

# KELLER'S KAMINHOF

Havighorst



Bei Keller's Kaminhof bei Hamburg werden Träume wahr. und ausgefallene Entwürfe sind die Spezialität von Björn Keller und seinem Team.

Ein diesiger Dezembertag im nördlichsten Bundesland. Die Äcker sind umgepflügt, Hecken und Bäume kahl, von Schnee keine Spur. Dafür liegen die Temperaturen nahe am Gefrierpunkt. In Havighorst – „Habichtsnest“ – ist es zur vormittäglichen Stunde ruhig. Etwa 1.500 Einwohner zählt der Ortsteil, der zur Gemeinde Oststeinbek gehört. Die Telefonvorwahl ist die von Hamburg und außerhalb der Rushhour ist man von hier in knapp 20 Minuten direkt am Hamburger Hauptbahnhof. Politisch gehört Oststeinbek allerdings zu Schleswig-Holstein, genauer zum Landkreis Stormarn. Das KFZ-Zeichen ist OD für Bad Oldesloe und die höchste Erhebung, die Stormarn zu bieten hat, ist der Kleine Hahnheider Berg mit 100 Metern über Null. Da fährt Björn Keller mit seiner Familie schon lieber zum Skifahren nach Norwegen oder nach Österreich. Er, seine Frau Katrin und die zwei Kinder sind begeisterte Wintersportler. Der Ofenbaumeister empfängt seinen Besuch am Geschäftseingang. Es ist kein gewöhnliches Geschäftsgebäude,

Keller's Kaminhof befindet sich in einem historischen Bauernhaus von 1891, mit den für den Norden typischen roten Backsteinziegeln. Das Gebäude wurde sensibel umgebaut und restauriert und hinter der handgefertigten, bleiverglasten Dielentür strahlt in den ehemaligen Stallungen nun die individuelle Ofen- und Kaminausstellung, dahinter sind Büroräume. Feuer prasselt schon und verbreitet angenehme Wärme. Die Abteilung Kaminöfen ist separat, in der angebauten Ofenremise untergebracht. Im Wohnbereich des einstigen Bauernhauses leben die Kellers selbst.

## Gesellenzeit in Schwaben

Björn Keller ist in Havighorst aufgewachsen, quasi mitten im Kellerschen Kaminhof. Sein Vater Klaus startete 1966 mit einem Fliesenlegerbetrieb und beschäftigte zu besten Zeiten 25 Mitarbeiter. Als in den 1980er Jahren massenweise Baumärkte und der Fliesenkleber aufkamen,

wurden viele Kunden zum „Do-it-yourself-Handwerker“. Sie fliessen Bäder und Küchen plötzlich selbst, was die Profis schmerzhaft zu spüren bekamen. Klaus Keller reagierte und stieg auf handwerklichen Ofenbau um. 2002, im Jahr der Euro-Einführung, übernahmen Björn Keller und seine Frau Katrin den Betrieb. Der Vater zog sich konsequent aus dem Unternehmen zurück und ließ Sohn und Schwiegertochter freie Hand. Für Björn Keller war der Berufswunsch immer klar. Er machte seine Handelsschule und lernte den Beruf 1986 bis 1989 in einem kleinen Einmann-Betrieb. Anschließend zog er gen Süden, ins Schwäbische und verdingte sich dort drei Jahre als Geselle. 1992 kam er in den elterlichen Betrieb zurück, absolvierte die Meisterschule und eine weitere Ausbildung zum Betriebswirt im Handwerk, genauso wie seine Frau Katrin, die für das administrative Geschäft und das Büro zuständig ist. Was er aus der Zeit in der Ferne mitgenommen hat? „Im Süden wurden damals viel mehr Öfen gebaut und mit Kacheln

gearbeitet. Küchenherde mit keramischen Zugsystem waren gefragt. Der Schwerpunkt lag auf dem Heizen. Das Austauschgeschäft und Renovierungen liefen gut. In Hamburg dominierten dagegen schon immer offene Kamine im hanseatischen, klassischen Stil. Kachelöfen sind hier eher weiß und schlank und hoch gestaltet, es sind weniger die Kachelburgen mit keramischer Sitzbank“, sagt Björn Keller.

