

# 13

# küchen*news*

JAKA-BKL stößt Pelipal ab · Forum26 vor dem Restart



Im Auge  
des Hurrikans:

## Die Branche betreibt Personalpolitik

küchen*news*

**BE  
REI  
T**  
FÜR FRANCHISE  
IM KÜCHENHANDEL

**REDDY KÜCHEN**

SO ERREICHST  
DU UNS!

**30**  
JAH  
RE **REDDY**  
KÜCHEN



## Im Auge des Hurrikan

### IMPRESSUM

**Verlag:**

Interieur-Verlag GmbH  
 Maiglöckchenweg 3 · 51570 Windeck  
 Tel. (02292) 9599740  
 Fax (02292) 9599741  
 E-Mail: info@interieur-verlag.de  
 Internet: www.kuechennews.de

**Herausgeber: Stefanie Willach**

**Redaktion:**

Stefanie Willach (verantwortlich)  
 E-Mail: willach@interieur-verlag.de  
 Adresse und Telefon siehe Verlag  
 Angela Grond, Heike Lorenz,  
 Matthias M. Machan, Charlotte Trepel

**Erscheinungsweise:**

Mindestens 20 Hefte im Jahr. Die Bestellung gilt für ein Kalenderjahr und verlängert sich um den gleichen Zeitraum, wenn nicht ein Vierteljahr vor Jahresende gekündigt wird.

**Bezugspreis:**

Jahresabonnement 180,- Euro inkl. Porto u. zzgl. MwSt., Einzelpreis 12,- Euro plus Porto.

**Verlagsleitung (Anzeigen + Vertrieb):**

Matthias Brünnich · Interieur-Verlag GmbH  
 Hagener Straße 56 · 59846 Sundern  
 Tel. (02393) 3929846  
 Fax (02393) 3929897  
 E-Mail: bruennich@interieur-verlag.de

**Anzeigenpreisliste:**

Nr. 28, gültig ab 1. Januar 2024

**Weitere Verlagsobjekte:**

KÜCHENhandel und  
 sanitär + heizung news

Nachdruck oder Vervielfältigung (auch im Internet) nur mit ausdrücklicher Genehmigung des Verlages.

**Gender-Hinweis:**

Um unsere Inhalte möglichst leserfreundlich zu gestalten, verwenden wir das „generische Maskulinum“. Wir möchten betonen, dass wir diese verkürzte Sprachform geschlechtsneutral und aus rein redaktionellen Gründen nutzen. Sie beinhaltet zu keiner Zeit eine Wertung.

Liebe Leser:innen, während in der Corona-Zeit und auch 2023 relativ wenige personelle Wechsel zu vermelden waren, präsens aktuell die Personalmeldungen auf den Redaktionsschreibtisch. Es scheint, als ob sich die Branche im Hinblick auf die weiter schwierige Marktsituation neu aufstellen, neu positionieren möchte. Der eine oder andere wird aktuell schneller ausgewechselt, als er schauen kann.

Aber auch branchenfremde Neuzugänge wie beispielsweise bei Nobilia oder Beckermann Küchen sollen für frischen Wind in den einzelnen Unternehmen sorgen. Wenig überraschend kam für mich die Trennung zwischen der MHK Group und Dr. Olaf Hoppelshäuser. Hoppelshäuser – und da verrate ich sicher kein Geheimnis – hatte sich innerhalb der MHK durchaus Hoffnungen auf „mehr“ gemacht. Mit der Verpflichtung des neuen Vorstandes und Hoppelshäusers Wechsel in den Bereich Einkauf wurden diese Hoffnungen jäh zunichte gemacht. Schon im Spätherbst 2022 gab es erste, intensive Gerüchte, dass Hoppelshäuser die MHK-Group verlassen werde. Aktuell ist die Position von Hoppelshäuser nicht neu besetzt, Vorstandschef Volker Klodwig und Finanzchefin Carolin Kronenberg teilen sich die Aufgaben.

Für Diskussionsstoff in der Branche hat sicherlich auch die Verpflichtung von Andreas Hornung als Nobilia-Geschäftsführer für den Bereich Vertrieb und Marketing gesorgt. Hornung, der von WMF kommt, besetzt damit die Position von Dr. Oliver Streit, der Nobilia schon zum Jahreswechsel 2021 offiziell verließ und riesige Fußstapfen hinterließ. Für Andreas Hornung dürfte der Job jedenfalls eine große Herausforderung werden, denn auch Nobilia leidet momentan extrem unter der miserablen Branchenkonjunktur. Bei Beckermann Küchen sind Geschäftsführer Bernd Lampe und Inhaber Jürgen Horstmann schon seit

geraumer Zeit auf der Nachfolgesuche, nun scheint mit Christian Jenner ein Nachfolger gefunden. Erst im Februar 2021 war mit Klaus Schulte ein potenzieller Nachfolger angetreten und schnell wieder ausgetreten.

Ebenso steht das Thema Nachfolge beim EMV-Verband auf der Liste ganz oben. Nachdem man im Bereich Küche mit Frank Haubold und Leif Kania das Küchenfeld gut nachbestellt hat, soll der branchenfremde Knut Albert Felix Doerr im Sommer 2025 beerben. Diese und weitere Personalien lesen Sie wie gewohnt im hinteren Hefteil.

Dass der Markt in Deutschland weiterhin schwierig bleibt, zeigen auch die Einschätzungen der Zulieferindustrie. Die beiden österreichischen Unternehmen Egger und Blum veröffentlichten gerade ihre Geschäftszahlen, die deutlich machten, dass die Hoffnungsschimmer für ein Anziehen des Küchenmarktes weiterhin minimal sind. So bleibt der Branche keine andere Wahl, als gespannt auf die Herbstmessen in Ostwestfalen zu schauen. Hier werden die Unternehmen mit oder ohne neuem Personal zeigen müssen, dass sie sich zukunftsfit aufgestellt haben, denkt

Ihre

Stefanie Willach

Schreiben Sie mir Ihre Meinung:  
 willach@interieur-verlag.de

**Titelbild:**

Виктория Проскурина/stock.adobe.com

# Mehr als „Business as usual“

## Die area30 inspiriert wieder mit Zukunftsdenkern „live on stage“

Neue Ideen braucht das Land: In diesem Sinne will die area30 über das übliche Messe-Business hinaus auch in diesem Messeherbst wieder mit ihrer „innovation area“ inspirieren. So wird es vom 22. bis 24. September 2024 ein tägliches Bühnenprogramm mit drei Hauptacts zu interessanten Zukunftsthemen geben.

Längst geht es bei der Messe darum, mehr als nur Neuheiten zu präsentieren und zu checken, so betont area30-Veranstalter Trendfairs. Erst mit smarten Begleitformaten wie der „innovation area“ wird daraus ein „place to be“ beziehungsweise eine „community-area“ für Austausch und Networking. Deshalb heißt es auch in diesem Jahr wieder „Volles Programm“ in Löhne. Bei insgesamt rund 20 Bühnenacts stehen diesmal von Sonntag bis Dienstag jeweils drei Topthemen im Vordergrund, für die entsprechende Eventpartner gefunden wurden.

Wie schon im vergangenen Jahr wird die Zukunftswerkstatt für Trendresearch, Design Thinking und Produktdesign „Future+You“ aus Petershagen dabei sein. Nach ihrer Vorstellung von innovativen kreislauffähigen Materialien im Herbst 2023 wird Agenturinhaberin Barbara Busse nun die Schwerpunkte „Food Futures“ zu Nahrungsmitteln, Kultur und Design 2030 sowie „Kitchen Futures“ zu Designrends und Küchenlayouts in den Fokus nehmen.

