



„Wir sind die Marke“

sagt Uwe Kirschenmann selbstbewusst, aber ohne die geringste Spur von Überheblichkeit, auf meine Eingangsfrage, ob der Namenswechsel vom Zauberwort Miele Küche auf Warendorf für ihn und seine fünf Mitarbeiter ein Problem darstellt. Zwei Stunden später fühle ich meine erste Vermutung bestätigt: Hinter diesem scheinbar so lapidar dahingesagten Satz Kirschenmanns verbirgt sich sein Erfolgsrezept. Seit 1999 leitet er in München das Dross & Schaffer Haus im Almeida Palais. **Von Karin Oesterreicher-Pfeiffer**

Die Geschichte dieses Einrichtungshauses scheint untrennbar mit der Geschichte des Gebäudes verbunden, deshalb ein Blick zurück in die Historie: Das Almeida Palais steht nicht an irgendeiner Ecke in irgendeiner Straße der bayerischen Landeshauptstadt. Es steht in der Brienner Straße und diese zählt – als Münchenerin weiß ich das – unbestritten zu den sogenannten „ersten Adressen“.

Während die Guccis dieser Welt jeden Quadratzentimeter der Maximiliansstraße vergolden, weil sie sie für vornehm halten, ist die Brienner Straße vornehm. Sie verband bereits vor über zweihundert Jahren die Münchner Residenz mit der Sommerresidenz der Wittelsbacher, dem Schloss Nymphenburg. Das klassizistische Almeida Palais gilt architektonisch als Krönung der sich hier aneinanderreihenden Palais. In

Wurfweite zur Residenz und damit zum Königshof wurde das Gebäude 1824 für Baronin Sophie Bayrstorff gebaut. Sie war die bürgerliche, erst nachträglich geadelte Geliebte und spätere Gemahlin des Prinzen Karl von Bayern. Der wiederum ja der Bruder von König Ludwig I. war und seinerzeit...

...doch zurück zu Uwe Kirschenmann und seinem Inneneinrich-

„Unsere Kunden haben alles außer Zeit“

Empfang wie im small luxury Hotel



Dross & Schaffer im Almeida Palais



Modernes Ambiente im klassizistischen Umfeld

tungsstudio. Auf 500 Quadratmetern Ausstellungsfläche hat der sympathische Perfektionist – Erfolgszutat Nummer 1 – bei der Planung nichts dem Zufall überlassen. Das Studio liegt, von der Straße aus nicht wirklich wahrnehmbar, im Hochparterre links und rechts des Durchgangs, der zu einem modernen Gebäude im hinteren Teil des Palais führt. Auf Laufkundschaft setzt Kirschenmann hier ebenso wenig wie auf die sogenannten „Dahergelaufenen“ – dies ist ein Haus, das mehrheitlich gezielt angesteuert wird in dem Wissen, was einen erwartet.

Beide Seiten sind komplett verglast, der Begriff „Symmetrie“, den Kirschenmann an diesem Vormittag noch häufiger benutzen wird, wird erstmals sichtbar. Wie gespiegelt wirken die beiden Bäder links und rechts der Passage, obwohl sie unterschiedlicher nicht sein könnten – das eine modern, das andere klas-

sisch. Damit überreicht das Haus quasi auch gleich seine Visitenkarte wie Kirschenmann erklärt: „Wir zeigen unseren Kunden, dass wir Modernes und Klassisches anbieten können und dass wir beide Stilelemente gerne auch mischen, wie beispielsweise den original alten Muranoleuchter mit dem modernen Küchensystem. Unser Programm ist eher breit als tief, doch machbar ist bei uns fast alles.“

Auf der rechten Seite, einige Stufen geht es nach oben, wird der Besucher wie in einem kleinen stilvollen Hotel empfangen. Hinter einer von innen beleuchteten orange-beigen Onyxtheke, die eigens dafür angefertigt wurde, sitzt die Empfangsdame. Sie übernimmt gleichzeitig auch den Telefondienst und die Auftragsbearbeitung. Die Sitzgruppe davor, ausgestattet mit angesagten Coffee Table Books, hilft die mögliche Wartezeit angenehm zu überbrücken.

Die Symmetrie der ausgewählten Elemente, die Beleuchtung, die Farben, die Gestaltung der Wände, selbst der dezente Duft – hier ist alles überlegt aufeinander abgestimmt und führt zu diesem Wohlgefühl-Empfinden, das schwierig in Worte zu fassen ist, weil es unbewusst wahrgenommen wird.