### Großprojekte und Schlosskamine

Keller's Kaminhof - der Apostroph hinter dem Namen Keller ist Teil des Markenzeichens – gehört zu den erfolgreichsten Ofenbaubetrieben der Hansestadt und Umgebung. Etliche Kunden kommen aus exklusiven, wohlhabenden Wohngebieten wie der HafenCity, Pöseldorf oder Blankenese. Nach Süden zieht sich das Einzugsgebiet bis in die Nordheide. Wie macht man sich so einen Namen? „Das kam über die Jahrzehnte. Mein Vater hat viel Handelsgeschäft betrieben und viele Endkunden bedient. Die oder deren Kinder kommen jetzt wieder, weil sie ihre Anlage neugestalten möchten. Wichtig sind natürlich auch Empfehlungen“, sagt Björn Keller. Als er den Betrieb übernahm, hat er außerdem begonnen mit Architekten zusammenzuarbeiten. Anfangs waren es drei bis vier, mittlerweile sind es an die 60. Teilweise sind es Groß- oder wiederkehrende Projekte, die seine Auftragsbücher füllen. „Wir betreuen ganze Baugebiete wo teilweise 100 Wohnungen errichtet und 20-30 davon mit Kaminen ausgestattet werden sollen, beispielsweise in der HafenCity. Wenn man bei so was mal drin ist, suchen die Baufirmen und Architekten keine anderen Kaminbauer, vorausgesetzt alles funktioniert reibungslos und die Qualität stimmt. Der Preis ist nicht das Entscheidende“. Viel zusätzliche Werbung sei da gar nicht mehr nötig, mit Ausnahme der Internetpräsenz, so Keller. Und eine enge Kundenbindung. Ein Mal im Jahr veranstaltet er auf seinem Firmengelände einen „Tag der offenen Tür“ und setzt viel auf persönlichen Kontakt. Wenn er auf ein Angebot nichts hört, setzt er sich auch mal ins Auto und fährt einfach dorthin. Weil sich im direkten Gespräch ganz anders reden lässt. „Bei so was kriege ich eventuell raus, dass der Architekt gar nicht mehr da ist, dann weiß ich, dass es nicht am Angebot gelegen hat. Und kann so gleich den Nachfolger kennenlernen. Es passiert mir auch, dass ich Architekten auf Veranstaltungen oder sonst wo treffe und begrüßt werde mit: Wo Sie grad da sind, ich habe da einen Kunden, der ein Schloss gekauft hat und ein paar Kamine braucht. Alles schon vorgekommen.“

### Intensive Nachwuchspflege

Damit Björn Kellers Firma so gut laufen kann, braucht es natürlich ein schlagkräftiges Team. Mit seiner Frau umfasst die Firma 13 Mitarbeiter. Parallel können immer vier bis fünf Baustellen betreut werden. Er kümmert sich um die Akquise, plant Folgeprojekte, übernimmt die Abnahmen, macht Feuertaufen und Einweisungen beim Kunden. Außerdem bildet Björn Keller aus, jedes Jahr wird ein neuer Lehrling eingestellt. Für ihn ist das eine Selbstverständlichkeit. Statt über Nachwuchsprobleme zu klagen, macht er sich für den Nachwuchs stark. Und sagt: „Nur mit Plakaten bringt man keine Azubis in den Betrieb. Da muss viel mehr dazu kommen“. Soll heißen: direkter Kontakt zu den jungen Leuten, die Qualität der Ausbildung, das Miteinander im Betrieb. Keller ist Fachgruppen-

leiter bei der Landesinnung Ofen- und Luftheizungsbau Schleswig-Holstein. Ehrensache, dass er bei deren Marketingkampagne „Die Rekordpraktikanten“ dabei war. Darum ging es bei dem Projekt: Zwei junge Schulabsolventen führten in 150 Tagen in 44 handwerklichen Berufen zweitägige Praktika durch und machten dabei auch Station bei Keller's Kaminhof - wo es vor allem Rekordpraktikantin Marvin ganz besonders gut gefiel. So eine Aktion sei eine gute Werbung für eines der ältesten Handwerksberufe überhaupt, ist Keller überzeugt. Schließlich sind gute Leute

