



Peter J. Schroeder, Leiter Unternehmensbereich 2HK, und MZE-Geschäftsführer Rüdiger Gehse mit dem MZE-Marketing-Portfolio im neuen CI – im Seminarraum des Unternehmens in Neufahrn bei Freising.

## MZE

# STARKES NETZWERK AUS EINER HAND

Die Einkaufsgemeinschaft MZE/2HK hat ihren Markenauftritt überarbeitet. Über die Neupositionierung sprach die RZ mit MZE-Geschäftsführer Rüdiger Gehse und Peter J. Schroeder, Leiter des Unternehmensbereichs 2HK.

Text und Fotos: Gabriela Reckstat

### WELCHES GRÜNDUNGSKONZEPT STECKT HINTER DER MZE?

**RÜDIGER GEHSE:** Unsere Familie hat 1985 den MZE Möbel-Zentral-Einkauf als Möbelverband für mittelständische Fachgeschäfte und Fachmärkte im Bereich Möbel gegründet. Die Unternehmensbereiche Küche, Schlafen und zuletzt 2008 die 2HK für Raumausstatter und Inneneinrichter kamen sukzessive hinzu. Heute haben wir 680 Mitglieder in den deutschsprachigen Ländern mit konstantem Wachstum. Die einzigartige Netzwerkstruktur unseres Verbandes erachten wir als Basis des Erfolgs und als Lösung für die Herausforderungen der Zukunft für die mittelständische Einrichterbranche.

### WIE HABEN SICH DIE EINZELNEN UNTERNEHMENSBEREICHE ENTWICKELT?

**GEHSE:** Unsere Verbandsmitglieder im Bereich Wohnkultur, die mit Individualität punkten, zeigen einen Wachstumsschub. Wir arbeiten beispielsweise mit den deutschen Möbelmanufakturen Sudbrock Möbelhandwerk und Invido Wohndesign zusammen, die exklusiv Solitär Möbel wie Boxen, Regalmöbel und Vitrinen nach den Wünschen des Kunden fertigen. Diese Individualität ist unsere Stärke gegenüber den Großflächenanbietern, zumal auch der Trend weg von den Schrankmöbeln geht. Unsere 250 Bettenhäuser unter dem Begriff Mondschein entwickeln sich unterschiedlich. Wer sich eine Alleinstellung

erarbeitet hat, liegt im Plus. Wir bieten unseren Häusern für eine erfolgreiche Entwicklung auf sie zugeschnittene Konzepte an, wie zum Beispiel das neue Produktkonzept „Typus“, eine Kollektion mit vier Matratzen nach vier Körpertypen, die den Großteil der Nachfrage abdeckt, dazu ein umfangreiches Marketingkonzept und eine professionelle POS-Lösung. Es ist unsere Aufgabe, die Konzepte so zu gestalten, dass möglichst viele unserer Mitglieder diese umsetzen können. Der Unternehmensbereich Küche verzeichnet sehr gute Zuwächse, da die Konzepte „Sternküchen“ und „Keno Kent Küche“ große Kompetenz und Qualität gewährleisten. Enorm gewachsen ist die Mitgliederzahl im Unter-

nehmensbereich Raumdesign/2HK, den Peter J. Schroeder leitet.

**PETER J. SCHROEDER:** Innerhalb von zehn Jahren haben wir 200 Raumausstattbetriebe und Inneneinrichter als 2HK-Partner gewonnen, wovon 65 Unternehmen sich als Textiler Einrichter bezeichnen können, die sich mit der ganzheitlichen Wohnraumplanung und -einrichtung befassen. Die 2HK ist nicht nur eine Inneneinrichterooperation, sondern vor allem eine Verkaufs-Kooperation mit einem Pool von 700 Lieferanten, zuzüglich weiterer 700 Lieferanten über unsere Kooperation mit dem Einkaufsverband Decor Union. Die Familie Gehse hat in den ersten Jahren nach Gründung von 2HK sehr viel investiert, da sie die unternehmerische Vision hatte, dass das Konzept funktioniert – nach zehn Jahren gibt ihr der Erfolg recht.

**WAS WAR IHRE ZIELSETZUNG FÜR DIE NEUAUSRICHTUNG DER MZE?**

werk. In unserer gesamten Branche gibt es keinen Einrichterverband, der wie wir alle vier Unternehmensbereiche umfasst.