Als Kooperationsnetzwerk für umweltbewussteres Handeln hat sich die Organisation „grünergriff“ etabliert und unterstützt u. a. Küchenstudios dabei, ihre Leistungen für Kunden transparenter zu machen und in Kooperation mit Partnern auszubauen. Dazu gehört auch die Vermeidung von Verpackungsmüll, der Einkauf regionaler Produkte, richtige Lagerung und energiesparende Verarbeitung, verweist Mitinitiatorin Christiane Pauli auf das aktuelle Projekt „#lesswastekitchen“.

Neu kommt außerdem Katrin de Louw mit dem von ihr gegründeten Unternehmensnetzwerk „Colornetwork“ aus Bünde dazu. Die Trendforscherin, Innenarchitektin und leidenschaftli-



che Netzwerkerin wird neben der „Colour of the year“ den „Trendreport 2024“ in der „innovation area“ präsentieren.

Was in diesem Messeherbst in der area30 die Trends und Highlights sind, wird wiederum Branchen-Scout und Szene-Bloggerin Yvonne Zahn („Yvi's Küchen-Glück“) in bewährter Manier zusammenfassen und auf den Punkt bringen. Ihr Auftritt bei den „Stages“ ist für Sonntagnachmittag geplant. Ebenso wird ein Special Event zum Thema „GenZ“ angekündigt. Der Blick ist hier insbesondere auf den Generationswechsel in der Küchenbranche gerichtet, wozu überdies gemeinsame Aktionen mit der Arbeitsgemeinschaft Die moderne Küche – AMK geplant sind.

Kurz vor Abschluss der Messeplanung 2024 zeichnet sich ab, dass die Fläche der area30 in etwa in gleichem Umfang wie 2023 belegt ist. Als größerer Aussteller hat zwar Haier nicht mehr gebucht, dafür bilden die Stände von Amica, Berbel, Naber, Oranier, Samsung und Systemceram, einige Newcomer sowie eine Vielzahl anderer Spezialisten für Zubehör, Arbeitsplatten oder Dienstleistungen bis zu den Verbänden Der Kreis und KüchenTreff ein breites Spektrum ab. Ziel ist es, dass die area30 in Löhne wiederum „das bestbesuchte Messezentrum“ wird. ■



**Wie kann sich das Küchendesign auf veränderte Ernährungsgewohnheiten einstellen? Das Thema von Barbara Busse, Future+You.**



**Auch die Vermeidung von Verpackungsmüll, der Einkauf regionaler Produkte und richtige Lagerung müssen künftig „grünes Denken“ bestimmen, betont Christiane Pauli von der Initiative „#lesswastekitchen“.**



**Designexpertin Katrin de Louw, Initiatorin vom „Colornetwork“, präsentiert den „Trendreport 2024“.**

## Blum hält Umsatz im Vergleich zum Vorjahr stabil

Das Vorarlberger Familienunternehmen Blum schließt das Wirtschaftsjahr 2023/2024 per 30. Juni 2024 mit einem Umsatz von 2,29 Mrd. Euro ab. Mit einem leichten Rückgang von -1,2 Prozent liegt der Umsatz damit auf einem konstanten Niveau zum vergangenen Wirtschaftsjahr. Der Beschlägespezialist begrüßt die stabile Entwicklung und setzt gleichzeitig auf Stabilität für die 9.294 Mitarbeitenden weltweit.

Die Blum-Gruppe erwirtschaftete vom 1. Juli 2023 bis zum 30. Juni 2024 knapp 2,3 Mrd. Euro Umsatz. Das sind 27,3 Mio. Euro weniger als im Jahr zuvor. Philipp Blum, Geschäftsführer der Blum-Gruppe, erläutert die Hintergründe: „Die ersten Monate des vergangenen Wirtschaftsjahres waren für uns und die gesamte Branche herausfordernd. Allerdings zeichneten sich in der zweiten Hälfte des Jahres positive Signale ab und wir nehmen Verbesserungen wahr, auch wenn wir uns nach wie vor in einem schwierigen Marktumfeld befinden. Derzeit liegen vor allem die Kosten für Rohstoffe, Energie und Personal auf einem sehr hohen Level.“ Die Inflation und die damit verbundenen Preissteigerungen spüren auch die Endverbraucherinnen und Endverbraucher, investieren vorsichtiger und Neuanschaffungen werden sehr gut überlegt. In weiterer Folge geht der Ausstattungsgrad von Küchen aktuell leicht zurück, das wirkt sich auch auf Beschlägehersteller aus.

Während die Situation in Nord- und Zentraleuropa weiterhin herausfordernd bleibt, sieht Blum in Osteuropa eine erfreuliche Entwicklung des Marktes – trotz der schwierigen Rahmenbedingungen. In den Regionen Nord- und Südamerika sowie Asien und Pazifik findet eine stabile Seitwärtsbewegung statt, allerdings erholt sich vor allem die chinesische Wirtschaft nur sehr langsam. Die Regionen Mittlerer Osten und Afrika zeigt weiterhin eine gute Entwicklung. „Wir sind positiv gestimmt, dass wir mit der Einführung und Vermarktung unserer Neuprodukte die richtigen Impulse setzen“, so Philipp Blum und geht weiterhin von einem mittelfristigen Wachstum aus.

Um dieses Wachstum zu ermöglichen, hat Blum auch in diesem Wirtschaftsjahr wieder zukunftsgerichtet Investitionen getätigt: Das Gesamtvolumen im Wirtschaftsjahr 2023/2024 betrug

insgesamt 287 Mio. Euro. Ein wichtiger Schritt, den Blum im vergangenen Wirtschaftsjahr gesetzt hat, war der Kauf des belgischen Unternehmens Van Hoecke. Der langjährige Partner und Vertreter für Belgien, Niederlande und Luxemburg wird nun in die Blum-Familie integriert. Zudem wurden weltweit Schauräume überarbeitet beziehungsweise neu eröffnet, wie zum Beispiel in Christchurch, Istanbul, Tunis, Melbourne, Johannesburg oder Tokio. Ein Großteil der Investitionen von Blum, in diesem Jahr 182 Mio. Euro, entfallen dennoch auf den Hauptstandort Vorarlberg: Die Erweiterung des Werks 6 in Gaißau wurde abgeschlossen, in Bregenz und Höchst schreitet der Ausbau der Werke voran. Auch im Osten Österreichs hat sich das Familienunternehmen eine langfristige Wachstumsmöglichkeit gesichert: In St. Pölten wird – wie bereits berichtet – das erste österreichische Blum-Werk außerhalb von Vorarlberg entstehen. Der Beschlägespezialist will in Zukunft eine über 100.000 m<sup>2</sup> große Fläche wiederbeleben. „Einen konkreten Starttermin für das neue Werk gibt es derzeit noch nicht, das hängt von der wirtschaftlichen Entwicklung ab“, erklärt Martin Blum, lobt aber bereits den zukünftigen Standort: „Wir freuen uns, dass wir mit dem Voith-Areal in St. Pölten einen Standort gefunden haben, der sehr gut in unseren europäischen Produktions- und Logistikverbund passt.“ Weiter unterstreicht Martin Blum „Unsere wichtigsten Investitionen sind aber die in unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter“. So beginnen im Herbst wieder über 80 junge Menschen eine Lehre bei Blum und ein wichtiger Schritt in der Ausbildung neuer Fachkräfte wird gesetzt. Es geht aber um mehr als die reine Ausbildung neuer Mitarbeitender: Die derzeitigen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter stehen im Zentrum der Bemühungen, sie sind der Kern für langfristigen Erfolg:

„Für uns war es klar, dass auch in wirtschaftlich schwierigen Situationen unsere Kolleginnen und Kollegen an erster Stelle stehen. So konnten unsere Mitarbeitenden auch im vergangenen Jahr auf einen sicheren Arbeitsplatz vertrauen und dank unserer Flexibilität meisterten wir die anstehenden Aufgaben gemeinsam als Team“, ergänzt Philipp Blum. Davon profitieren neben den Kolleginnen und Kollegen in Österreich auch die in den 4 Produktionsstandorten in den USA, Polen, Brasilien und China sowie den weiteren 29 Töchtern und Repräsentanzen weltweit.

