



Immer häufiger hat der Zubehörgroßhandel auch Badzubehör im Sortiment. Die individuell gewünschte Einteilung von Schubladen und Auszügen gelingt mit Ordnungssets der STOREX® Schrankausstattung. Dafür sorgen die in der Länge teleskopierbaren, variabel anzuordnenden Elemente, die sich durch Ablageschalen und kleine Bad-Boxen ergänzen lassen.  
(Foto: Naber)

## Marktübersicht Zubehörgroßhandel

# Ukraine-Krieg verschärft Lieferschwierigkeiten und Preisdruck



Im dritten Pandemiejahr in Folge steht die Küchenbranche immer noch gut da. War in den vergangenen Jahren Corona das große Thema, spüren wir alle die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs. Neben wegbrechenden Lieferketten und deutlichen Preiserhöhungen der Lieferanten ist die Inflation merklich gestiegen und mit ihr auch die Bauzinsen. Steigende Energiepreise und Logistikkosten bereiten den Unternehmen des Zubehörgroßhandels ebenso große Sorgen wie dem Otto-Normalverbraucher. In unserer jährlichen Umfrage bei den Großhändlern der Branche haben wir viele unterschiedliche Einschätzungen gehört, wobei das Geschäftsjahr 2021 unisono positive Umsätze bei bisweilen sinkenden Erträgen brachte. Wohl dem, der in der Lage ist, seine Lagerhaltung auszuweiten und das Lager zu vergrößern.

Die Beziehungen zwischen Großhandel und Handel fußen auf langjährigen partnerschaftlichen, oft sogar freundschaftlichen Verbindungen. Wechsel gibt es kaum, ist der dicke Naber, das Handbuch von Vogt oder Sedia einmal platziert und akzeptiert, sind die Bestellnummern von Sagemüller & Rohrer oder Häfele verinnerlicht, läuft die Zusammenarbeit wie am Schnürchen. Programm-erweiterungen gab und gibt es bei den meisten Anbietern regelmäßig, wobei einhergehend mit der Entwicklung in der Küchenmöbelindustrie das Thema Bad, Badzubehör stärker in den Fokus gerät.

Im Bereich Küchen- und Möbelfachhandel ist Naber ganz klar die Nummer 1, das Unternehmen hat ohne Zweifel das vielfältigste Angebot und einen unglaublich hohen Anteil an Eigenentwicklungen und Eigenmarken. „Vollsortimenter“ im Bereich Küchenzubehör sind neben Naber noch die Unternehmen Sedia, Vogt und Sagemüller & Rohrer. Daneben gibt es noch eine Reihe von spezialisierten Großhändlern wie beispielsweise die MKL Handelsagentur, die sich auf Spülen spezialisiert hat und mit ihrer Seite spuelenhandel.de im Direktvertrieb bzw. Online-Handel tätig ist. Funke und Stockmeier aus Herford gelten als Spezialisten, wenn es um konfektionierte Arbeitsplatten in allen Materialien geht. MABO ist Spezialist im Bereich Elektroinstallation. Das Möbelforum Lauxmann hat dagegen unter



**Beschaffungs-  
probleme gibt es  
vor allem bei tech-  
nischen Produkten**

Steffen Lauxmann  
Geschäftsführer  
Möbelforum Handels-  
und Marketing GmbH



**sedia**

www.sedia-kuechentechnik.de

Unsere Küche – unser Zuhause  
Kochen · Leben · Lachen



dem Namen Küchenline auch maßgeplante Küchen im Angebot. Eine Sonderrolle nimmt auch die ERGE Küchentechnik ein, die sich im Bereich Haubentechnik und Kochfelder als Großhändler einen Namen gemacht hat. Häfele gilt als Spezialist für den Schreiner und das Handwerk, hat sich aber durch die Übernahme von moebelplus.de stark im Bereich Einbaugeräte verstärkt. Aufgrund des umfangreichen Produktportfolios erreicht das Unternehmen auch immer mehr Küchenfachhändler.

