



„Hunold – Innovative Küchen und Hausgeräte“ in Solingen

Leidenschaft, die Freu(n)de schafft

Empathie – laut Duden ist das die Bereitschaft und die Fähigkeit, sich in die Bedürfnisse und Einstellungen anderer Menschen einzufühlen. Für Volker Hunold ist es elementare Grundvoraussetzung, ein erfolgreicher Küchenhändler zu sein. Profunde Fachkenntnis, kombiniert mit solider Ausbildung, schlicht vorausgesetzt. Dass „Hunold – innovative Küchen und Hausgeräte“ in Solingen gleichwohl wie ein Fixstern am turbulenten, mancherorts dunkel umwölkten, Himmel der Küchenstudios leuchtet, hat auch noch etwas mit erlebter Knechtschaft, mit ungeschliffenen Rohdiamanten und mit visuellem Diebstahl zu tun. Eine spannende Reportage aus der Klingensteinadt.

Von Marina Huthmacher

Der „Küchenhandel“ hat das nachgeprüft: Laut Auskunft diverser Kfz-Zulassungsstellen werden Autokennzeichen in 97 Prozent aller Fälle mit den Wunschinitialen des Halters, also den Anfangsbuchstaben von Vor- und Nachnamen, und nach Möglichkeit mit irgendeiner Kombination des Geburtsdatums vergeben. Wofür Sie das wissen müssen? Nun, weil Sie damit erkennen können, dass der Mann in Allerwelts-Jeans samt Frau in vermut-

lich H&M-T-Shirt plus Sohnemann in neonfarbenen, reichlich abgewetzten Turnschuhen vermutlich einen Firmenwagen fahren. Das Kennzeichen des soeben in Solingen vorgefahrenen niegelagerten Passats lässt keine persönlichen Präferenzen erkennen. Firmenwagen aber meint gutsituierte Position, meint finanziell-gestützten Geschmack.

„Sehen Sie,“ lacht Volker Hunold, „letztendlich bin ich zunächst auch

einmal ein Rechercheur. Einer, der die Belange seiner Kunden, ihren Hintergrund herausfinden muss.“ Und deshalb guckt der Chef beständig auch auf den Parkplatz vor dem Haus. Nein, nicht wirklich ständig, aber schon regelmäßig.

„Hunold – innovative Küchen und Hausgeräte“ in Solingen ist eine feine Adresse. In 1B-Lage. Angesichts der aktuellen Baustellen in den Zufahrtstraßen fast schon ein wenig ge-

Hunold in Solingen ist eine feine Adresse, wenn auch nicht in 1A-Lage. Das Küchenring-Mitglied punktet seit 2001 mit kompromisslosem Service am Platz



Die Ausstellung besticht durch Möbel pur



Volker Hunold, Vollblut-Küchenmann

schönt. Poggenpohl, Miele, Rational, emotionArt von Häcker, Warendorfer. 16 Musterküchen, seit 2001 am jetzigen Standort. Mit ausnehmend bescheidenem Werbe-Etat, weil 70 Prozent der Kunden auf Referenz kommen. „Der Hunold“ ist Markenzeichen – nicht nur in der Stadt der Messer und sonstigen scharfen Schneidegeräte, sondern auch in der Industrie, mit der Volker Hunold schon mal ebenso bestimmt, wie umsichtig die eine oder andere Klinge wetzt.

Der Status kommt nicht von ungefähr. Seine Ausbildung zum Tischlermeister bei Hüls in Schwelm bezeichnet Volker Hunold in denkbar liebenswürdiger Weise (nachträglich) als „vorausschauende Knechtschaft“. „Ich bin bis an meine Grenzen gefordert worden, habe dabei aber auch gelernt, was machbar ist. Der zwangsläufige Kontakt zur Industrie hat mir Perspektiven eröffnet.“

Miele wurde auf den „umtriebigen Querdenker“ aufmerksam, bot ihm gar die Übernahme der Steinstraße in Düsseldorf an. Volker Hunold: „Ich wurde nicht nur auf meine fachli-

chen, sondern auch, na wie sagt man das jetzt, meine quasi 'sittlichen' Fähigkeiten geprüft.“ Aus privaten Gründen fiel die Steinstraße hinten über – und in Solingen wurde, mit tatkräftiger familiärer Unterstützung, ein erstes eigenes Studio eröffnet. Miele indes wollte den „ungeschliffenen Rohdiamanten“ nicht verlieren: Volker Hunold wurde der erste Miele-Spezialist. Eine Unterart der landläufigen Miele-Vertragshändler. 2001 eröffnet Volker Hunold dann sein jetziges „Innovative Küchen und Haushaltsgeräte“-Outlet in Solingen.