Für die Zukunft setzt das Familienunternehmen weiterhin auf den Standort Österreich: „Hier liegen unsere Wurzeln und wir fühlen uns unserer Heimat verbunden“, ist Martin Blum überzeugt, ergänzt allerdings: „Dennoch müssen wir als exportierendes Unternehmen international wettbewerbsfähig bleiben. In Österreich wie auch Europa haben wir derzeit mit einigen Herausforderungen zu kämpfen – etwa mit hohen Lohnkosten, steigenden Energie- und Rohstoffpreisen oder auch der doch oft mühsamen Bürokratie. Wir wünschen uns, dass hier künftig Maßnahmen gesetzt werden, um die Situation für standorttreue Unternehmen wie uns zu verbessern.“ Für die Zukunft rechnen die beiden Blum-Geschäftsführer mit weiteren Herausforderungen, aber auch einer langfristigen Entspannung der Lage: „Wir sind guter Dinge, dass gegen Ende des Jahres 2024 die Konjunktur anzieht und die Nachfrage an unseren Beschlägen wieder zunimmt“, so Philipp Blum und Martin Blum schließt ab: „Unabhängig von der wirtschaftlichen Entwicklung werden wir all unsere Energie, unseren Einfallsreichtum und unsere Innovationskraft nutzen, um weiterhin für unsere Kunden ein zukunftssträchtiger Partner und für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter ein stabiler Arbeitgeber zu bleiben.“ ■

+++ newsticker +++ newsticker +++ newsticker +++ newsticker +++ newsticker

Die Vorbereitungen für den bundesweiten TAG DER KÜCHE laufen auf Hochtouren: Am Samstag, 28. September 2024, können sich Verbraucher wieder bundesweit in rund 2.000 Küchenstudios über die Innovationen der Branche informieren. Händler können sich unter tag-der-kueche.de/anmeldung in die Händlersuche eintragen.

Nach dem AMK Ratgeber Küche im vergangenen Jahr legt die Arbeitsgemeinschaft Die Moderne Küche e.V. nun den AMK Ratgeber Küchenpflege nach. Auf 44 modern gestalteten Seiten stellt die grundlegend überarbeitete Broschüre häufig verwendete Küchenmaterialien vor und zeigt auf, wie die Oberflächen in Form bleiben. Kostenlos zu beziehen unter Telefon +49 (0) 621 85 06 116 oder ratgeber@amk.de.

Schon seit Mai 2024 leitet **Leif Escher** (39) Vertrieb, Produktmanagement und Marketing des Geschäftsbereichs Möbelkomponenten bei der **Ninkaplast GmbH** in Bad Salzuflen. Escher kommt von der Ansorg GmbH, Mülheim an der Ruhr, einem Experten für Lichtentwicklung und -planung im Einzelhandel. Seine Karriere startete er bei der SieMatic Möbelwerke GmbH & Co. KG.

**Heiser's Küchen**, gegründet im Januar 1999 von Helmut Heiser und Thomas Leutheuser und seit 1999 aktives Mitglied von Der Kreis, feiert 25-jähriges Jubiläum. Die Küchenspezialisten

mit Sitz in Budenheim haben sich zum erfolgreichen Unternehmen mit einem 20-köpfigen Team und mehreren Subunternehmern entwickelt. Auch die Nachfolge ist gesichert: Die Söhne von Helmut Heiser, Holger und Marvin Heiser, haben bereits seit 2018 Prokura.

Nach Nobilia und Häcker bietet nun auch **Nolte** eine pflegeleichte Lackfront im Preiseinstiegsbereich an: „Velluto“, samtig-matt mit Anti-Fingerprint-Effekt.

Ab sofort und bis zum 30. September sind **Leicht**-Partnerinnen und Partner, Architektinnen und Architekten sowie Interior-Designerinnen und -Designer aus aller Welt herzlich eingeladen, ihre neuesten Leicht-Projekte online über [www.global-kitchen-design.com](http://www.global-kitchen-design.com) einzureichen. Frei nach dem Motto „Wer hat die schönste Küche der Welt?“ sucht das deutsche Unternehmen auch 2024 wieder innovative und inspirierende Küchenplanungen, die in ihrer Umsetzung das Potential von Leicht widerspiegeln. Neu in diesem Jahr ist, dass die Gewinner-Projekte in einem kleineren Rahmen am Abend der Preisübergabe am 26. Oktober 2024 in der LEICHT | WELT in Waldstetten von den teilnehmenden Gästen prämiert werden.

LG Electronics (LG) hat die Position des Sales & Marketing Directors für den Geschäftsbereich Home Appliances der LG Electronics Deutschland GmbH neu besetzt. **Markus Spody-**

**mek**, Head of Sales & Marketing, und **Simon Childs**, Head of Sales & Go-to-Market, traten die Nachfolge von **Zdravko Bojic** an, der nach zwölf Jahren erfolgreicher Leitungsfunktion in den Ruhestand geht.

Die Schüller-Premiummarke **next125** präsentiert sich im neuen Journal unter dem Motto „Authentic Kitchen“. Mit der imposanten Installation „The Fireplace“, die aus der Kooperation von next125 mit Stararchitekt **Francis Kéré** entstand, steht ein absoluter Blickfang auf der Titelseite der diesjährigen Ausgabe. Das ansprechende Cover macht neugierig auf den Inhalt des hochwertig designten Journals. Erhältlich ist das Journal in Papierform und ergänzend in digitaler Form auf der Website [www.next125.com](http://www.next125.com) als digitaler Blätterkatalog.

„**RuckZuck Der Küchenfachmarkt**“ eröffnete Ende Juni den zweiten Standort im niederbayerischen Deggendorf. „Mit dem neuen Standort in Deggendorf wollen wir unseren Kunden eine noch bessere Erreichbarkeit und eine optimale Präsentation unserer Produkte bieten“, erklärte Geschäftsinhaber **Michael Wendlinger**. Die Pläne der beiden Geschäftsinhaber Michael und **Thomas Wendlinger** beschränken sich jedoch nicht auf den neu eröffneten Küchenfachmarkt – auch das Stammhaus „RuckZuck Küchen & Möbel“ in Eggenfelden gehört zum Unternehmen. Beide Häuser bieten neben der Küche ganzheitlich aufeinander abgestimmten Planungslösungen.

