trend-Varianten bis hin zu edlen Design-Küchen – mehr als 300 verschiedene Fronten stehen dafür zur Auswahl.

Preislich sieht sich Küchen Quelle „auf keinen Fall im Billig-Bereich“, wie Sprecherin Merian Sucker betont, sondern eher im oberen Mittelfeld. Einfache Küchenzeilen gibt es zwar schon für 1 000 Euro; wer möchte, kann aber für sehr hochwertig ausgestattete Küchen durchaus auch 30 000 Euro ausgeben. Durchschnittlich investiert der Küchen-Quelle-Kunde rund 8 000 Euro, etwas weniger, als den Durchschnittspreis des Küchenfachhandels. Die Zielgruppe sei denn auch vornehmlich die Generation 50 plus, sagt Merian Sucker, die sich schon die zweite oder dritte Küche ihres Lebens kaufe und sich Qualität und Funktionalität gerne etwas kosten lasse.

Wenn man Warnick (52) und Bühler (49) über ihr „Unternehmens-Baby“ reden hört, spürt man die Leidenschaft, mit der die beiden ihre „Vaterrolle“ erfüllen. Eine Leidenschaft, die im einen Fall einer langjährigen beruflichen, im anderen sogar einer familiären „Vorbelastung“ geschuldet ist.

Für Bernd Warnick ist die Küchen Quelle „eine Art Lebenswerk. Ich bin seit 20 Jahren dabei und hab' meine beste Zeit da reingepackt. Es hat immer Spaß gemacht, die Firma weiterzuentwickeln – und plötzlich musste ich zusehen, wie sie zusammen mit der Quelle in einen großen Gully gespült wird.“ Das war bitter für ihn, zumal der Diplom-Kaufmann und promovierte Politikwissenschaftler sicher war: „Es gibt eine andere, bessere Möglichkeit – auch ohne die Quelle-Mutter.“ Diese unbedingte Zuversicht gab den drei anderen Investoren letztendlich den Mut, sich an der Rettung zu beteiligen.

Christian Bühlers Engagement für die Küchen Quelle hat nicht zuletzt familiäre Wurzeln: „Natürlich waren da auch Emotionen im Spiel“, gesteht der Sohn des langjährigen Quelle-Vorstandsvorsitzenden Wolfgang Bühler und Stiefsohn von Madeleine Schickedanz, von dem die FAZ schrieb, er trage „die guten Zeiten (der Quelle) im Familiennamen“. Dennoch beteuert er, während der intensiven Verhandlungen um die Rettung der Firma „kühlen Kopf, was die Zahlen anbelangte“, bewahrt zu haben.

„Die Emotionen kommen dann, wenn's läuft. Aber mein Bauchgefühl, dass es klappt, war von Anfang an da.“

Leidenschaft entwickeln die Küchen-Experten freilich nicht nur, wenn es um ihr Unternehmen geht, sondern auch, wenn sie auf die eigenen Kochkünste zu sprechen kommen. Beide sind begeisterte Hobby-Köche, Warnick brutzelt sogar einmal pro Monat für Kunden in der Showküche des 2 000 Quadratmeter großen Megastores in Langwasser. Bühler hingegen muss einräumen, dass er zwar sehr gern koche, „aber nach Meinung meiner Familie zu selten“. Auf die Frage nach seinem Lieblingsgericht, antwortet er spontan: „Selbst geschossenes Wild.“

Und schon stecken die beiden Manager tief in einem Fachgespräch über die beste Zubereitungsart, wobei sie erstmals gewisse Meinungsverschiedenheiten erkennen lassen. Während nämlich Bühler dafür den klassischen Römertopf favorisiert, plädiert Warnick vehement für seinen Dampfbackofen, in dem er das Wildbret über viele Stunden hinweg bei 60 Grad gare. Bühler, dessen Küche bereits zwölf Jahre alt ist und derlei Hightech nicht vorweisen kann, verspricht, das in Kürze auszuprobieren. Bald bekomme er nämlich eine neue Küche – natürlich aus dem eigenen Sortiment. ■

Neben der Funktionalität spielt für viele Kunden das Design eine entscheidende Rolle.