Es gibt aber auch Unternehmen, die an unserer Befragung nicht teilnehmen. Ein Beispiel ist das Münchner Unternehmen sanline, das sich genau wie Häfele auf die Belieferung von Schreinereien und Tischlereien spezialisiert hat und dort auch als Komplettanbieter innerhalb der Gienger Küchen- und Einrichtungs GmbH fungiert. Sanline versteht sich als starkes Bindeglied zwischen Industrie und Fachhandwerk. Unsere Übersicht auf den Seiten 36 und 37 erhebt deshalb keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie führt lediglich diejenigen Unternehmen an, die sich im Rahmen einer solchen Darstellung ihre Leistungsfähigkeit präsentieren möchten.

Sehr stark beschäftigen den Großhandel die Preiserhöhungen der Lieferanten. So erklärte Manfred Staubach, Geschäftsführer von Sagemüller & Rohrer: „In den letzten 12 Monaten hatten wir teilweise bis zu drei Preiserhöhungen bei einigen Vorlieferanten und das in Summe prozentual in deutlich zweistelliger Höhe. Außerdem treffen uns die allgemein gestiegenen Kosten der Energie, des Transportes und der Verpackungen. Die Löhne werden nicht lange auf sich warten lassen. Weitergeben konnten wir das schrittweise, so wie es erforderlich war. Der Handel zeigte hier auch gewisses Verständnis. So extreme Erhöhungen sind nicht einfach ‚wegzustecken‘ – sonst hätten wir über Jahre den Fachhandel mit überhöhten Preisen bedient. Leider zeichnet sich auch nicht ab, dass die Preise oder Kosten zurückgehen. Das wurde zwar von allen Vorlieferanten im letzten Jahr kommuniziert – jedoch haben sich die Rohstoffmärkte und die Kosten ganz anders entwickelt.“

Lasse Naber, Geschäftsführer des gleichnamigen Zubehörgroßhändlers, kündigt eine weitere Preisrunde an. „Wie fast jedes Unternehmen (branchenübergreifend) ist auch Naber von teils deutlichen Preiserhöhungen betrof-



*Mit der Deckenleuchte „Energie-Pendel“ bietet Sagemüller & Rohrer eine interessante Lösung für Licht und Energie bei Kochinseln – aber auch für die Planung über Bartheken. Eine von der Decke abgehängte, höhenverstellbare LED-Leuchte enthält nicht nur – wie gewohnt – dimmbare Beleuchtung der darunter liegenden Arbeitsfläche, sondern gleichzeitig auch eine integrierte Steckdose.*



**Ich denke, die fetten Jahre der großen Rekorde sind vorbei**

Michael Lempke  
Inhaber  
Küchentechnik Lempke

fen.“ Naber sehe sich mehrmals im Jahr mit mittlerweile sehr kurzfristig angekündigten Preiserhöhungen konfrontiert. „Diese können wir nicht direkt und nicht in voller Höhe weitergeben. Am 1.8.22 werden wir jedoch einen Teuerungszuschlag für unsere Produkte erheben, um somit den Preisdruck zumindest teilweise weiterzugeben.“

Auch Michael Lempke vom gleichnamigen Zubehörgroßhandel sieht sich mit Preiserhöhungen je nach Warengruppe zwischen 5 und 30 Prozent konfrontiert. Man habe die Preiserhöhungen nur zum Teil an den Handel weitergeben können und werde um weitere Erhöhungen nicht herumkommen.