**WAS IST UNTER DEM BEGRIFF NETZWERK-PLUS-KONZEPT ZU VERSTEHEN?**

**SCHROEDER:** Die Plus-Punkte gleichermaßen für alle Unternehmensbereiche sind die starken Eigen- und Handelsmarken der MZE wie beispielsweise Keno Kent, die attraktiven Einkaufskonditionen, Bonus- und Rückvergütungssysteme sowie profitable Finanzierungsprogramme. Darüber hinaus bieten wir durchdachte Schulungs- und Fortbildungsseminare, maßgeschneiderte Verkaufs- und Marketingkonzepte sowie Unterstützung im E-Commerce-Aufbau. Das Plus-Konzept stellt jedoch auch die Pluspunkte jedes einzelnen Unternehmensbereiches heraus.

**WELCHE PLUS-PUNKTE GIBT ES FÜR DIE MITGLIEDER VON RAUMDESIGN?**

**WIE FUNKTIONIERT DAS „NETZWERKEN“ IN DER PRAXIS?**

**SCHROEDER:** Es gibt Häuser, die die Chance erkennen, zwei Geschäftsbereiche zu vertreten. Ein Beispiel ist Inhausen Raum & Design aus Siegburg, das sowohl die Raumausstattung als auch das Thema Schlafen kompetent und hochwertig anbietet. Oder es gibt Küchenhäuser, die über die hochwertige Marke Keno Kent Esszimmermöbel in ihr Angebot mit einbinden. Wer als Mitglied im Bereich Raumdesign seinen Kunden „alles aus einer Hand“ anbieten möchte, erhält die Beratungsleistung aus unserem Haus und kann auf den großen Lieferantenpool von MZE zugreifen. Es ist sicherlich eine Herausforderung, sich in den jeweiligen Bereich wie Möbel, Küche, Schlafen oder Beleuchtung einzuarbeiten. Aber es lohnt sich! Das Auftragsvolumen erhöht sich um 20 bis 25 Prozent, mit weniger Handwerks-, aber höherem Handelsanteil.



Der Geschäftsbereich Raumdesign von MZE bietet Raumausstattern und Inneneinrichtern Erfolgskonzepte für die ganzheitliche Wohnberatung.

**GEHSE:** Wir haben in unserer Darstellung nach außen zwar schon immer unsere vier Unternehmensschienen – Wohnen, Schlafen, Küche und 2HK, jetzt Raumdesign für den Unternehmensbereich Raumausstatter und Inneneinrichter – sichtbar präsentiert, aber nicht jeder in der Branche wusste, dass dahinter ein Verband, die MZE, steht. Unsere Zielsetzung war es, die vier Unternehmensbereiche innerhalb eines stringenten Kommunikationsauftritts zu bündeln. Wir wollen die Vorteile als Vollsortimenter-Verband mit dem Netzwerk-Plus-Konzept inklusive einem neuen Corporate Design verbinden. Die visuelle Marke zeigt unter der MZE-Dachbotschaft stilisierte Waben mit unserer Kompetenzbündelung in den einzelnen Unternehmensschienen als dynamisches Netz-

**SCHROEDER:** Unsere Anschlusshäuser sind zum Beispiel in Strategieguppen eingebunden. Es findet ein intensiver Zahlenaustausch mit einem Profi-Unternehmensberater statt. Insgesamt haben wir für Raumdesign zehn Strategieguppen, wobei diese auch in den anderen MZE-Unternehmensbereichen angeboten werden. Unsere Häuser sind daher überdurchschnittlich erfolgreich.

Zudem bieten wir Qualifizierungs- und Spezialisierungsseminare an, die intensiv auch von unseren österreichischen Mitgliedern gebucht werden, insbesondere zu den Themen Akustik und Beleuchtung. Im hochwertigen Einrichtungsbereich haben wir mit unseren Seminaren einen Riesenvorsprung, weil sich die MZE diesen Themen stellt.

**WELCHES SIND IHRE NÄCHSTEN ZIELE?**

**SCHROEDER:** Wir freuen uns, dass wir mit Romo und Saum & Viebahn seit dem 1. Juli zwei renommierte Stofflieferanten hinzugewonnen haben. Wir wollen mit unseren Mitgliedern – bislang zweifelhaft – weiter wachsen. Das hochwertige Einrichten ist eine Nische, aber sie ist groß genug, dass wir sie professionell und kompetent besetzen.

**GEHSE:** Der Fachhandel steht vor großen Herausforderungen, bei denen wir ihn unterstützen wollen. Die Verkaufskonzepte müssen stimmen, dann werden unsere Partner erfolgreich sein – weg vom klassischen Einkaufsverband hin zum hochwertigen Verkaufsverband.

**VIELEN DANK FÜR DAS GESPRÄCH.**