**MHK Group setzt Erfolgsweg fort**

**Dreieich, 1. Oktober 2021:** Unter dem Motto »KOMMUNIKATION. BEGEGNUNG. MENSCH.« kam vom 1. bis 3. Oktober 2021 auf Einladung der MHK Group die gesamte Küchen-, Möbel-, Sanitär- und Maler/Stuckateur-Branche in Berlin zusammen, um die allmähliche Rückkehr zur Normalität zu feiern. Da es bei den Planungen noch immer verschiedene Corona-Maßnahmen zu beachten galt, musste die Teilnehmerzahl beschränkt werden. So fanden 1.600 Gäste den Weg zum 1. MHK Kongress nach Berlin. Für die MHK Group war es eine eher kleine Veranstaltung, im Branchenvergleich zählt sie jedoch ganz eindeutig zu den größten. Doch warum ein solcher Kongress in Zeiten, in denen die meisten anderen Veranstaltungen und vor allem Messen noch ausfallen?

„Unser Anspruch als Marktführer ist es, voranzugehen“, führte Werner Heilos, Vorstandsvorsitzender der MHK Group AG aus. „Und das schließt nicht nur das Geschäft ein, sondern eben auch die Ausrichtung von Veranstaltungen, auf denen die gesamte Branche zusammenkommen soll.“ Die MHK Group habe seit nunmehr zweieinhalb Jahren darauf gebrannt, Gesellschafter und Industrie wieder zusammen zu bringen. Daher sei es auch kein Wunder, dass die Messe living & style mit mehr als 100 Ausstellern, darunter zahlreiche neue, platzbedingt zwar keine Rekorde feiern konnte, aber bereits im Vorfeld eine selten zuvor erlebte Begeisterung entfesselte. Seit mehr als zwei Jahren sei es sowohl im Küchen- als auch im Sanitärhandwerk die erste Messe, auf der man an einem Fleck das Who is Who der Branche live erleben kann. Augenzwinkernd fügte Werner Heilos hinzu, dass dies auch dazu geführt habe, dass die diesjährige living & style wohl die erste Verbandsmesse sei, auf der ein Weltkonzern sogar eine Weltneuheit vorstelle.

Auch wenn der MHK Kongress zu einem für die MHK Group ungewohnten Zeitpunkt stattfand, war es doch eine gute Gelegenheit, das letzte und das laufende Geschäftsjahr Revue passieren zu lassen. Dr. Olaf Hoppelshäuser, verantwortlich für den Vertrieb, betonte, dass alle Unternehmen rund um Wohnen und Einrichten sicherlich zu den Krisengewinnern gehören: „Da haben wir auch etwas Glück gehabt“. Ein Blick in die verfügbaren Branchenstatistiken zeigt, dass sich die MHK Group in allen vertretenen Branchen sogar um rund fünf bis zehn Prozent über dem Durchschnitt bewegt. „Gemeinsam mit unseren Gesellschaftern sind wir auch im Geschäftsjahr 2021 auf einem sehr guten Weg“, so Hoppelshäuser weiter. Jedoch würden die Partner, was die Abwicklung der Aufträge angeht, vor immer größere Herausforderungen gestellt: „Auch in unseren Branchen herrscht nach wie vor Fachkräftemangel.“ Daher müsse man vor allem den Zeitaufwand reduzieren, den man zum Bearbeiten beispielsweise einer Küchenkommission benötigt. Genau hierfür habe die MHK Group das Agile Prozesstool (APT) entwickelt, das den Küchenspezialisten von der Bestellung bis zur Auslieferung und beim Reklamationsmanagement digital begleitet. „Das APT wird ein neuer Standard in der Branche werden. Es wird hier sicherlich keine Händler geben, die sich künftig in ihren Prozessen nicht unterstützen lassen werden.“

Ganz Deutschland spricht vom „New Normal“ nach Corona. Vorstand Kirk Mangels, neben dem Marketing und der Kommunikation auch zuständig für die Digitalisierung im Haus, ordnet dies etwas ein: „Ich würde nicht von einem New Normal reden. Corona hat vielmehr wie ein Beschleuniger gewirkt.“ Dies gelte nicht nur für die Digitalisierung, sondern auch für den kulturellen Wandel, für die Gesellschafter, die sich auf neue Bedürfnisse der Kunden einzustellen haben und für die MHK Group in Gänze. „Wir sind da auf einem sehr guten Weg“, so Mangels. „Wir gehen klare Schritte der Modernisierung und stellen uns heute optimal für die nahe Zukunft auf, ohne aber unsere Wurzeln und Werte zu vergessen.“ Regeln zum Homeoffice nach der Pandemie, eine klare Strategie bei der Digitalisierung und die konsequente Einführung von kollaborativen Arbeitssystemen seien nur einige Beispiele, die mit großer Konsequenz vorangetrieben werden. Gleichzeitig richte sich der Fokus aber auch auf die Betreuung der Gesellschafter im digitalen Zeitalter: „Mit dem Agilen Prozesstool, aber auch einem durchgängigen Prozess von der Aufmaß-App über den Onlineplaner mit Planungsassistenten bis hin zur fertigen Profiplanung in CARAT, setzen wir hier Maßstäbe. Und das sind nur zwei kleine Beispiele einer gesamten Produktpalette.“