Hans-Henning Warnecke, Geschäftsführer von Funke & Stockmeier, führt aus: „Für die Lage bei uns und im Küchenhandel allgemein können Sie den Bericht von 2021 bis jetzt tendenziell fortschreiben. Im Jahr 2021



und bis einschließlich Mai 2022 konnten wir die Umsätze kontinuierlich steigern. Die grundsätzlichen Schwierigkeiten der letzten beiden Jahre haben sich durch den Krieg in der Ukraine weiter zugespitzt: Lieferengpässe, Verfügbarkeit von Ware, Fachkräftemangel und die preisliche Entwicklung aller Produkte und Dienstleistungen sind bekannt.“

Matthias Meloh beschreibt das Vorgehen von VOGT: „Wie alle, war und ist auch VOGT stark von den Preiserhöhungen der Vorlieferanten betroffen. Wie bekannt, mussten wir auf unser im Herbst 2020 erstelltes Verkaufshandbuch im Juli 2021 sowie im März 2022 einen Teuerungszuschlag aufschlagen.“ Man habe die Kosten nicht an den Handel weitergeben können. „Wir hofften, dass die Teuerungszuschläge ausreichen würden. Aufgrund der kontinuierlich weiter steigenden Einkaufs- und Rohstoffpreise war dies leider nicht der Fall.“

Neben den Preiserhöhungen zeichnen sich weiterhin große Lieferschwierigkeiten ab, die durch den Ukraine-Krieg noch verschärft wurden. Dazu Manfred Staubach: „Der Ukraine-Krieg verursacht beim Verbraucher Unsicherheit und Unruhe. Dazu kommen die steigenden Bauzinsen und die allgemeine negative Berichterstattung aus allen Bereichen. Wir direkt sind weder im Absatz noch in der Beschaffung von den Kriegshandlungen beeinträchtigt, da wir die betroffenen Märkte nur minimal bedienen oder dort kaufen. Indirekt über unsere Vorlieferanten spüren wir bei einigen wenigen Produktbereichen Verzögerungen, die durch fehlende Bauteile aus der Ukraine bzw. deren Ersatzbeschaffung hervorgerufen werden. Wir haben jedoch schon mit Beginn der Pandemie unsere Lagervorräte extrem aufgebaut, um Versorgungslücken zu schließen oder zumindest abzuf puffern. Unser Einkaufsstrategie hat sich von einem bedarfs-



**Wie alle, war und ist auch VOGT stark von den Preiserhöhungen der Vorlieferanten betroffen.**

Matthias Meloh  
Geschäftsführer  
Horst Vogt GmbH



Unsere Ideen.

Ihr Erfolg!



Wir lassen uns viel durch den Kopf gehen! Wenn es um ausgezeichnetes Küchenzubehör für Sie geht, gestalten wir Innovationen am liebsten selbst. Denn dann sind wir sicher, dass alles perfekt passt.

**Naber** Küchenzubehör

naber.com





**Ansonsten liefern wir in der Regel zuverlässig – wie immer.**

Lasse Naber  
Geschäftsführer  
Naber GmbH

bezogenen Bestellwesen zu einem verfügbarkeitsbezogenen Einkauf gewandelt. Was wir also an Mengen über unserem eigentlichen Bedarf bekommen können, lagern wir ein.“

Für Lasse Naber sind die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs bereits umfassend zu spüren. „Neben wegbrechenden Lieferketten ist die Inflation deutlich gestiegen und mit ihr auch die Bauzinsen. Ob der Bauboom und damit einhergehend auch der Konsum von Einrichtungsgegenständen nachhaltig gestört wird, wird sich im Laufe des Jahres zeigen.“ Lieferschwierigkeiten hat Naber kaum, es komme bei einzelnen Produkten immer mal wieder zu Verzögerungen, insbesondere wenn Elektrochips aus Fernost in den Produkten verbaut sind. „Ansonsten liefern wir in der Regel zuverlässig – wie immer“, so Naber weiter.