+++ newsticker +++ newsticker +++ newsticker +++ newsticker +++ newsticker

**avintage**

Der Spezialist für Weinkühlschränke in Ihrer Küche

Wir freuen uns auf Ihren Besuch auf der area30 Stand C40

[www.avintage.com](http://www.avintage.com)

Anwendung VINOTAG®

DIWA wird FRIO GERMANY

## Blanco erweitert Silgranit-Standort Sinsheim

Dass nicht nur in Tschechien oder Kanada investiert wird, unterstreicht Blanco mit seiner Erweiterung am Standort Sinsheim, wo Silgranitspülen und -becken hergestellt werden. So wurden jetzt im Industriegebiet „In der Au“ 3.000 m<sup>2</sup> zusätzliche



**Mehr Platz für die Abwicklung der Silgranit-Produkte: Mit dem Zukauf erweitert sich die genutzte Fläche in Sinsheim um 1.700 auf 16.000 m<sup>2</sup>.**

Grundstücksfläche hinzugekauft. Die gewerbliche genutzte Fläche vergrößert sich damit um rund 1.700 auf insgesamt rund 16.000 m<sup>2</sup>. Die neue Fläche verbindet zugleich die angrenzenden Gelände zu einem geschlossenen Werkscampus. COO Holger Stephan sieht in der Erweiterung des Werksgeländes in Sinsheim ein wichtiges Signal für die Zukunft der Composite-Produktion und Herstellung von hochwertigen Komponenten für den Küchenwasserplatz: „Die Investition in die Vergrößerung des Werkscampus ist nicht nur ein Beleg für die Wichtigkeit des Standortes Sinsheim. Wir stärken mit diesem Schritt auch unseren internationalen Produktionsverbund für die Herstellung von Silgranitspülen und -becken als Teil der ‚Blanco Unit‘.“ Die weiteren Standorte für die Herstellung von Composite-Produkten liegen in Most (Tschechien)

und Toronto (Kanada). Die hinzugewonnene Fläche sowie die darauf befindlichen Werkshallen sind für die Lagerung und Konfektionierung von Stapel-Transportverpackungen bestimmt, um im Laufe des kommenden Jahres die Silgranit-Produkte direkt in Sinsheim abzuwickeln. Darüber hinaus gewinnt das Unternehmen Parkfläche für Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter hinzu. „Durch das geplante Inourcing von bisher nicht am Standort erbrachten Leistungen erhöhen wir die Fertigungstiefe am Standort, wir werden schneller und flexibler. Zudem sind wir in der Lage, den heute schon hohen Sicherheitsstandard weiter zu verbessern, da wir nun eine zusammenhängende Fläche bewirtschaften“, betont dazu Werksleiter Stefan Hintermayer. Aktuell beschäftigt das Unternehmen Sinsheim rund 180 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. ■

## Begros unterstützt Opti-Wohnwelt bei der Sanierung in Eigenverwaltung

Nachdem die Opti-Wohnwelten Antrag auf Eröffnung des Insolvenzverfahrens in Eigenverwaltung gestellt haben, springt die Begros ihrem Dick-schiff zur Seite. In einer Pressemitteilung heißt es: „In einer gemeinsamen Abstimmung mit der Eurodelkredere und den begleitenden Beratern von Opti-Wohnwelten konnte eine optimistische Prognose gestellt werden, die Herausforderungen in kurzer Zeit in geordnete Bahnen zu lenken und eine Anschlussabsicherung durch Eurodelkredere kurzfristig wieder zu erreichen. Begros will Opti dabei weiterhin nach Kräften unterstützen.“ Was war geschehen? Die Opti-Wohnwelt musste Ende Juli Insolvenz anmelden. Das Begros-Dickschiff beantragte beim Amtsgericht Schweinfurt ein Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung, das am 22. Juli 2024 genehmigt wurde. Geschäftsführer Oliver

Föst: „Der Antrag auf Eigenverwaltung ist uns alles andere als leichtgefallen. Aber sie ist angesichts der angespannten wirtschaftlichen Situation die beste Möglichkeit, dass die Opti-Wohnwelt-Gruppe mit ihrer großen Tradition so schnell wie möglich zu alter Stärke zurückfindet.“ Das Begros-Mitglied, das von Oliver und Michael Föst geleitet wird, betreibt derzeit 28 Opti-Wohnwelten und 13 Opti-Megastores.

Grund für die Schieflage scheint neben der aktuell schwierigen Branchenlage vor allem die enorme Expansion des Unternehmens gewesen zu sein. Opti hatte 2021 rund 20 Filialen aus dem ehemaligen Tessner-Imperium übernommen, als das Bundeskartellamt für den Einstieg der Lutz-Gruppe bei Tessner es zur Auflage machte, diese Filialen abzugeben. Im Gegensatz zu den Opti-Stammfili-



**Die Chancen stehen für das Begros-Mitglied nicht schlecht.**

alen hätten sich diese neuen Standorte aber nicht so positiv entwickelt wie erwartet. Der Geschäftsbetrieb geht nach Angaben des Unternehmens in allen Filialen wie gewohnt weiter, die Geschäftsführung bleibe im Amt und werde von dem erfahrenen Sanierungsexperten und Rechtsanwalt Philipp Grub unterstützt. Als vorläufiger Sachwalter in dem Verfahren hat das Gericht zudem Stefan Debus bestellt. ■

## Pelipal übernimmt Marlin von JAKA-BKL

Der Küchen- und Badmöbelhersteller JAKA BKL verkaufte sein Geschäft mit montierten Badmöbeln an den Schlangener Badmöbelspezialisten Pelipal. Jaka-BKL will sich zukünftig auf das Geschäft mit zerlegten Möbeln für Küche und Bad konzentrieren. Mit der zusätzlichen Marke Marlin – die Pelipal ebenfalls übernimmt – erweitert Pelipal sein Produkt- und Markenportfolio. Der Badmöbelspezialist will das Sortiment von JAKA-BKL fortführen und weiterentwickeln.

Am 31. Juli konnten wir JAKA-BKL-Geschäftsführer Leo Brecklinghaus zu den Hintergründen befragen: Nach seiner Einschätzung erleben Zerlegtmöbel gerade eine Renaissance, so dass man sich auf das Thema konzentrieren werde. Gegen eine Fortfüh-

rung des Themas aufgebaute Badmöbeln sprächen auch die erhöhten Anforderungen der EU, die einen erheblichen Aufwand bedeuten würden. Die Mitarbeiter, die in dem Bereich aufgebaute Ware beschäftigt werden, wird Brecklinghaus behalten. „Damit wir die im Handel geforderten Bedingungen wie kurze Lieferzeiten, angepasste Lagerbestände und schnelle Auftragsumsetzung erfüllen können, benötigen wir größere Lagerkapazitäten“, führte Brecklinghaus weiter aus. Um die dazu notwendigen räumlichen Kapazitäten zu generieren, habe man sich zu dem Verkauf entschlossen. „Diese Restrukturierung und Neuausrichtung von JAKA-BKL ist notwendig, um die wirtschaftliche Stabilität und Leistungsfähigkeit des Unternehmens

zu festigen“, so Brecklinghaus weiter. Um das Wachstum im Bereich „zerlegte Ware“, der Fokus liegt ohnehin stark auf der zerlegten Küche, zu unterstützen, kündigt Brecklinghaus ein umfangreiches Investitionspaket an. In den kommenden drei Jahren sind Investitionen in Maschinen und Anlagen sowie die IT von mehr als drei Millionen Euro geplant. ■



*Blick auf das Pelipal-Werk in Schlangen. (Luftbild: Pelipal)*

## Möbel Martin feiert 65-jähriges Bestehen

Am 1. August läutete Möbel Martin seinen Jubiläumsmonat mit einem exklusiven Empfang ein. Rund 150 geladene Gäste, darunter Persönlichkeiten aus Politik und Wirtschaft, Unternehmensfreunde, Influencer und bekannte Gesichter aus dem Saarland, feierten auf der Dachterrasse des Einrichtungshauses in Saarbrücken das 65-jährige Bestehen des Familienunternehmens.