Die „Passat-Familie“ steht zufällig gerade in unmittelbarer Nähe des Kaffee-Automaten, aus dem der Chef für den journalistischen Besuch und sich selbst ein weiteres, schwarzes Heißgetränk ordert. Wohlgermerkt: Das macht er selbst. In (scheinbar) belanglosem Talk erfährt er, dass da gerade ein Haus komplett umgebaut wird, dass es Präferenzen in Richtung Gaggenau-Kochfelder gibt, hält mit Miele dagegen, bietet Espresso an und sagt: „Ich komme gerne unverbindlich zu Ihnen und berate Sie vor Ort. Das erleichtert uns beiden die Entscheidungsfindung.“

apéro®
kochen essen leben



HAUTE CUISINE

- // Shop-in-Shop oder Stand alone
- // apero Küchenkonzept für Genießer, Ästheten und Designliebhaber
- // gehobenes Preissegment, Made in Germany, exklusive Fronten und Arbeitsplatten, intelligent Ausstattungssysteme, High-End-Geräte.
- // Umfangreiches, individuelles und exklusives Marketing-Paket



Der GfM-TREND-Einkaufsverbund ist eine stetig wachsende, erfolgreiche Einkaufskooperation von zur Zeit mehr als 700 Möbelhäusern und Küchenstudios.

Mit GfM-TREND profitieren Sie von einem vielfältigen, erstklassig verhandelten Sortiment und Top-Rückvergütungen, die vier mal im Jahr ausgeschüttet werden.

Ein äußerst gut ausgebautes Netzwerk und ein weitreichendes, kompetentes Service-Angebot kommen jedem Wunsch entgegen.

Wir sprechen die Sprache des Mittelstands – in ganz Europa.



GfM-Trend-Möbeleinkaufsverbund | Donaustraße 15
93333 Neustadt/Donau | Telefon 09445 204-0
E-Mail info@gfm-trend.de | www.gfm-trend.de



Separiert vom übrigen Ausstellungs-Ambiente, gleichwohl eine Demonstration von Kompetenz: Miele-Geräte



Eingespielte Crew: VKL Thorsten Daube, Gabriele Pfeil, Planung, der Chef und Jung-Monteur Philipp Weber



Küchenarchitektur in grandioser Schlichtheit, dezente Beleuchtung unterstreicht die fast makellose Anmutung



Als ob der Blick auf das Wesentliche durch nichts irritiert werden soll: Landläufige Deko hat quasi Hausverbot

„Inhabergeführt heißt inhabergeführt,“ erklärt Volker Hunold auf meinen anschließenden fragenden Blick. Die „Passat-Familie“ ist ein Wankelkandidat, der bei bester Beratung und bestem Service dann aber auf immer treu bleibt. Und auch weiter empfiehlt. Diese Klientel erwartet indes Chef-Service, so gut die Mitarbeiter auch sein mögen.

„Ich bin meines Wissens nach der erste Inhaber eines Küchenstudios, der seit Einführung der Sonntagsöffnung auch wirklich jeden Sonntag da ist,“ fügt Volker Hunold lakonisch, aber auch bestimmt, an. „Wir haben diese Regelung von Anfang an nicht als zusätzliche Belastung, sondern als pure Chance begriffen. Und wissen Sie was: Ich kann mich nicht erinnern, dass ich aus meiner Anwesenheit an einem Sonntag, dem, wenn auch nur psychologischen Vorteil 'Da sprechen wir mit dem Chef persönlich' – dass ich aus so einem Sonntag ohne einen Aufmaßtermin für die nächste Woche herausgegangen bin.“

2005 verkauft Miele seine Küchen und in Solingen denkt einer der Top 4-Händler: „Ich fühle mich mit verkauft.“ Im Zuge der aufdräuenden Wirtschaftskrise kündigt zudem Rational vertraulich schwere Zeiten an: Hunold nimmt Häcker dazu. Eine lange vorbereitete Liaison, die in der Innovationskraft der Rödingerhausener ebenso begründet liegt wie in deren Affinität zum klassischen Küchenhandel. Miele bleibt als Gerätelieferant erhalten. Das Feld scheint vorläufig bestellt. Was Hunold nun von vielen kleinen Küchenhändlern unterscheidet, ist, dass eben genau dieses Gefühl, diese trügerische Sicherheit, ein durchaus respektables Angebot für die geneigte Kundschaft vorzuhalten, niemals als Verlässlichkeit gelten kann. Eine probate Ausstellung macht noch längst kein Geschäft.

