



„Unsere Kunden schätzen an uns, dass wir immer an kleinen Stellschrauben drehen und immer wieder etwas verbessern“, erklärt Burkhard Stark, Gründer und Inhaber von Refsta. Foto: Lehmann

Stark im Wettbewerb

Es gibt eine Menge Lieferanten von Dunstabzugshauben im deutschen Markt, aber nur einen wie das inhabergeführte Unternehmen Refsta: In einem Gespräch mit dem „küche & bad forum“ erklärt der Gründer und Inhaber Burkhard Stark am Rande der imm cologne, wie Refsta im Laufe der Jahrzehnte wachsen konnte und was das Unternehmen heute so besonders macht.

So funktionieren Plasma-Hauben: Partikel und Stäube werden vorgefiltert, die Schadgase oxidieren mithilfe „kalter Verbrennung“ in offenem Normaldruck-Plasma. Keime und Geruchsmoleküle werden dabei auf molekularer Ebene zersetzt. Nicht verbrannte Verbindungen fangen sich in einem Aktivkohlespeicher. Die nachgelagerte Aktivkohle fungiert als Speicherreaktor, der sich durch den Plasmastrom selbst regeneriert. Die Endprodukte: Sauerstoff, Luftfeuchtigkeit und CO₂.

Das Wort Plasma hat im Markt der Dunstabzugshauben einen besonderen Klang. Steht es doch für eine innovative Technologie, die sich nun langsam durchzusetzen beginnt. Noch vor ein paar Jahren reagierte der Handel zaghaft – vielleicht auch, weil frühere Versuche mit der Ionisation in Haushalts-Dunstabhauben mehr oder weniger erfolglos geblieben sind und die Bedenken bezüglich der Freisetzung von Ozon zu groß waren. Mittlerweile ist die Technologie jedoch so ausgereift, dass die Plasmatechnologie eine attraktive Alternative zu herkömmlichen Filtertechniken darstellt.

Ein Unternehmen, das sich ganz diesem Plasma-Trend verschrieben hat, ist Refsta. Vor 25 Jahren gegründet und angetrieben vom Gründer Burkhard Stark, hat es immer schon an der Etablierung neuer Trends mitgewirkt. Und das, ohne je ein Gerät zu labeln oder im Internet aktiv zu werden. So gehörte Stark zu den ersten Zubehörgrößhändlern, die Küchenstühle sowie Stangensysteme, die man vom Fußboden bis zur Decke spannt, ins Angebot nahmen. „Dunstabzugshauben“, erklärt der Unternehmer, „machten zunächst nur einen Bruchteil unseres Portfolios aus.“ Das aber änderte sich 1998, einem Jahr, in dem Stark krankheitsbedingt sein „persönliches Waterloo“ erlebte. Stark: „Da bin ich ein wenig zur Ruhe gekommen und habe nachgedacht und den Entschluss gefasst, mich voll und ganz auf Dunstabzugshauben zu konzentrieren.“ Seitdem zeigt die Entwicklungskurve stetig nach oben. Die Entscheidung für die Plasma-Technologie vor ein paar Jahren gehörte dabei zu einem der spannendsten Schritte, die Stark in den letzten Jahren unternommen hat. „Ich

wollte etwas Besonderes und eine gewisse Exklusivität. Dafür habe ich einen hohen fünfstelligen Betrag gezahlt“, erklärt er die Umstände seiner Entscheidung. Eine Investition, die sich längst ausgezahlt hat. Denn die Plasma-Technologie sichert dem Händler viele Vorteile. Zum Beispiel in der Montage: „Wenn Sie eine Inselhaube mit einem Plasma-Filter installieren, dann brauchen Sie keine Kernlochbohrung, keinen Mauerkasten, keinen Kanal, keine Kanalverkleidung. Sie hängen einfach die Inselhaube mit dem Plasma-Filter hin. Fertig! Das zahlt sich also allein in der Kalkulation der Arbeit mit einem Plasma-Filter aus.“

Ein wenig Unmut kommt auf, wenn er an die vielen Plasma-Plagiate im Markt denkt. Aber: „Das sind in der Mehrzahl Lösungen, die technisch nicht ausgereift sind. Oder anders gesagt: Lösungen, bei denen die Moleküle nicht wirklich gecrackt, sondern nur ionisiert werden.“

Wie gut Stark Refsta aufgestellt hat, zeigt sich beispielhaft in der Logistik. Diese ist längst nicht mehr Teil des Unternehmens, sondern outgesourct. „Wir haben kein eigenes Lager mehr“, sagt Stark, „wir kaufen unsere Logistik ein. Tausend Palettenplätze sind angemietet. Die werden von unserem externen Partner gemanagt, der übrigens sehr gut ist. Der Grund für das Outsourcing ist einfach: Die LKW-Einholung, die Retouren, die Kommissionierung – das alles wollte ich nicht mehr haben. Nun sind wir frei in unseren Entscheidungen. Das ist etwas Wunderbares.“

So wunderbar wie die Personalentwicklung von Refsta. Denn mit seinem Sohn Malte Stark und seinem Vertriebsleiter Ingo Bente hat Stark ein



Sie tragen viel zum Erfolg von Refsta bei: Ingo Bente (l.) und Malte Stark. Foto: Refsta

sehr erfolgreiches Team formiert. Dabei war die Mitarbeit seines Sohnes zunächst keineswegs eine Selbstverständlichkeit. „Mit seinem Geografiestudium“, sagt Stark, „hatte mein Sohn anfänglich eine andere Laufbahn angestrebt. Schließlich hat er gesehen, dass er bei uns richtig ist und er hier seine Fähigkeiten – gerade in Sachen EDV – gut einbringen kann. Aber auch für die anderen zehn Mitarbeiter gilt, dass sich bei uns keiner verbiegen muss.“ Stark selbst legt auf Authentizität größten Wert und sieht darin auch eines seiner Erfolgsgeheimnisse wie auch in der stetigen, aber nicht überhasteten Weiterentwicklung des Unternehmens. „Unsere Kunden schätzen an uns, dass wir immer an kleinen Stellschrauben drehen und immer wieder etwas verbessern. Aber wir wollen nicht die großen Sprünge machen. Ich habe gesehen, wie manch Wettbewerber sich mit größeren Sprüngen versucht hat, aber dabei auch mal zu weit gesprungen ist. Deshalb sage ich: Man muss auch mal zufrieden sein.“ Ronny Waburek