Ein Drittel des Umsatzes bringt bei Kirschenmann der Verkauf von Küchen ein, fünfzig Prozent davon wird selbst gebaut, Warendorf und Zeyko sind gelistet. Zwei Drittel kommen aus dem Innenausbau, der gesamten Inneneinrichtungsplanung und dem Bereich Bad. „Im Laufe der Jahre ist eins zum anderen gekommen. Anfangs setzten wir als Dross & Schaffer Haus natürlich auf edle Küchen, später kamen dann die Bäder dazu. Doch im Laufe der Jahre haben wir festgestellt, dass unsere Kunden alles haben außer Zeit. Sie sind froh, wenn sie von der Beleuch-

tung bis zum Müllhäusl nur einen einzigen Ansprechpartner haben. Der muss ihnen allerdings ein individuell auf sie maßgeschneidertes Konzept bieten und notfalls auch das gewünschte ‚karierte Maiglöckcherl‘ umsetzen“, beschreibt Kirschenmann seine Kunden und belässt es dabei, nicht die kleinste Indiskretion ist ihm zu entlocken – Erfolgsrezept Nummer 2.

Dabei habe ich mir wirklich Mühe gegeben, etwas Glamour heraus zu kitzeln. Habe vertraulich aus meinem Nähkästchen und den Nähkästchen meiner im reichen Vorort wohnenden Freundinnen geplaudert,

Heimat, vier Jahre später führte er allein die Regie des Hauses.

Überhaupt scheint Kirschenmann das Private streng vom Geschäftlichen zu trennen. Einmal im Jahr lädt er seine Kunden in die Briener Straße ein, ab und zu mal gibt es mal eine kleinere Kochgeschichte im Haus – das war's. „Ich glaube nicht, dass diese ständigen Events im Hause wirklich etwas bringen“, sagt er dazu und führt fort, dass seines Erachtens die individuell erstellten, colorierten Handzeichnungen, die für jedes Projekt gemacht werden als Zeichen künstlerisch-kreativer Arbeit

für langjährige Kunden planen Kirschenmann und seine Mitarbeiter auch schon mal die Zweitwohnsitze in Kitzbühel oder London, ist seiner Presseinformation zu entnehmen.

Zum Schluss also doch noch ein bisschen Glamour aus der Welt der Reichen und Schönen? Verbunden mit einem winzigen Blick durch das Schlüsselloch in eine Welt, die in den Jahren vor der weltweiten Finanzkrise, einen Luxusimmobilienmarkt hervorgebracht hat, der seinesgleichen suchte. Eine Welt in der lange Zeit sehr viel Geld für sehr viel Luxus im Übermaß floss. Doch



Uwe Kirschenmann



„Unser Kunde mag ab und zu das Provokante“

über Imagekäufe gelästert und die Bussi-Bussi-Gesellschaft ins Boot geholt – es war nichts zu machen. Kirschenmann ist absolut diskret und das – wie gut für ihn, dass nicht Alle so sind wie er – spricht sich eben rum.

Auf die Frage, wie er zu seinem Beruf kam, gewährt er einen kurzen Einblick in seine Privatsphäre. Sein Vater war Prokurist bei Poggenpohl, damit war der Zugang zur Küche früh gelegt. Das anfänglich begonnene Betriebswirtschaftsstudium war ihm zu trocken, er zog die kaufmännische Ausbildung vor und begann schon Anfang der neunziger Jahre bei Dross & Schaffer. Das Almeida Palais wurde 1995 gemeinsam mit einem Partner zu seiner beruflichen

beim Kunden einen bedeutend höheren Stellenwert genießen. Da hat er wohl bei seiner Klientel recht, denn kostenlose Häppchen, und seien sie auch noch so lecker und dazu ein Glas Sprizz sind für Menschen, die sich ohnehin das meiste leisten können, kein Grund, in ein Einrichtungshaus zu gehen. „Wir sind sicher nicht die billigsten in unserem Geschäft, aber hohe Qualität und Schnelligkeit rechtfertigen diesen Aufwand allemal,“ berichtet Kirschenmann im Zusammenhang mit einer in der „normalen“ Küchenhandelslandschaft sicher eher ungewöhnlichen Serviceleistung. Man sei mit einem Kunden nach Spanien geflogen und habe 33 Tonnen einer speziellen Marmorart für dessen neues Haus abgeholt. Und

zurück in die Briener Straße, die übrigens mit der Konzernzentrale der Siemens AG und der Bayerischen Landesbank zwei mittlerweile geläuterte, in den vergangenen Jahren aber durchaus durch schillernde Geschäfte aufgefallene, Bewohner beherbergt.

Uwe Kirschenmann hat aber auch Nachbarn, die sich stets unabhängig von den Strömungen der Zeit positioniert haben und für einen Strauß unterschiedlichster Merkmale stehen – immer mit dem Fokus auf Authentizität und Qualität. Direkt über ihm im Almeida Palais residiert das Generalkonsulat der Schweiz, nebenan sind die Botschaften von Schweden und Monaco. Das passt. ■