Für Matthias Meloh sind die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs für die Branche mindestens zweigeteilt. „Die Anschaffungsneigung und der Investitionswille sind maßgeblich davon abhängig, ob zusätzliches Budget neben den allgemein zu zahlenden Lebenshaltungskosten vorhanden ist. Denn über allem schwebt die Gewissheit, die Inflation frisst die Kaufkraft auf, daher ist es sinnvoller, kurzfristig in Sachwerte wie Küche und das eigene Zuhause zu investieren. Je mehr Geld im Haushalt vorhanden ist, sei es durch Einkommen, ausgezahlte Lebensversicherungen oder Ersparnis im Allgemeinen, umso eher wird in den nächsten Monaten investiert. Bei manch einem mag die Erkenntnis ausschlaggebend sein, dass selbst an der Börse eingesetztes Geld momentan einen raschen Verlust bedeuten kann. Daher lieber in Sachwerte investieren als bei der Inflation verbrennen. Wir sind deshalb optimistisch, obwohl während der zwei Pandemiejahre bereits viele Investitionen in Küchen getätigt wurden, dass nun ein weiterer Teil vorhandener, alter Küchen renoviert und ausgetauscht wird, um die Wertigkeit der Immobilie zu steigern und einen langlebigen Wert zu besitzen.“

Zum Thema Lieferschwierigkeiten berichtet der VOGT-Chef: „Auch VOGT leidet unter den Lieferschwierigkeiten einiger Vorlieferanten. Anfangs federte dies die bei VOGT sowie so stets vorhandene hohe Lagerverfügbarkeit ab. Bei den VOGT Eigenmarken für preiswertere Leuchten wurden die Lieferzeiten von bis zu fünf Monaten dann zunehmend schwieriger. Mittlerweile steuern wir durch eine noch frühzeitigere Disposition sowie eine grundsätzliche Erhöhung der Lagerbestände entsprechend dagegen.“

Michael Lempke rechnet mit drastischen Veränderungen durch den Ukraine-Krieg: „Hier

sehe ich aufgrund der massiven Erhöhungen im Energie- und Lebensmittelsektor Probleme auf unsere Branche zukommen. Ich denke, die fetten Jahre der Rekorde sind vorbei, da es ja speziell im Energiebereich auch bei einem Frieden keine Rückkehr zu russischen Rohstoffen geben wird. Die Preise werden also weiter steigen und viele Verbraucher werden ihre Ausgaben genauer prüfen und größere Anschaffungen aufschieben müssen. Und auch steigende Zinsen werden sich nicht positiv auf die Bautätigkeit auswirken.“

Beschaffungsprobleme gab es für die Lemke Küchentechnik nicht in großem Umfang: „Bisher war das ganze relativ entspannt und betraf ein paar Abfallsammler oder LED-Leuchten. Wir konnten das sehr gut über einen größeren Lagervorrat ausgleichen. Aber wir vertreiben ja auch (Gott sei Dank) keine Elektro-Großgeräte.“

Steffen Lauxmann, Geschäftsführer der Möbelforum Handels- und Marketing GmbH in Schönaich, beschreibt, dass er einerseits von den Preiserhöhungen der Hersteller in erheblichem Umfang betroffen ist, diese aber durch eine Änderung des Konsumverhaltens nicht an den Handel weitergeben kann. Durch den Ukraine-Krieg sieht er weiterhin negative Veränderungen bei den Lieferzeiten und in den Einstiegspreislagen. Beschaffungsprobleme gebe es vor allem bei technischen Produkten.

Hans-Henning Warnecke sieht kaum eine Chance, die Marktentwicklung zu korrigieren: „Auch die Preisentwicklung können wir nur in sehr engen Grenzen beeinflussen. Durch sorgfältige, langfristige Disposition können wir für unsere Kunden Preisspitzen abfedern und Lieferengpässe überbrücken. Die Bereitschaft von uns und unseren Kunden, in der Not zu alternativen Produkten oder Lieferanten zu wechseln, ist gering. Die bekannten klassischen Markenprodukte in allen Artikelgruppen werden bevorzugt.“

Angesichts der vielen Probleme stellt sich die Frage, wie die Zusammenarbeit mit den Lieferanten des Zubehörgroßhandels ist. Sucht man Alternativen, angesichts der vielen Probleme? Manfred Staubach betont die partnerschaftliche Zusammenarbeit: „Wir arbeiten langjährig, partnerschaftlich und eng mit unseren Lieferanten zusammen. Deshalb haben wir nur in ganz wenigen Ausnahmefällen Alternativlieferanten neu aufgenommen. Unsere Strategie ist es vielmehr, offen miteinander zu kommunizieren und gemeinsam Lösungen zu finden.“

