

EMMK zündet Küchenfeuerwerk ...

... und richtet deutlichen Preisappell an die Industrie

Wenn der Wohnmöbelmarkt schwächt, rückt die Küche in den Fokus – so klar präsentierten die kooperierenden Einkaufsverbände EMV, Garant und KSV auf der EMMK-Messe in Leipzig ihre strategische Marschroute. Die Botschaft: Küche ist und bleibt der Wachstumstreiber. Gleichzeitig scheuten die Verbände nicht davor zurück, einen eindringlichen Appell an die Küchenmöbelindustrie zu richten: Die aktuellen Preisstellungen müssten dringend überdacht werden.

Insgesamt versammelten sich auf dem Leipziger Messegelände 107 Industriepartner, darunter 53 Leistungslieferanten, auf einer Ausstellungsfläche von 13.000 m². Die Abendveranstaltung am Sonntag zählte 1.700 Gäste, insgesamt kamen rund 2.000 Besucher. Bei der gemeinsamen Pressekonferenz zogen die Geschäftsführer Jens Hölper und Torsten Goldbecker (Garant), Ulf Rebenschutz und Knut Albert (EMV) sowie Leif Kania (KSV) eine offene Bilanz: Die Branche befinde sich in einer Phase, die mitunter „mehr Frust als Lust“ bereite und von Orientierungslosigkeit geprägt sei, so Rebenschutz. Der Gegenpol: neue Ideen und kreative Impulse für den Handel. Gleichzeitig sei eine leichte Verbesserung der Faktura spürbar.

Kania berichtete von einem guten einstelligen Plus von vier Prozent gegenüber dem Vorjahr; die EMV-Küchenspezialisten lägen sogar über Plan – man rechne daher mit einem stabilen Umsatzverlauf bis Ende 2025. Auch in der Garant-Gruppe bleibt die Küche stärkste Warengruppe: Während die Küchensparte ein Plus von drei Prozent verzeichnet, steht im Bereich Wohnen ein Minus von zwei Prozent. „Garant und EMV liegen über Marktniveau“, stellte Hölper klar. Doch er fand auch deutliche Worte: Die Industrie bewege sich derzeit auf Stückzahlniveau von 2016 bis 2018 – weit unter den Corona-Hochzeiten. Vor diesem Hintergrund seien Preissteigerungen kaum

nachvollziehbar: Ein Unterschrank, der 2020 noch 960 Euro gekostet habe, liege 2025 bei 1.350 Euro – eine Steigerung von 40 Prozent. Sein Appell: Die Preissituation müsse dringend überprüft werden.

Livøna feiert Premiere – ein Konzept für stilbewusste Optimierer

Mit Livøna präsentiert der EMV ein neues Vermarktungskonzept, das Küchenverantwortlicher Frank Haubold lässig als Angebot „für stilbewusste Optimierer, die gern mal beim alten Schweden vorbeischauen“ beschreibt. Der Ansatz folgt einer Branchenentwicklung, die bereits Formate wie MHKs „Ycon“ oder „heykitchen“ von Möbel Ehrmann hervorgebracht hat. Burger Küchen (Baumann Group), Bosch und Franke gehören zu den Lieferanten, die Geräteeigenmarke stammt von Oranier, Dekoration im skandinavischen Stil von evasolo. Livøna soll für Vollsortimenter wie Spezialisten gleichermaßen funktionieren. Die einfache, blockverrechnungsfreie Vermarktungslogik eignet sich auch für Einsteiger im Küchenverkauf. Zwei Preisgruppen, 20 Fronten und ein reduziertes Typenspektrum bilden ein übersichtliches Angebot mit Lieferzeiten von zwei bis vier Wochen. Digitale Preisetiketten stammen von Dein Konfigurator (Albrecht Arenz). Studiokonzepte wurden für 50, 100 und 150 m² entwickelt; das gezeigte Leipzig-Studio war bereits vor Messebeginn an Möbel Wetscher (Innsbruck) verkauft. Ob die Garant-Gruppe Livøna künftig ebenfalls nutzt, blieb offen.