Geschäftsführerin Dr. Isabel Martin hob in ihrer Begrüßungsrede die 65 Jahre Engagement und Leidenschaft hervor, die Möbel Martin zum größten familiengeführten Möbeleinzelhandelsunternehmen in Südwestdeutschland gemacht haben. „Bei Möbel Martin bedeutet Einrichten ‚Wohnfühlen‘. Unser größtes Anliegen ist es, dass sich unsere Kunden in ihren eigenen vier Wänden rundum wohlfühlen“, betonte Dr. Martin. Um das Wohlfühlen der Gäste zu gewährleisten, wurden neben einer von Küchenchef Michel Paquin und seinem Team kreierten Geburtstagstorte auch Häppchen nach Rezepten aus dem neuen Jubiläumskochbuch serviert. Dieses Kochbuch, entstanden in Zusammenarbeit mit fünf renommierten Sterneköchen aus der Region, beinhaltet regionale Rezepte aus dem



*Dr. Isabel Martin, Dr. Silvia Martin und Nicolas Martin freuen sich über den gelungenen Auftakt des Jubiläumsmonats.*

Saarland, Rheinland-Pfalz, Frankreich und Luxemburg. Zwei der Sterneköche, Klaus Erfort vom Gästehaus Erfort und Markus Pape vom Meisenheimer Hof, waren bei dem Event dabei. Ein weiteres Highlight des Abends waren zwei Ausprobierstationen, die den Gästen einen Einblick in die Zukunft des Möbelhandels boten: Ivo Wissler, Mitgründer des kürzlich von Möbel Martin erworbenen Start-ups Küchenheld, präsentierte eine Virtual-Reality-Lösung, die den Kunden ermöglicht, ihre Küche bereits während des Kaufprozesses virtuell zu erleben. An einer weiteren Station konnten Gäste sehen, wie Möbel Martin Künstliche Intelligenz einsetzt, um Möbel in verschiedenen Raumumgebungen darzustellen. Diese Technologie ermöglicht es, Werbemittel schneller an

verschiedene Zielgruppen anzupassen, ohne jedes einzelne Möbelstück fotografieren zu müssen. Der Abend klang aus mit entspannter Musik, erfrischenden Cocktails und anregenden Gesprächen. Zahlreiche Geburtstagsgrüße wurden von den Gästen per Video für die gesamte Belegschaft des Unternehmens festgehalten, während anregende Gespräche die Feier bereicherten. Dieser gelungene Auftakt markiert den Beginn eines Jubiläumsmonats, der in allen Möbel Martin Einrichtungshäusern mit einer Vielzahl von Events, Aktionen und Gewinnspielen fortgeführt wird.

Die Geschichte von Möbel Martin begann 1959, als Werner Martin seinen ersten Möbelgroßhandel im saarländischen Neunkirchen eröffnete. Dies war der Beginn einer kontinuierlichen Expansion, die in den folgenden Jahrzehnten mit der Eröffnung weiterer Häuser in Meisenheim, Ensdorf, Saarbrücken, Zweibrücken, Mainz, Konz und Kaiserslautern erfolgreich fortgesetzt wurde. Heute, in der zweiten und dritten Generation, führen Prof. Dr. Silvia Martin und ihre Kinder Nicolas Martin und Dr. Isabel Martin das Unternehmen. Möbel Martin gehört zu den Dickschiffen im Begros-Verband. ■

## Forum26 startet neu durch

Die Forum26 Designwerkstatt in Rödinghausen, seit zehn Jahren unter der Regie von Michael Otto, lädt mit zwölf Ausstellern zum „Re-Start“ ein. Beide Geschosse des Zentrums werden gerade umfangreich modernisiert und sind – nach der Störmer-Insolvenz – mit 12 Dauerausstellern wieder komplett belegt. Zur Herbstmesse wollen sich vom 21. bis 26. September alle gemeinsam mit ihren neuesten Produkten und Leistungen für Industrie und Handel präsentieren.

„Sie werden das Forum26 nicht mehr wiedererkennen“, unterstreicht Michael Otto die Maßnahmen, mit denen die Räumlichkeiten zum großen Teil neugestaltet wurden. Zugleich hat sich auf der fast 1.400 m<sup>2</sup> umfassenden Fläche auch der Kreis der ausstellenden Firmen fast komplett erneuert. Während in der oberen Etage schon im vergangenen Jahr der polnische Gerätehersteller Amica eine Heimat gefunden hat als dauerhafte Anlaufstelle für Kunden aus dem Handel neben der temporären Messepräsenz in der area30, findet sich im unteren Geschoss ein Dutzend Spezialisten unterschiedlicher Herkunft, um Syn-

ergien beim Ausbau ihrer B2B-Kontakte zu nutzen. Neben Michael Otto, der als Importeur im internationalen Objektbereich aktiv ist, hat Innenarchitekt Niko Ott maßgeblich zur Akquise beigetragen.

Als bekanntes deutsches Zulieferunternehmen ist u. a. Agoform (Kunststoffformteile) vertreten, neben den spanischen Herstellern Foldeco (Holzschubkästen), Indaux (Beschlüge/Schließsysteme) und Ferramol (Metallgriffe, Stahl-Spülen). Als Adresse in puncto Waschtische/Badmöbel, Accessoires und Glasgriffe hat sich die italienische Manufaktur Glass Design hierzulande bereits einen Namen gemacht. Neu dabei ist auch Schott, hinreichend bekannt durch seine Glaskeramik für Kochfelder und Lösungen fürs Bad. Ebenfalls im Badbereich zu Hause sind Mimico (Spiegel), Osa (die Vertriebsfirma von Michael Otto für Objektausstattung) sowie Top Light (Designleuchten), während Alveus in Slowenien hergestellte Spülen sowie Armaturen liefert und Concept-s langjährige Erfahrungen im Ladenbau und Objektdesign mitbringt.

So bunt die Zusammensetzung der

Firmen in der Forum26 Designwerkstatt ist, sie alle bilden einen Ideenpool mit gegenseitigem Win-Win-Effekt und neuen Impulsen für Industrie und Handel, ist Michael Otto überzeugt. „Besucher, die zu uns kommen, stoßen auf ein internationales Netzwerk potenzieller Partnerschaften, die sie sonst nicht auf dem Schirm hätten.“ Für einige der Aussteller ist es sogar der erste Auftritt am deutschen Markt. Zum Kennenlernen sind deshalb diverse Events geplant. Dies können Einzelveranstaltungen der Firmen sein, die im „Black Cube“ das passende Vortragsforum vorfinden, oder auch Events mit anderen Messezentren, die bereits als Meetingpoint für unterjährige Kundentreffen etabliert sind. Für alle Fälle gibt es genügend Besprechungsräume, Parkplätze und auf Wunsch auch Catering beziehungsweise Livecooking. Als „Gongschlag“ für den Restart zur Herbstmesse lädt die Forum26 Designwerkstatt am Sonntag, 22. September (ab 18 Uhr) zur Cocktailparty ein. Dafür wurde eigens die als „Beste Barkeeperin“ ausgezeichnete Marie Rausch aus Münster engagiert. ■