Das Ambientefeuer verkauft Björn Keller nach wie vor am häufigsten. Natürlich hat sich der Geschmack der Kunden im Laufe der Jahre verändert. „Früher, zu meines Vaters Zeiten waren Natursteinkamine sehr beliebt, teilweise wurden sie mit Handstrichziegeln gemauert. Diese Kunden kommen nun wieder und wollen es moderner haben. Der Hamburger mag es generell eher schlicht und gradlinig. Statt Natursteine und Kacheln verarbeiten wir heute hin und wieder Schieferplatten. Ansonsten arbeiten wir viel mit Stahl und Glas und teilweise mit



Bild 1: Bei Keller's Kaminhof wird der Besuch schon am Geschäftseingang empfangen.

Bild 2: Ein moderner Heizkamin mit einem Panorama-Kamin 51/25/101/25 bei einem Hamburger Kunden lädt zum Verweilen ein.

Bild 3: Keller's Kaminhof in einem historischen Bauernhaus von 1891 mit den für den Norden typischen Backziegeln.

Bild 4: Das schlagkräftige Team umfasst 13 Mitarbeiter.

auf dem Markt Mangelware, was Ausbildung praktisch zur Pflicht mache. Geeignete Lehrlinge zu finden bedürfe ungefähr desselben Aufwands wie eine Anlage zu planen und zu bauen. Björn Keller scheut keine Mühen, pflegt einen engen Kontakt zur Agentur für Arbeit und zur lokalen Presse. Außerdem ist er beim Kampagnentag der Innung engagiert und nimmt an Ausbildungsmessen teil. Ofenbauer sei ein vielseitiger Beruf mit guten Perspektiven, findet er. Gesellen seien schon direkt nach der Lehre gefragte Spezialisten. Um sich einen guten Ruf als Arbeitgeber zu machen, gelte es mehrere Schrauben zu drehen, ein angenehmes, faires Arbeitsklima gehöre in jedem Falle dazu. „Ich kann zwar viel verkaufen, aber wenn ich keine Leute habe, die das einbauen, hilft mir das gar nichts“, weiß Björn Keller. Ob seine 17-jährige Tochter oder der 18-jährige Sohn mal in seinen eigenen Betrieb einsteigen werden, ist noch offen. Sein Sohn will zunächst Informatik studieren.

**An erster Stelle steht der Kamin.**

Großkeramikteilen. So was gab es früher noch gar nicht“, so Björn Keller. Alles in allem werden die Formen reduzierter, verschnörkeltes tritt zurück. Wobei es in den klassischen Hamburger Villen und historischen Gebäuden nach wie vor Marmor-Stilkamine gäbe. Das BRUNNER-Urfeuer sei hier gefragt. Allerdings ist der Markt tendenziell rückläufig, so Keller. Ganz anders die Gaskamine. „Die bauen wir vor allem in öffentlichen Gebäuden, in Hotels, Restaurants oder Lobbys ein. Aber auch Kachelöfen haben zugenommen, weil der normale Kamin für die neuen modernen Häuser eine zu große Heizleistung hat, bietet er sich mit seiner gleichmäßigen Wärmeabgabe förmlich an. Mit BRUNNER arbeitet Björn Keller seit seiner süddeutschen Zeit zusammen, als das niederbayerische Unternehmen noch überwiegend Kachelofeneinsätze baute und die Kamineinsätze erst später hinzukamen. „BRUNNER ist sehr innovativ, die Zusammenarbeit tut der ganzen Branche gut“ findet er.



Bild 5: Die Kachel von Sommerhuber erinnert an das 50-jährige Firmenjubiläum.

Bild 6: Der gemütliche Kachelofen mit HKD 5.1 im Ausstellungsraum.

Bild 7: Ein herrlicher Heizkamin mit einem Panorama-Kamin 51/88/50/88 in schickem Ambiente im Haus eines Kunden.

Bild 8: Ein spannendes Projekt in Russland im Heimatort von Leo Tolstoi. Ein Herd mit Herdtür und Backröhre Sympathicguss.

Bild 9: Björn Keller und seine Frau vor dem gemütlichen Heizkamin mit einem Architektur-Kamin Eck 53/121/50 I im Ausstellungsraum.

Selbstverständlich heizen auch die Kellers selbst mit Holz. Neben einem gemauerten Kachelofen flackert in ihrer Privatwohnung ein BRUNNER-Urfeuer.

