MHK Group
Sechs-Milliarden-Umsatzgrenze übersprungen

Freitag, 29.03.2019

Die MHK Group hat ihren Wachstumskurs auch 2018 fortgesetzt. Im vergangenen Geschäftsjahr konnten die 3.092 angeschlossenen Unternehmen ihren Umsatz um 8,3% auf 6,012 Mrd. Euro steigern. Dies gab der MHK-Vorstand (Foto) um den Vorsitzenden Hans Strothoff soeben bei der MHK-Hauptversammlung in Berlin bekannt.

Das Umsatzwachstum in Deutschland lag mit +6,8% deutlich über dem Markt. Im Ausland fiel das Plus mit 11,5% ebenfalls deutlich aus. Überdurchschnittliche Wachstumstreiber waren hier insbesondere die Niederlande und Spanien. Gleichzeitig unterstreicht die MHK Group in Belgien, den Niederlanden, Österreich und Spanien ihre Marktführerschaft im Segment des mittelständischen Küchenfachhandels. Zufrieden zeigt sich der Vorstand mit dem Start der MHK-Tochtergesellschaft in Großbritannien, mit der die MHK nun in insgesamt acht Ländern vertreten ist.

Full-Service-Angebot wird weiter ausgebaut – neuer Logistik Systemverbund gegründet

Das überdurchschnittliche Wachstum ihrer angeschlossenen Unternhemen begründet die MHK Group mit „der hohen Beliebtheit qualifizierter Küchenfachgeschäfte bei den Verbrauchern." Demnach wollen sie sich vom Fachmann persönlich beraten lassen, die Küche anfassen und Design sowie Technik live erleben. Informieren würden sie sich zusätzlich und immer mehr im Internet, weshalb die MHK in den Ausbau beider Kanäle investiert und mit der neuen Aufmaß-App „EasyRoom" und dem neuen Raumkonzept „Cube" zukunftsträchtige Lösungen bereithält.

Den **für den wirtschaftlichen Erfolg entscheidenden Aspekt** sieht Strothoff jedoch in einer „perfekten Auslieferung ohne Engpässe". Das neue Auftragskontrollsystem soll die Reklamationsquote deutlich minimieren, „der Margenkiller Nummer 1", wie er betont. Darüber hinaus übernimmt die MHK Group weitere Schritte zum Ausbau eines eigenen Logistikprozesses. Ziel sei es, die Montageteams der Anschlusshäuser weiter zu entlasten und die Qualität zu erhöhen. Hierzu hat die MHK Group den **Logistik Systemverbund gegründet**, der unter anderem einfache Vorarbeiten übernehmen soll. Dies soll zukünftig die Anlieferung und die Bereitstellung der Küchenmöbel am künftigen Standort ebenso umfassen wie die Entsorgung der Altküche und der Verpackungsmaterialien. Die Handelspartner könnten sich so auf die Endmontage konzentrieren und ihre Teams effizienter einsetzen. Ein weiterer Vorteil sei es, dass die einzelnen Häuser keine Lager mehr bräuchten – und durch eine deutlich verringerte Zahl an Lieferadressen würden auch die Hersteller profitieren. Mittelfristig sollen die Erfahrungen, die jetzt im Rhein-Main-Gebiet gesammelt werden, flächendeckend angeboten werden.

Reddy Küchen: Ausgezeichnet und erfolgreich

Mit positiven Ergebnissen startet auch das MHK-Franchisesystem Reddy Küchen in sein 25-jähriges Jubiläum. Bereits zum fünften Mal in Folge wurde Reddy Küchen 2018 als „Service Champions Gold" ausgezeichnet und zählt damit in punkto Service zu den besten 150 deutschen Unternehmen. Zudem zählt Reddy zu den erfolgreichsten Franchisesystemen der Branche, wie jüngst eine Zufriedenheitsbefragung der Universität Münster ergab.

Interdomus Haustechnik und Carat entwickeln sich gut

Interdomus Haustechnik hat sich seit der Gründung vor neun Jahren zum führenden Verband für die Sanitär-, Heizungs- und Klima-Branche entwickelt. Mehr als 1.000 Gesellschafter können auf „erstklassige Konditionen" bei über 125 Herstellern und auf die gesamte Dienstleistungspalette der MHK Group zurückgreifen.

Auch das zur Unternehmensgruppe gehörende Softwareunternehmen Carat konnte seine erfolgreiche Entwicklung im vergangenen Jahr fortsetzen. MIttlerweile arbeiten mehr als 45.000 Küchenplaner in über 70 Ländern und 14 verschiedenen Sprachen mit Carat.

Musterhaus Küchen: Lafer lockt

In den Musterhaus Küchen Fachgeschäften sorgte unter anderem die Kooperation mit Johann Lafer für mehr Frequenz. Die gemeinsamen Aktionen – zuletzt „Deutschlands größte Küchenparty" – würden im Handel und beim Endverbraucher sehr gut ankommen. „Mit Johann Lafer ist es uns gelungen, die Fachhandelskompetenz und die Qualität der im Fachhandel geplanten Küchen noch weiter in den Fokus zu rücken", so Strothoff. **Der Durchschnittspreis einer verkauften Küche konnte um knapp 3% auf 13.751 Euro gesteigert werden**.

Positiver Ausblick

Auch in die Zukunft blickt die MHK Group „uneingeschränkt positiv" – auch wenn sich gerade in der Küchenbranche grundlegende Veränderungen abzeichnen. „Wir stellen unseren Partnern als einziger Verband ein medien- und prozessübergreifendes Dienstleistungsangebot zur Seite – angefangen bei der Online-Kundenansprache über eine grafisch überzeugende Küchenplanung im Studio vor Ort bis hin zur Vorlieferung. Kurz: Wir sind ein Full-Service-Verband", so Strothoff. „Vor diesem Hintergrund bin ich überzeugt, dass die MHK Group auch in einem schwieriger werdenden Umfeld hervorragend für ein erfolgreiches Jahr 2019 aufgestellt ist."

Sechs-Milliarden-Umsatzgrenze übersprungen

Links

- MHK Group