## Blanc & Fischers „Atoll“ sucht neue Partner

Fast genau drei Jahre ist es her, dass Blanc & Fischer „Atoll“ als Innovation im „Future Kitchen Lab“ vorgestellt hat. Aus dem Kochtisch mit unsichtbarer Induktionstechnik wurde sogar ein eigenes Start-up, mit dem seit 2022 weitere Produkte wie die modulare „Rimo“-Outdoor-Küche online im Direktvertrieb vermarktet wurden. Inzwischen haben Idee und Geschäft jedoch den Besitzer gewechselt: Im Mai dieses Jahres hat der Konzern seine D2C-Tochter an die Gründerfirma Bridgemaker verkauft. Bisher mit 15 Prozent und als Geburtshelfer an dem Start-up beteiligt, hat diese nun sämtliche Anteile von Blanc & Fischer übernommen und versucht, unter eigener Regie die Atoll Living Spaces GmbH am Markt zu etablieren. Geschäftsführerin am Bridgemaker-Standort Berlin ist Sabrina Kosse.

Konzernchef Bernd Eckl hatte seinerzeit Atoll als „wichtige langfristige strategische Investition, um weiter zu wachsen“ bezeichnet, wobei die Stärken der einzelnen Unternehmensgruppen von Blanco bis E.G.O. für neue Marktchancen gebündelt werden sollten. Obwohl das Start-up vom Grundsatz positiv angesehen werde und auch frische Impulse für die Unternehmenskultur eingebracht habe, passe das Engagement jetzt nicht mehr zur Strategie von Blanc & Fischer, erklärt ein Konzernsprecher auf küchennews-Nachfrage. Zumal sich Blanc & Fischer angesichts der allgemeinen Marktschwäche stärker auf die Kerngeschäfte konzentrieren will.

Die ehemaligen Schwestergesellschaften Blanco und E.G.O. bleiben jedoch Partnerlieferanten, für Spülen und Kochfelder sowie die Edelstahlmodu-

le, die im tschechischen Most gefertigt werden.

Mit der Ablösung von Atoll wendet sich zugleich das zehnköpfige Team um Daniel Czermel, der als Head of Corporate Strategy temporär das Projekt geleitet hat, wieder ganz den Aufgaben bei Blanc & Fischer zu. Wie es indes mit der hoffnungsvollen „Rimo“-Outdoor-Küche weitergeht, für die Atoll sogar mit dem German Design Award ausgezeichnet wurde, liegt nun in den Händen der Firma Bridgemaker, die sich für innovative Geschäftsmodelle stark macht. Der „Mea“-Induktionstisch wurde inzwischen aus dem Programm genommen und das Portfolio auf das bereits weiterentwickelte Outdoor-Programm konzentriert. Gesucht werden neue Partner, die Atoll direkt oder in Kooperation unterstützen. ■

## Egger spürt die Krise auf dem deutschen Markt

„Wir sind nicht zufrieden, aber der Umsatz ist noch akzeptabel, zumal der Umsatz nicht so sehr mengenbedingt, sondern vielmehr preisbedingt zurückging.“ Mit diesen Worten fasste Thomas Leissing, Leiter Finanzen/Verwaltung und Sprecher der Egger-Geschäftsführung, das vergangene Geschäftsjahr 2023/2024 zusammen.

Der Umsatz des international agierenden Holzwerkstoffherstellers ging im Geschäftsjahr 2023/2024 um 7,1 Prozent auf 4,132 Mrd. Euro zurück. Den größten Rückgang musste Egger in den DACH-Märkten, vor allem Deutschland, hinnehmen. „Der deutschsprachige Raum wies einen äußerst hohen Markt- und Preisdruck auf“, so Leissing vor der Presse. Der harte Preiswettbewerb führte auch zu einer sinkenden Marge. So belief sich das EBITDA auf 493,6 Mio. Euro, was einem Rückgang zum Vorjahr von -18,1 Prozent entspricht. Die EBITDA-Marge sank auf 11,9 Prozent (Vorjahr 13,5 Prozent). Die Eigenkapitalquote liegt mit 43,5 Prozent weiterhin auf einem hohen Niveau. Betrachtet man die Ergebnisse in den einzelnen Bereichen, so ging das Hauptgeschäft von Egger, die Dekorative Sparte, um -3,8 Prozent auf einen Umsatz von 3,6 Mrd. Euro zurück. Der Anteil dieser Sparte am Gesamtumsatz liegt bei 83,7 Prozent. Der zweite Bereich, die sogenannten Building Products, verzeichnen einen Anteil am Gesamtumsatz von 16,3 Prozent. Hier ging der Umsatz im Vergleich zum Vorjahr um -22 Prozent auf 704,9 Mio. Euro zurück. Betrachtet man den Umsatz nach Absatzkanälen, so ist die Möbelindustrie mit einem Anteil von 40 Prozent der zweitwichtigste Markt, vorn liegen die Handelskunden, Handwerk und Architekten mit einem Anteil von 53 Prozent und die restlichen 7 Prozent werden im DIY-Geschäft erzielt.

Wichtigste regionale Abnehmer sind Westeuropa mit einem Umsatzanteil von 2,2 Mrd. Euro oder 53,3 Prozent, gefolgt von Zentral- und Osteuropa mit 1,2 Mrd. Euro Umsatz bzw. einem Anteil von 29,5 Prozent. Nach Nord- und Südamerika liefert Egger 10,4

Prozent seiner Produktion. Dort wurde im Geschäftsjahr 2023/2024 ein Umsatz von 429 Mio. erreicht. Sehr problembehaftet ist vor allem das Geschäft mit Argentinien. Die restlichen Überseemärkte nehmen bei Egger einen Anteil von 6,8 Prozent ein, das Umsatzvolumen lag im vergangenen Geschäftsjahr bei 281,6 Mio. Euro. Trotz schwieriger Rahmenbedingungen bleibt Leissing optimistisch, was das kommende Geschäftsjahr angeht. „Wir haben moderne Werke als unsere Mitbewerber, sind besser aufgestellt.“ Allerdings rechnet er mit massiven Konsolidierungen in der Branche. ■



Die EGGER Gruppenleitung (v.l.n.r.): Thomas Leissing, Frank Bölling, Michael Egger jun. und Hannes Mitterweissacher.



# Personalberatung

## Handel und Industrie

Dipl.-Kfm. Rudolf Ostermann 0 29 22 - 97 30 12



**Service und Kundendienst (m/w/d) im Möbelhandel (PLZ 59)**

Das familiengeführte Einrichtungshaus genießt einen ausgezeichneten Ruf bei Kundenbetreuung und Service. Für die Bearbeitung von unvermeidlichen Beanstandungen und Serviceanliegen wird eine sozial kompetente und gut organisierte Person mit kaufmännischem Überblick gesucht, die sich in einer teamorientierten Atmosphäre um die nachhaltige Kundenzufriedenheit kümmert. Idealerweise liegen bereits Erfahrungen aus der Einrichtungsbranche, aber auf alle Fälle Interesse an digitalen Prozessen vor.  
Mehr dazu erfahren Sie gerne beim vertraulichen Austausch mit dem Berater.

