

MHK Group

10,5% Wachstum – Erneuter Rekordumsatz in 2019

Dienstag, 31.03.2020

Die MHK Group hat am heutigen Dienstag, den 31. März, im Rahmen einer Video-Presskonferenz über das Geschäftsjahr 2019 und die aktuelle Lage informiert. Dabei konnte der Verband auch im 40. Jahr des Bestehens ausgezeichnete Zahlen verkünden. So stieg der Umsatz im Jahr 2019 um 10,5% auf 6,642 Mrd. Euro. Erwirtschaftet wurde das Ergebnis in europaweit 3.265 Unternehmen (+173), die zum 31. Dezember 2019 zur Gruppe zählten.

Wachstum über dem Marktniveau

In Deutschland wuchs die MHK Group 2019 mit 9,8% auf 4,338 Mrd. Euro deutlich über dem Markt. Auch im Ausland – mit Deutschland, Belgien, Großbritannien, Luxemburg, den Niederlanden, Österreich, der Schweiz und Spanien ist die MHK Group in insgesamt acht Ländern vertreten – konnte sich die Gruppe mit einem Wachstum von 11,8% auf 2,304 Mrd. Euro deutlich über Marktniveau behaupten. Positive Impulse kamen dabei laut Verband vor allem aus den Märkten in Spanien, den Niederlanden und Belgien.

Die Gesellschafter können sich über eine außerordentlich hohe Gewinnausschüttung freuen: Insgesamt kann die Gruppe 131,3 Mio. Euro an ihre Gesellschafter auszahlen. Das sind 8,8% mehr als im Vorjahr. „Damit profitieren unsere Gesellschafter so stark wie noch nie von der Kraft der Gemeinschaft“, betont der Vorstandsvorsitzender der MHK Group, Hans Strothoff.

Durchschnittlicher Verkaufspreis steigt

Überzeugen konnte 2019 auch Reddy Küchen: Die Zahl der Partner im In- und Ausland wuchs auf insgesamt 82. Der Durchschnittspreis einer individuell geplanten Küche stieg in den Reddy-Häuser dabei auf 8.116 Euro (+3,89%). Bei den Küchenfachgeschäften der MHK-Verbände musterhaus küchen, Küchen Liga und Küchen Partner lag der Küchenverkaufspreis bei 14.132 Euro. Eine Steigerung von 2,77%.

Keine Prognose für 2020

In den ersten beiden Monaten 2020 gelang es den der MHK Group angeschlossenen Handels- und Handwerksunternehmen erneut, die Umsätze gegenüber dem Vorjahr um mehr als 10% zu steigern. Jedoch wurde gerade der Handel durch die Corona-Pandemie und die damit verbundenen Schließungen von Ladengeschäften äußerst stark betroffen. Das mache den Ausblick so schwer wie selten zuvor. Für die Partner der MHK Group soll der Stillstand jedoch nur von sehr kurzer Dauer sein.

Die Krise als Chance

Um dieses Ziel zu erreichen, wurde die MHK Corona-Hilfe branchenweit gestartet. „Die MHK Group wäre nicht die MHK Group, wenn sie nicht sofort und mit schnell wirksamen Mitteln und Maßnahmen die

Verantwortung für Mitarbeiter und Partner übernommen hätte“, so Strothoff. „Um der Krise zu begegnen, war und ist ein über Ad-hoc-Maßnahmen hinausgehendes ruhiges und auf die Zukunft ausgerichtetes Vorgehen die Maßgabe. Jedem einzelnen Mitglieder wird jegliche Unterstützung geboten.“

Ein aus Mitgliedern aller Servicegesellschaften bestehendes Expertenteam hat deshalb eine Strategie entwickelt. Nach einer dezidierten Beurteilung der Marktlage wurden die Partner über alle notwendigen Themen in zahlreichen Newslettern und Leitfäden informiert. Der Newsletter wird je nach Lage mehrmals täglich versendet und informiert z. B. über Kurzarbeitergeld, Steuerstundung, Tilgungsaussetzungen oder KfW-Fördergelder. Gleichzeitig erhält der Newsletter konkrete Produkt- und Dienstleistungsangebote.

Zudem kann mit den MHK-Dienstleistungen von Carat, macrocom, info-text und der Cronbank nahezu der gesamte Verkauf einer Küche inklusive Finanzierung online durchgeführt werde. Hierzu wurden zahlreiche Produkte vorzeitig auf den Markt gebracht, wie die Aufmaß-App „Easy Room“ oder die Installation von Videokonferenz-Lösungen für die Küchenplanung.

Schnelle Liquidität

Neben den kontinuierlichen Informationen sei die wichtigste Maßnahme für die MHK Group jedoch die schnelle Ausschüttung der Gewinne und Boni an die Gesellschafter. Um ihnen früher Liquidität zuzuführen, wurde außerdem entschieden, spätestens im September eine Teilausschüttung für 2020 durchzuführen.

„Wir stehen unseren Partnern auch in dieser schwierigen Zeit fest zur Seite“, betont Strothoff. So hat der Verband mit der MHK Corona-Hilfe ein Konzept auf die Beine gestellt, das es seinen Partnern im Fachhandel komplett ermöglicht, die komplette Küchenberatung und -planung online fortzuführen. „Wir haben alle Hausaufgaben gemacht und uns auf jedes Szenario vorbereitet“, so Strothoff. „Und wenn auch wir davon abhängig sind, dass Küchen verkauft werden, bin ich mir sicher, dass wir mit unseren Partnern aus Handel und Handwerk mit Kraft aus der Krise herausgehen werden.“

10,5% Wachstum – Erneuter Rekordumsatz in 2019

Links

- [MHK Group](#)