Auf die hoch gehandelten Pferde der angesagten Marketingrennbahn verzichten die Solinger fast gänzlich. Kochabende? „Ich bin kein Eventler,“ sagt Volker Hunold, „ich bin Küchenfachmann.“ Und konstatiert ohne Aufforderung: „Dafür kann ich jedem meiner Kunden versichern, dass wir diesen inzwischen reichlich strapazierten Slogan von „Geht nicht, gibt's nicht“ wirklich leben. Unsere Tischler machen alles möglich.“ Und die bügeln nonchalant auch schon mal die Macken der industriellen Fertigung aus. Leise, ohne viel Aufhebens. Hunold hat den Zeh in der Tür des Kunden überdies zu einem respektablem Fuß ausgeweitet. Die Solinger offerieren neben Küchen auch den Ausbau von begehbaren Kleiderschränken, bieten Bad-Lösungen und gar ganzheitliche Wohnraumausstattungen an. Sämtlich basierend auf der eigenen Schreiner-Kompetenz und in Koope-

„Inhabergeführt heißt der Chef ist da“

Volker Hunold

ration mit Schmalenbach, Luna, Zumsteg, Push Türendesign, Rausch Licht und Koinor. „Wir sprechen mit diesem Angebot den kompletten individuellen Ausbau an. Das ist zwar ein gewaltiger Brocken, der akribische Planung und Abwicklung erfordert, aber dafür sind wir eben auch „der Hunold“.“

Und der betreibt alles andere als Nabelschau. Vermutlich liegt ein Geheimnis des Solinger Erfolgs auch in der konsequenten Hinterfragung eigenen Tuns. Volker Hunold „testet“ mindestens einmal pro Jahr incognito andere Küchenstudios. Da marschiert er als unerkannter Kunde zum Beispiel zu Meda nach Köln und lässt sich beraten – oder das antun, was dort so heißt. „Wissen Sie, es ist ganz wichtig, mitzubekommen, was da draußen, und das sage ich ganz bewusst, denn nun wirklich passiert. Ganz ehrlich sitze ich doch hier auf einer Insel der Glückseligkeit. Ich habe nur mit Leuten zu tun, die Geld haben, schöne Häuser und normalerweise auch Geschmack. Wissen wir, wie schnell das kippen kann?! Und auf diesen Touren stehe ich auch mit den Augen. Ich habe so etwas wie ein fotografisches Gedächtnis. Das hilft mir durchaus Trends der Konkurrenz zu speichern. Manchmal sind es auch einfach nur Deko-Ideen.“

So unkonventionell das Handeln des Solingers handelsseitig sein mag, so unbequem könnte es beizeiten industrieseitig werden. Im Zuge der anhaltenden Anstrengungen der Deutschen Umwelthilfe die vorderseitige, plakative Anbringung von EU-Energie-Effizienz-Labeln auf allen, auch eingebauten Geräten, einer Einbauküche durchzusetzen (und bei Fehlverhalten kostenpflichtige Abmahnungen auf den Weg zu bringen), überlegt Volker Hunold erstmals Musterküchen ohne verbaute Geräte zu platzieren. „Wir lassen da von unserem Schreiner entsprechende Einhängetüren bauen und erklären dem Kunden die passenden Geräte dann an unserem Sonderplatz. Das ist kein Problem, erspart uns die Verschandelung der Ausstellung und eine Menge möglichen Ärgers.“

Eine Überlegung, die, sollte sie Schule machen, die Industrie empfindlich treffen könnte. Weil, wenn Musterküchen, in steter Gewöhnung des Kunden fortan nicht mehr zwangsläufig mit Geräten bestückt wären, zumal immer der jüngsten Generation... Starker Tobak. Oder anders: Da müssten sich dann auch endlich mal die Geräteelieferanten (in eigenem Interesse) mit den Brüsseler Doktrinen befassen.

Volker Hunold zeichnet alle seine Küchenplanungen zunächst mit Bleistift auf Pergament. Später gibt er sie an seine Mitarbeiterin, die daraus perfekte 3-D-Animationen erstellt. „Wissen Sie, ich habe mich da nicht beirren lassen. Ich will keinem Kunden zumuten, stundenlang stumm vor einem Computer zu sitzen, während ich da Grundrisse eintippe. Küchenplanung hat mit Leidenschaft zu tun, die nur im gegenseitigem Gespräch leben kann. Mit Vorschlägen und Verwerfungen. Und schließlich mit purer Freude auf beiden Seiten, wenn ein Optimum gefunden worden ist.“

Und wenn „der Hunold“ dann nach der Montage geht, sind in aller Regel neue Freunde des Hauses gewonnen. ■



Erleben Sie
unseren neuen
plasmaNorm[®]-
Umluftfilter!



refsta
dunst
hauben
2013

refsta Handels GmbH
Engerstraße 7
32139 Spenge
Fon: +49 5225 8791-0
Fax: +49 5225 8791-30
E-Mail: info@refsta.com
www.refsta.com

a area30[®]
design.kitchen.technics.

Wir freuen uns auf Sie!
14.-19.09.13 | Stand A23