Und auch vor der Zentralregulierung macht die Digitalisierung nicht halt. Bei der Industrie- und Handels Treuhand (IHT) hat man nahezu komplett auf die elektronische Rechnungsabwicklung umgestellt – mit dem Vorteil, dass man nicht nur kein Papier mehr braucht und nachhaltiger agiert, man schafft so auch ein von der KPMG zertifiziertes Langzeitarchiv für die Gesellschafter. Wandel funktioniert dann am besten, wenn man die eigenen Stärken nicht vergisst, sondern weiter ausbaut, davon ist Vorstand Wolfgang Becker, zuständig für die Zentralregulierung und die betriebswirtschaftliche Steuerung überzeugt. Das zahle sich besonders in Krisenzeiten aus: „Ein Erfolgsgeheimnis dafür, dass unsere Partner nahezu unbeschadet aus der Krise herausgekommen sind, liegt sicherlich darin, dass wir Zentralregulierung und Delkredere auch in Corona-Zeiten zu 100 Prozent im Inland und Ausland durchgezogen haben.“ Das habe gerade in der anfänglichen Unsicherheit allen Seiten eine große Sicherheit geboten. Und die sei, betonte Wolfgang Becker, zusammen mit der großen Unterstützung und Beruhigung unbedingt erforderlich gewesen.

Von der Unsicherheit zu Beginn der Corona-Krise wusste auch Frank Bermbach, Vorstand der MHK Group und der CRONBANK, zu berichten. Letztere ist mittlerweile als Dienstleister für Bankprodukte und Versicherungen in mehr als 40 Branchen aktiv und damit eine der größten Banken für Verbundgruppen im Lande: „Natürlich ist die Bank des Vertrauens immer ein Anker für den Unternehmer, insbesondere in sehr schwer planbaren Zeiten.“ Daher waren die letzten eineinhalb Jahre wohl auch die intensivsten in der Betreuung der eigenen Kunden. Nicht jede Branche sei so gut weggekommen, wie die Küchen-, Möbel- und Sanitärbranche oder auch die Fahrradbranche, in der die CRONBANK ebenfalls aktiv ist. „Hier kam es vor allem auf Schnelligkeit an. Wir konnten unsere Kunden beruhigen und im Fall der Fälle auch kurzfristig mit Vorleistungen unterstützen.“ Dadurch seien die Kunden nach sehr kurzer Zeit wieder in der Lage gewesen, sich auf das operative Geschäft zu konzentrieren. Die CRONBANK sei damit – wie Bermbach betont – eine sehr wichtige Säule des Verbandes, die nicht nur bei den eigenen Gesellschaftern für Sicherheit sorge, sondern auch bei den Herausforderungen der Digitalisierung innerhalb der Gruppe eine tragende Rolle übernehme.

Kein Wunder, dass der Aufsichtsratsvorsitzende der MHK Group und CRONBANK, Prof. Rainer Kirchdörfer, auch mit Stolz auf das letzte Jahr zurückblickte: „Der Tod von Hans Strothoff hat eine Lücke gerissen, die man nicht einfach so ausfüllen kann. Und trotzdem muss man jetzt einmal innehalten und den Vorstand der MHK und die gesamten Mitarbeiter für das in den letzten 14 Monaten Geleistete loben.“ Man habe die MHK nicht nur durch die schwere Zeit der Pandemie geführt, sondern sei auch wichtige Themen, wie die Digitalisierung, angegangen. Damit habe man die Transformation des Unternehmens eingeleitet, mit dem klaren Ziel, die MHK durch einen kontrollierten Wandel zukunftssicher aufzustellen. Man könne in allen diskutierten Themen sehen, dass man auf dem richtigen Weg sei. „Ich möchte mich insbesondere bei Werner Heilos bedanken, der hier das Ruder hervorragend übernommen hat.“ Es sei wahrlich keine Selbstverständlichkeit, dass ein Unternehmen nach einem solchen Verlust so ruhig und konzentriert an den eigenen Zielen weiterarbeitet.

Es ist schon nahezu Tradition, dass die MHK ihre Veranstaltungen auch nutzt, um einen Blick in die Zukunft zu wagen. Wie auch schon in der jüngeren Vergangenheit falle der Blick pandemiebedingt nicht ganz leicht, so Werner Heilos: „Die Situation auf den Zuliefermärkten ist prekär. Wir leiden unter einer Holz-, Stahl- und Halbleiterknappheit. Damit sind alle Produktgruppen einer Küche – Holz, Geräte und Zubehör – voll betroffen. Und auch im Sanitärbereich sieht es nicht viel anders aus.“ Man mache sich nicht nur Sorgen um die teils deutlichen Preiserhöhungen, sondern vor allem um die Lieferfähigkeit seitens der Hersteller. Teilweise seien die Lieferzeiten jetzt schon äußerst lang. So werde beispielsweise bei Küchen vermehrt nicht vollständig geliefert. Dass die Nachfrage nach der Pandemie abkühlt, glaubt der MHK-Chef zwar grundsätzlich nicht, „aber wenn lange Lieferzeiten mit zum Teil drastischen Preiserhöhungen zu der künftig wieder größeren Bereitschaft zum Beispiel zu reisen hinzukommen, dann kann es schon zu einem Umdenken kommen.“ Um das zu verhindern, gelte es, als gesamte Branche eine gemeinsame Kraftanstrengung hinzubekommen. Ansonsten sei man für das Jahr 2021, aber auch für 2022 zuversichtlich, dass Wohnen und Einrichten seinen hohen Stellenwert bei den Verbrauchern behalte. Oder wie es Werner Heilos ausdrückte: „Die MHK Group wird ihren Erfolgsweg weiter fortsetzen.“