Matthias Meloh hat neue Lieferanten in das Spektrum aufgenommen, hält allerdings an den Stammlieferanten fest: „Vereinzelte sind



**Durch sorgfältige, langfristige Disposition können wir für unsere Kunden Preisspitzen abfedern und Lieferengpässe überbrücken.**

Hans-Henning Warnecke  
Geschäftsführer  
Funke & Stockmeier GmbH





*Das bei Sedia traditionell starke Produktsegment Licht wird durch sein Design und die Zusatzfunktionen verstärkt auch im Wohnbereich einsetzbar*



*Mit dem neuen Regalsystem Youk will Sedia auf der area30 punkten*

neue Lieferanten hinzugekommen. Grundsätzlich leben und pflegen wir seit Jahren gute Geschäftsbeziehungen und sind auch in diesen Zeiten loyal unseren zuverlässigen Vorlieferanten gegenüber. Eine Win-Win-Situation für beide Seiten, und es funktioniert. Dies ist für uns auch hinsichtlich der gewohnt guten Qualität wichtig.“

Lasse Naber hält eine Ausweitung des Lieferantenportfolios nicht für zielführend: „Wir pflegen grundsätzlich eine partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Kunden als auch mit Lieferanten. Um Unsicherheiten zu minimieren, prüfen wir natürlich alle Optionen. Eine einfache Lieferantenportfolio-Ausweitung ist

jedoch meist wenig zielführend, da alle mehr oder weniger mit den gleichen Problemen konfrontiert sind.“

Ein Lieferantenwechsel macht für Michael Lempke schon deshalb keinen Sinn, weil die Rohstoffprobleme ja alle Vorlieferanten gleich betreffen. Aufgrund der aktuellen Situation habe man das Lieferantenportfolio nicht mehr als sonst erweitert. „Wir sind immer offen für neue Produkte oder Alternativen.“

In der letzten Fragerunde beschäftigen wir uns damit, wie sich der Zubehörgroßhandel zukunftssicher und krisenfest aufstellt oder auf-



Sagemüller & Rohrer

# Küchen-Zubehör

Sagemüller & Rohrer GmbH ~ Daimlerstraße 5 ~ 82054 Sauerlach  
Tel.: 0 81 04-66 00 33 ~ Fax 0 81 04-66 00 44 ~ Mail: info@sagero.de ~ www.sagero.de



gestellt hat. Den Anfang macht Matthias Meloh: „Die bereits vor der Pandemie getroffene Unternehmensentscheidung, das komplette Warenlager vom Standort Oyten nach Oldenburg zu verlegen, hat sich nun als eine betriebswirtschaftlich hervorragende und vor allem als stabilisierende Entscheidung in der Krise herausgestellt. Wir agieren als Zubehörspezialist VOGT seit Jahrzehnten stets bodenständig und wirtschaftlich orientiert. Der klassische Zubehörgroßhandel lebt schließlich davon, schnell lieferfähig zu sein und mit unserer Lagerkapazität auch Spitzen abfangen zu können. Die erweiterten Kapazitäten und die moderne Lagertechnik in Oldenburg ermöglichen uns ein Aufstocken im Bestand und gleichzeitig ein Umsatzwachstum durch die Lieferfähigkeit. Zusätzlich hat VOGT das Sortiment mit Badzubehör erweitert und so neue Kundengruppen hinzugewonnen. Die Beteiligung an der area30 2021 sowie die Sales-Maßnahmen des Vertriebs, Küchenfachhändler zu motivieren, wertigeres und nutzenstiftendes

