

## KH Systemmöbel: Familienunternehmen mit besten Voraussetzungen für Deutschland (mit Galerie)



Petra Röse, seit Anfang Dezember für KH im Außendienst aktiv und Marketingleiter Sebastian Flint in der Hausausstellung

KH Systemmöbel - das ist ein blitzsauberes Familienunternehmen aus dem niedersächsischen Melle-Bruchmühlen, das bisher eher im Hintergrund oder im Export agiert hat, obwohl die Voraussetzungen für „die erste Reihe“ durchaus gegeben sind. Aber vielleicht geht da ja zukünftig mehr.

Auch moebelnews war das Unternehmen mehr aufgrund des Exportgeschäftes, insbesondere wegen der Präsenz in der Schweiz bekannt. Und wer seit Jahren in diesem anspruchsvollen Markt bestehen kann, hat wohl auch das Zeug, um im Inland verstärkt Flagge zu zeigen. Da wir es zur Hausmesse nicht mehr geschafft hatten, schauten wir uns dieser Tage einmal in der Hausausstellung von KH Systemmöbel in Melle um:

„Wir wollen uns bewusst ein bisschen anders darstellen“, so Marketingleiter Sebastian Flint, der mehr und mehr Führungsverantwortung neben Geschäftsführer Klaus Flint übernehmen soll. Die Ausstellung sorgt denn auch für einen guten „Bauch-Faktor“, ist nicht überladen, stimmig in der Umfeldgestaltung und zeigt auf rund 1.200 qm, was im Unternehmen machbar ist. Dekorfronten, Furnier-, und Echtholzfronten, Lack Hochglanz, matt und Pulverlack (insgesamt vier Lackoberflächen) in jeglicher Couleur sind im Programm. Betonoptik, Echtglas oder Keramik als echter Werkstoff oder als Dekor sind ebenso wie Grifflos-Programme (komplett oder mit Griffmulde oder aufgesetzter Griffleiste) kein Problem.

Und was zeichnet das Unternehmen aus, das mit 80 Mitarbeitern rund 500 Schränke am Tag produziert? „Zuallererst unsere Flexibilität“, so Sebastian Flint „und dann unsere kompetente Sachbearbeitung mit verbindlichen Angaben nebst möglichst fehlerfreier Lieferung. Wir haben ‚kurze Wege‘ in der Kommunikation mit unseren Handelspartnern und können viele Dinge auch außerhalb der Liste bieten.“ Das Metier von KH sei die individuell geplante Einbauküche, gerne ab der 10.000 Euro-Marke. „Wir können aber auch ‚normale‘ Küchen“, betont Flint.

Über die 400 Standardprogramme, den 19er Korpus und die 8er Rückwand mit Massivholztraversen, Laserkanten bei Fronten, Böden, Korpus und 24 Standardkorpus-Farben „Innen wie Außen“ redet man schon gar nicht mehr großartig. Mehr dagegen schon, dass man eine klare Vertriebspolitik fahren möchte:

„Wir sind kein Mainstream-Hersteller für jeden Händler, man muss sich schon auf uns einlassen. Wir arbeiten zu 80 bis 90 Prozent mit dem klassischen, inhabergeführten Küchenstudio zusammen und sind auf Großfläche nicht präsent. Die Schweiz ist traditionell unser größter Absatzmarkt. Dort bedienen wir anspruchsvolle Kunden und möchten dies zukünftig auch verstärkt in Deutschland tun.“ Mittlerweile arbeite man in Deutschland bereits mit Der Kreis, MHK, EMV und dem Küchenring zusammen.

Die Deutschlandaktivitäten sind bereits in den letzten zwei Jahren forciert worden, ebenso wie in Österreich oder zu Mitte des Jahres in Frankreich. Die Produktion sei 2013 auf Vordermann gebracht worden, gebaut wurde gerade ein neues Hochregallager auf dem Firmengelände. Aufgrund der Kapazitätserweiterung ist daher zweifellos ein Wachstum auf dem Inlandsmarkt auch möglich. Nicht zuletzt deswegen hat man sich auch sicherlich mit einer Branchenkennerin - Petra Röse - im Außendienst verstärkt. Insgesamt sind 7 Handelsvertreter für das Unternehmen im Heimatland unterwegs. Man darf also durchaus gespannt sein, wie sich für den Mittelständler die Geschäfte in Deutschland zukünftig entwickeln.

[www.kh-system-moebel.de](http://www.kh-system-moebel.de)

(Carsten Nilles) Donnerstag, 22. Dezember 2016 - 17:28

» Drucken