Am Rykenberg 5
[www.rohrer.de](http://www.rohrer.de)
59457 Werl

Recruiting

## Wir nutzen KI, um den perfekten Kandidaten zu finden!



Kuke & Keller Consulting oHG  
[www.kukconsult.com](http://www.kukconsult.com) · [www.kukrecruiting.de](http://www.kukrecruiting.de)  
[info@kukconsult.de](mailto:info@kukconsult.de) · Tel. +49 (0) 3322 4290820



## PERSONALIEN

### Beckermann- Geschäftsführer Bernd Lampe bereitet seine Nachfolge vor

Seit dem 5. August hat Beckermann Küchen in Cappel einen neuen Mann in der Geschäftsführung und damit nach langer Suche einen designierten Nachfolger für Bernd Lampe. Christian Jenner heißt der Newcomer für die Chefetage bei Beckermann und kommt vom international agierenden Büromöbelhersteller Nowy Styl. Seit 2016 war der 50-jährige Geschäftsführer der deutschen Vertriebs-tochter, davor leitete der gelernte Kaufmann in dem polnischen Unternehmen den Innendienst und war Geschäftsführer der Logistiksparte. Nowy Styl Deutschland (bis 2013 als Rohde & Grahl GmbH) verkauft hochwertige und ganzheitlich geplante Büro- und Objekteinrichtungen. In einer Übergangszeit bis Ende des Jahres will Bernd Lampe Jenner noch in seine neuen Aufgaben einarbeiten und sich dann in den Ruhestand verabschieden – wohlverdient, denn im Oktober wird der langjährige Vertriebschef 70 Jahre alt. Begonnen hat er bei Beckermann bereits 1978, konnte sich über mehrere Stationen u. a. als Vertriebsleiter profilieren, um sich schließlich 1999 zum Geschäftsführer küren zu lassen. „Wenn man Spaß an seiner Arbeit hat, ist der Abschied nicht so einfach“, stellt Lampe fest und freut sich zugleich, dass nun ein geeigneter Nachfolger gefunden ist, nachdem der ursprüngliche Plan nicht aufgegangen ist. Im Februar 2021 hatte bekanntlich Klaus Schute die Führung übernommen, musste sie jedoch im August 2022 wieder aufgeben. Zur Geschäftsführung bei Beckermann gehört weiterhin Jürgen Gieseke im technischen Bereich, ebenso wie Gesellschafter Jürgen Horstmann. Seit rund einem Jahr ist darüber hinaus das Management auf mehrere Schultern verteilt. Julia Rosemeier (Con-



*Nachfolge gefunden: Christian Jenner soll Bernd Lampe beerben.*

trolling) sowie Christoph Brenke (IT) wurden in die Geschäftsleitung aufgenommen. Alexander Grütt ist zudem Verkaufsleiter für Deutschland, während Robert Woelk als Zuständiger für UK, Schweiz und Österreich sowie Karsten Mylius u. a. für Benelux verantwortlich sind. „Im Vertrieb vergleichsweise gut durchgekommen“, erklärt Lampe gegenüber küchennews. Positive Effekte habe auch die Umstellung von Handelsvertretern auf sieben eigene Werksreisende gezeigt. Insgesamt bekommt Beckermann auch die Konjunkturlaute zu spüren, hofft aber nach über 7 Prozent Umsatzrückgang 2023 in diesem Jahr wieder besser dazustehen. Beflügelt vom Wachstum der letzten Jahre wurde schließlich entsprechend investiert, um die Produktionskapazitäten auszubauen. „Wenn wir die gestiegenen Kosten in den Griff bekommen, werden wir die Wachstumspause verkraften“, ist Lampe zuversichtlich und rechnet damit, dass das Unternehmen weiterhin eine positive Entwicklung vor sich hat. Der Handel habe nun auch mehr Zeit, sich mit alternativen Lieferanten zu beschäftigen. Bei 65 Prozent Exportanteil hängt die Zukunft aber nicht

unerheblich vom Ausland ab, wo die Schwäche in Frankreich derzeit noch durch eine gute Nachfrage nach hochwertigen Küchen in UK und Belgien ausgeglichen wird. Zur Herbstmesse präsentiert sich Beckermann wieder mit einer eigenen Hausmesse in Cappel. ■

### Knut Albert wird Geschäftsführer des EMV

Knut Albert (59), startet zum 1.11.2024 seine Tätigkeit als Geschäftsführer des EMV. Er soll schrittweise die Geschäftsführungsbereiche von Felix Doerr (65) übernehmen, der im Sommer 2025 aus der Geschäftsführung ausscheiden und seine berufliche Tätigkeit beenden will. Knut Albert ist Diplom-Kaufmann und ein erfahrener Geschäftsführer. Im elterlichen Einzelhandelsbetrieb startete sein beruflicher Werdegang. Während des Studiums prägten sich seine inhaltlichen Schwerpunkte in der kaufmännischen Geschäftsführung, der Organisation, dem IT- und HR-Management sowie im Controlling aus. In den letzten sechs Jahren begleitete er als kaufmännischer Geschäftsführer den Generationswechsel bei Getränke SAGASSER, einem großen Familienunternehmen mit Sitz in Coburg. Davor war er mehr als 20 Jahre für den ehemals zur Douglas Holding AG gehörenden Süßwaren-Filialisten Hussel als Geschäftsführer tätig und hat den Verkaufsprozess an das Private Equity-Unternehmen EMERAM begleitet. Sein Vorgänger Felix Doerr kam ebenfalls von Douglas zu EMV. ■

JOBS-  
KÜCHENHANDEL.de



*Knut Albert soll die Agenden von Felix Doerr übernehmen.*

## Nobilia: Andreas Hornung wird Geschäftsführer Vertrieb und Marketing

Andreas Hornung, seit 2000 Präsident Consumer DACH innerhalb der WMF Group und seit 2023 sowohl CEO der WMF Retail GmbH als auch General Manager der WMF-Muttergesellschaft Groupe SEB DACH, wechselt als Geschäftsführer Vertrieb und Marketing nach Verl und übernimmt dort die immer noch nicht neubesetzte Position von Vertriebs- und Marketinggeschäftsführer Dr. Oliver Streit, der das Unternehmen zum Jahreswechsel 2021 offiziell verließ. Hornung befindet sich in Verl bereits in der Einarbeitungsphase. Bernd Weisser, seit 2019 für Nobilia als Geschäftsleiter tätig, bleibt unverändert verantwortlich für seine Aufgaben und vor allem die Kernmärkte Deutschland und Österreich. Matthias Keudel ist ebenfalls in die Geschäftsleitung berufen worden und bleibt ebenfalls Geschäftsführer der Nobilia International GmbH, dieses Amt hatte der langjährige Nobilia-Manager 2021 angetreten. Andreas Hornung war vor seiner Tätigkeit für WMF knapp drei Jahre lang Commercial Director North und Osteuropa für die De'Longhi Group. Davor arbeitete er international für die Konsumgüter spezialisten Beiersdorf und Procter & Gamble (P & G). Hornung studierte Wirtschaftswissenschaften an der Helmut Schmidt Universität in Hamburg, war Schiffsingenieur bei der Marine und schloss sein Studium als Diplom-Kaufmann ab. Mit der Ernennung Hornungs zum Geschäftsführer ist die Nobilia-Geschäftsführung nun mit Dr. Lars Bopf



(Vorsitzender), Andreas Hornung, Michael Klein, Frank Kramer und Christopher Stenzel besetzt. Dr. Lars Bopf bestätigte die Verpflichtung gegenüber küchennews: „Wir sind schon sehr gut im Vertrieb, wollen aber in Zukunft noch besser werden, deshalb haben wir uns verstärkt.“ ■