## Feuer mit Fahrstuhl

Am liebsten realisiert Björn Keller völlig neue Projekte und Anlagen, die er vorher noch nie gebaut hat, wo viel Individualität gefragt ist. „Ich bin nicht auf eine bestimmte Sache festgelegt und für alle Richtungen offen“, sagt er. Eines der spannendsten Projekte von der Logistik her,

hat Keller in Russland realisiert. Dort plante ein Investor rund 200 Kilometer südlich von Moskau, im Heimatort von Leo Tolstoi, ein Bio- und Ausbildungsdorf für ökologischen Ackerbau und Schweinezucht. Ein Ort, völlig autark von Strom-, Gas- und Ölversorgung. „Unsere Aufgabe war es einen Küchenherd, Kachelöfen, Außenbacköfen und Badeöfen zu bauen, wie man sie von früher her kennt und einige gusseiserne Öfen in Nebenräumen anzuschließen“, erinnert sich Keller. Zwei seiner Mitarbeiter waren vier Wochen vor Ort mit den Arbeiten beschäftigt. Der Materialtransport war eine

logistische Herausforderung. Für jeden Hammer, jeden Nagel, jeden Gegenstand musste der Unternehmer eine Zollnummer angeben. „Alles musste 100 Prozent passen. Schließlich konnte man dort nicht eben mal zum nächsten Großhändler fahren und fehlendes oder falsches Material nachkaufen.“

Björn Kellers herausforderndstes Projekt von der Ausführung her, steht in Hamburg. Für den Neubau eines Ehepaares hat er einen offenen Kamin konstruieren lassen, in dem das Feuer mit einem Fahrstuhl auf zwei verschiedene Ebenen gefahren werden kann. So lässt sich der Flammentanz sowohl von der Küche als auch vom drei Stufen niedrigeren Wohnzimmer aus genießen.

## Stars und Sternchen

Seine handwerkliche Qualität und der zuverlässige, freundliche Service bringen Björn Keller einen exklusiven Kundenstamm, zu dem auch Promis aus Funk, Film, Fernsehen und Sport gehören. Namen will er keine nennen, dafür ist er viel zu diskret. Weitere Leuchtturmprojekte sind der Einbau eines Stilkamins in einer von Karl Lagerfeld entworfenen Musterwohnungen in den Sophienterrassen, wo der Quadratmeter 20.000 Euro kostet. Oder ein freistehender offener Gaskamin in der Küche eines Reeders. Oder ein Kamin in einem riesigen Sandstein integriert, den ein Bildhauer bearbeitet hat. Das Objekt musste mit einem schweren Lastenkrane eingebaut werden. Wenn Björn Keller solche Arbeiten ausführt, muss er das der Flugsicherung melden. Ungewöhnlich auch der Einbau eines Gaskamins aus Cortenstahl im historischen - Hamburger „Kaifu-Sole-Bad“, eine der ältesten Schwimmhallen Deutschlands. „Die Vorgabe war, dass alles chlorwasserbeständig sein muss und nichts rosten darf“, erklärt Keller und blättert durch das dicke Fotoalbum der Auftragsarbeiten.

*„Wir leben Feuer“ ist das Motto bei Keller's Kaminhof. Und dafür muss man gar nicht mitten in der Metropole Hamburg sein. Im Gegenteil, die Außenlage hat auch Vorteile, viel Platz zum Beispiel. Die große und schöne Ausstellungsfläche im alten Bauernhaus zählt sich aus, hier kann den Kunden viel gezeigt werden. Und auch wenn Feuer im Leben der Kellers eine große Rolle spielt, zur gemeinsamen Mittagszeit und Abend gilt bei ihnen: „Am Tisch wird nicht über Arbeit gesprochen“. Dann ist Familienzeit und die ist bei Kellers noch wichtiger als Feuer.“*



### Kontakt:

Keller's Kaminhof Havighorst  
Krähenberg 1  
22113 Oststeinbek  
Tel.: 040 - 739 60 90  
Fax: 040 - 738 80 81  
[www.kaminhof.com](http://www.kaminhof.com)  
[info@kaminhof.com](mailto:info@kaminhof.com)