Zubehör einzuplanen haben dazu beigetragen, VOGT krisenfest aufzustellen.“ Manfred Staubach von Sagemüller & Rohrer sieht die enge, vertrauensvolle Zusammenarbeit mit Mitarbeitern, Kunden und Lieferanten als Garant: „Solch langjährig gewachsene und angenehme Verbindungen ermöglichen es, auch in schwierigen Zeiten erfolgreich zu arbeiten. Aber selbstverständlich gehört es auch dazu, mit verkaufsstarken Produkten und neuen Ideen den Markt zu versorgen. Das gelingt uns immer wieder – insbesondere über unsere Eigenentwicklungen. Und davon haben wir wieder ein attraktives Paket für die area30 und den damit einhergehenden neuen Katalog mit über 500 Seiten attraktivem Zubehör geschnürt.“ Lasse Naber sieht einen großen Vorteil seines Unternehmens in der eigenen Entwicklungsabteilung: „Auf der Beschaffungsseite versuchen wir auf langfristige Beschaffungskontinuität/-verträge zu setzen und so Lieferketten zu stabilisieren. Zudem sind wir immer nah

*Sedia legt besonderen Wert darauf, dass feuchtigkeitsresistente und outdoorgeeignete, stylische Stühle die perfekte Ergänzung für große Badezimmerplanungen und private Wellness- und Saunalandschaften sind. Die Zeit von langweiligen Badezimmerschneidern ist vorbei, es geht auch schick und bequem, wie bei dem gepolsterten Sessel New York.*





am Marktgeschehen und versuchen Trends zu erspüren oder selbst zu setzen. Mit unserer eigenen Entwicklungsabteilung sind wir zudem in der Lage, Produkte zu entwickeln, die bestehende Probleme lösen oder Dinge/Abläufe vereinfachen.“

Das Schlusswort hat Hans-Henning Warncke von Funke und Stockmeier: „Spannend wird die zukünftige Umsatzentwicklung in der Branche. Die Auftragsbücher des Kuchenein-

zelhandels sind bis Ende August prall gefüllt. Der Neukauf für die Zeit danach läuft zurzeit sehr zurückhaltend. Die Investitionsbereitschaft wird durch die Preissteigerung gebremst, weil die Baukosten nahezu unkalkulierbar geworden sind. Ein Teil der Küchenkäufer wird sicherlich bereit und auch in der Lage sein, die deutlich gestiegenen Preise zu bezahlen. Um die jungen Hausbauer, für die sich die Kosten des Dachstuhls verdoppelt und die Kreditkosten verdreifacht haben, mache ich mir Sorgen. Weiterhin wird in diesem Jahr auch wieder mehr Geld für Urlaub ausgegeben. Dennoch blicken wir mit vorsichtigem Optimismus in die Zukunft. Der Bedarf an zusätzlichem Wohnraum und damit auch nach Küchen ist trotz aller Widrigkeiten ungebrochen!“ ■

*CÓMPAIR® GREENflow ist ein innovatives Umluftfiltersystem aus mehreren Modulen, das im Sockelbereich unter den Küchenschränken montiert wird. Durch die Verteilung der gereinigten Luft auf mehrere Lüftungsboxen mit formschönem Aluminium-Auslassgitter, strömt sie nahezu unmerklich zurück in den Raum. Die gegenüber Standardlösungen deutlich größeren Aktivkohlefilter sind mehrfach regenerierbar und neutralisieren Gerüche sehr effektiv.*



**Unser Einkaufsstrategie hat sich von einem bedarfsbezogenen Bestellwesen zu einem verfügbarkeitsbezogenen Einkauf gewandelt.“**

Manfred Staubach  
Geschäftsführer  
Sagemüller & Rohrer



## Ihre HORST VOGT GmbH...

seit über 60 Jahren gelebtes Vertrauen:

- kundennah
- zuverlässig
- vielfältig
- qualitätssicher im Sortiment
- mit perfekter Logistik

...stets an Ihrer Seite!



HORST VOGT GmbH  
info@vogtwelt.de

➔ [www.vogtwelt.de](http://www.vogtwelt.de)