## Dr. Olaf Hoppelshäuser verlässt die MHK Group

Dr. Olaf Hoppelshäuser ist zum 31. Juli 2024 in gegenseitigem Einvernehmen aus dem Vorstand der MHK Group AG ausgeschieden. Er war nach der Neuorganisation des Vorstandes mit dem Eintritt von Volker Klodwig, Carolin Kronenberg und Thorsten Hallermeier verantwortlich für die Bereiche Einkauf, Logistik und Facility Management. „Dr. Olaf Hoppelshäuser hat mit seiner Expertise und seinen zahlreichen fachlichen Initiativen das Wachstum der MHK Group in den vergangenen sieben Jahren engagiert mitgestaltet“, erklärt Professor Rainer Kirchdörfer, Aufsichtsratsvorsitzender der MHK Group. Hoppelshäuser wurde zum 1. September 2017 in den MHK-Vorstand berufen und verantwortete bis April 2023 das Ressort Gesamtvertrieb, Logistik und Facility Management. Er baute für die Verbundgruppe das starke Industriepartner-Netzwerk der MHK Group im In- und Ausland konsequent aus. Unter

seiner Leitung standen auch die MHK Logistik GmbH und die MHK Europa Akademie. Die konkrete Unterstützung mit professionellen Montage-Teams und zusätzlichen Services in ganz Deutschland stärkt die Bindung zwischen der MHK Group und den Küchenfachhändlern gerade im aktuellen Fachkräftemangel. Auch die im vergangenen Jahr ins Leben gerufene MHK Europa Akademie zahlt mit ihrem vielfältigen Aus- und Weiterbildungsangebot auf Lösungen für die Fachkräftegewinnung und Nachwuchs-Qualifizierung in den Branchen der MHK-Gesellschafter ein. Über die Hintergründe der Trennung gab es keine weiteren Informationen, doch gab es schon Trennungsgerüchte, als sich der neue Vorstand formierte. Dr. Olaf Hoppelshäuser ist in seiner Funktion als MHK-Vorstand auch im Vorstand der Arbeitsgemeinschaft die Moderne Küche e.V. aktiv. Die Position von Hoppelshäuser übernehmen zwischenzeitlich CEO Volker Klodwig und CFO Carolin Kronenberg. ■



# ANDREAS ERBENICH PERSONALBERATUNG

[www.andreaserbenich.de](http://www.andreaserbenich.de)



*Frank Eberle kehrt Pino aus persönlichen Gründen den Rücken.*

## Frank Eberle verlässt Pino Küchen

„Ja, es ist richtig, Frank Eberle verlässt Pino Küchen. Wir danken ihm sehr für seine aktive Tätigkeit in den vergangenen zwei Jahren“, bestätigt Dr. Lars Bopf die exklusive Information von küchennews. Pino gehört seit 2017 zu Nobilia und wird als eigenständiges Unternehmen geführt. Frank Eberle (61) war seit 2022 bei Pino Küchen in Coswig tätig und half, das Unternehmen modern und flexibel auf die aktuellen Marktbedürfnisse einzustellen. „Herr Eberle verlässt uns aus persönlichen Gründen und auf eigenen Wunsch“, führt Dr. Bopf weiter aus. Frank Eberle hatte von 2010 bis zur Insolvenz im Jahr 2021 den Direktvertreiber Alma Küchen als Alleingeschäftsführer und Anteilseigner geführt, davor war Eberle für die Snaidero-Gruppe und langjährig für Steinhoff International und für die damaligen Alno-Töchter Impuls und Puris tätig. ■

## Olaf Hoppe wechselt zu SieMatic

SieMatic verstärkt seine Geschäftsführung mit Olaf Hoppe (56). Der Diplom-Ingenieur tritt zum 19. August 2024 ins Unternehmen ein und übernimmt als Geschäftsführer/CEO den Vorsitz der SieMatic Unternehmensgruppe. Über sein Know-how als Ingenieur hinaus verfügt Olaf Hoppe über kaufmännische Kenntnisse und langjährige Erfahrungen als Geschäftsführer und CEO bei Unternehmen unterschiedlicher Industriezweige. Die beiden langjährigen, branchenerfahrenen Geschäftsführer Michael Kersting (CFO) und Axel



*Olaf Hoppe war zuletzt für die BOGE Compressors Germany in Bielefeld tätig. (Foto: SieMatic)*

Maek (COO) sollen sich fortan auf ihre Kernressorts und auf die Weiterentwicklung des Unternehmens bedeutende Schlüsselprojekte konzentrieren. Unterstützt wird die SieMatic Geschäftsführung von einem interdisziplinären Management-Team mit Unternehmens- und Branchenerfahrung. Der im Luxussegment erfahrene SieMatic Export Direktor Volker Betsch (60), seit 1996 in verschiedenen leitenden Vertriebsfunktionen für SieMatic in Hongkong, Bangkok und seit 2020 im Headquarter in Löhne tätig, übernimmt zum 1. September 2024 die Gesamtvertriebsleitung als CSO und berichtet an Olaf Hoppe. Gemeinsam mit Frank Hörschele, Vertriebsleiter D/A/CH, Roy Oldfield, Export Director, sowie Country Managern und Gebietsleitern in den Märkten führt und betreut das erfahrene Vertriebsteam über 400 selbständige Vertriebspartner in 75 Ländern. ■

## Amica ohne CEO Frank Trittel

Nach vier Jahren haben sich kurzfristig die Wege von Amica und Geschäftsführer Frank Trittel wieder getrennt. Da es noch keinen Nachfolger gibt, übernimmt vorerst Maja Rutkowska, im polnischen Konzern Director HR, das Ruder für die Vertriebsgesellschaft von Amica International in Ascheberg. Frank Trittel hatte im Juli 2020 die Nachfolge von Zbigniew Platek angetreten. Er brachte vor allem Erfahrungen aus dem internationalen Management in der Kosmetik- und Textilbranche mit (vorherige Stationen waren Hipertin, Aunde und Schiesser). Nach Aussage von Marcel Kühn, Sales & Marketing



*Nach vier Jahren bei Amica International heißt es für Geschäftsführer Frank Trittel „Do widzenia“.*

Director, habe der Geräteumsatz von Amica International im vergangenen Jahr immerhin über dem Branchendurchschnitt gelegen und der Führungswechsel sei ohne Folgen für das Tagesgeschäft des Unternehmens. ■

## MHK Group mit neuem IT-Chef

Einen neuen Bereichsleiter für die IT-Gruppe hat sich MHK-Vorstand Thorsten Hallermeier zur Verstärkung seines Ressorts geholt. Ziel ist der Ausbau des verbandseigenen Ökosystems, für den der Newcomer im Verband einen respektablen Berufsweg vorweisen kann. 13 Jahre war Christian Ihm europaweit beim Consultingunternehmen PwC in der Produktentwicklung tätig, anschließend (seit Mitte 2019) konnte er bei der Autobahn Tank & Rast Gruppe sein Know-how in führenden Positionen einbringen. Dabei gehörte der Aufbau eines Cloud-Ökosystems zu seinen Aufgaben, die letzten drei Jahre trug er als Head of IT Operations & Customer Services die Verantwortung. Gute Voraussetzungen also, um als CIO die Digitalisierungsprozesse der MHK Group weiterhin zukunftsfähig zu gestalten. ■



*Seit August CIO bei der MHK-Group: Christian Ihm.*