Küche Aktiv erhält ein umfassendes Fresh-up

Das seit den 1990er-Jahren bestehende Fachmarktkonzept Küche Aktiv wurde in Zusammenarbeit mit den Partnern komplett modernisiert. Wertiger Ladenbau, eine klare CI und eine emotionale Markenführung sollen das Konzept für lokale Händler wieder attraktiver machen. Hauptlieferanten bleiben Nobilia und Schüller, wobei die 30 Lizenznehmer freie Lieferantenwahl genießen.

Aus dem bisherigen Konzept Herzstück wird das neue „rayn studio“, das Häcker mit Concept130 beliefert. Der alte Name habe sich

Branchenurgesteine mit gemeinsamer Nolte-Vergangenheit: Lutz-Oliver Saligmann und Hansi Kalek.



Nolte-Geschäftsführer Heiko Maibach zusammen mit seinem neuen Vertriebsleiter und Prokuristen Volker Herzmann.



Stolz auf das Livöna-Konzept: Fabian Rügamer, Kai Menke, Leif Kania, Hélène Bangert und Frank Haubold (v.l.n.r.).



Bündeln die Kraft des Mittelstandes zur EMMK Messe: Torsten Goldbecker, Leif Kania, Ulf Rebenschütz, Knut Albert und Jens Hölper (v.l.n.r.).



1.700 Gäste, Handelspartner und Industrie, hatten sich zum Abendevent in der Leipziger Glaskuppelhalle auf dem Messegelände angemeldet.



Jens Hölper (li) und Ulf Rebenschütz (re.) heißen den neuen Häcker Küchen-Geschäftsführer Matthias Berens (Mitte) in Leipzig willkommen.

laut Haubold nicht bewährt – Designaffinität stehe klar im Vordergrund, zudem störte die Nähe zur Edeka-Eigenmarke „Herzstücke“.

KSV wächst kräftig – neues Wohnkonzept vorgestellt

Der KSV, Küchenspezialverbund des EMV, meldet 35 Neuzugänge und zählt nun 543 Mitglieder. Leif Kania präsentierte erstmals ein neues Wohnkonzept, bei dem Küche, Wohnbereich und Essplatz aus einer Hand kommen. Lieferanten sind Schösswender (Essgruppen) und Dietsch (Polstermöbel). Die Besucherzahlen des KSV stiegen zur diesjährigen Messe um eindrucksvolle 28 Prozent gegenüber 2022.

Garant-Gruppe setzt auf Liva – und auf mehr Sichtbarkeit

Bei Garant stand alles im Zeichen des Liva-Konzeptes, auch wenn im Küchenbereich keine Liva-Präsentation erfolgte. Küchen-Areal-Chef Jörg Böhler zeigte sich dennoch zufrieden: Man entwickle sich robuster

als der Markt. Die Partnerunternehmen befänden sich zwar im „Häuserkampf“, seien aber dank ihrer Positionierung im mittleren und oberen Preissegment gut aufgestellt. Zur EMMK-Messe und den im Vorfeld abgehaltenen Erfa-Gruppen rückte Garant das Thema Marketing stark in den Fokus: Händlerwebsites erhalten künftig monatliche Updates (Version Comfort: 59 Euro, Premium: 109 Euro), ergänzt durch Content-Services, Social-Media-Kampagnen und eine Influencer-Kooperation. Facebook, Instagram und Pinterest werden künftig individualisiert bespielt, ergänzt durch Videos und Online-Prospektwerbung.

Böhler verwies zudem auf neue Partner wie Dassbach Küchen (fünf Standorte). Auch Filialisten wie Brag Küchenwelten (fünf Standorte), meineKüchenprofis (neun), Meyer & Zander (sieben) oder das Marchtal Küchenzentrum (vier) zeigten, dass Küchen Areal als Verbandsheimat attraktiv bleibe.

Ein verbandsfreier Hingucker war die erstmalige Wohnmöbelpräsentation von Nobilia auf der EMMK-Messe – ein deutliches Signal dafür, wie breit und weit entwickelt das Sortiment der Verler inzwischen ist. ■



KSV-Team mit vielen Ideen: Stefan Tiemann, Franziska Dallmayr und Leif Kania.