



## Wo bitte geht's zur Zukunft? „Möfisten“ als Gäste der MHK-Hauptversammlung

In exponential times, if you improve your performance incrementally, you actually fall behind exponentially.“ Curtis R. Carlson, ehemaliger CEO des Stanford Research Institute und bedeutender Vordenker des technologischen Fortschritts, wurde auf der MHK-Jahreshauptversammlung in Berlin zitiert. Denn zweifellos leben wir in einer Zeit radikalen Umbruchs. Nichts in ihr ist für den geschäftlichen Erfolg wichtiger als ständige Innovation. Doch was kann das konkret für den Küchen- und Einrichtungshandel bedeuten? Das wollten rund 100 Studierende der Möbelfachschule als Gäste bei der Hauptversammlung der MHK Group erfahren.

Über 3.000 Gäste waren im Estrel Hotel in Berlin zusammengekommen, um das beste Jahr in der 37-jährigen Unternehmensgeschichte der Einkaufskooperation für Küchen-, Möbel- und Sanitär-fachhandel zu feiern. Zum ersten Mal war die Schallmauer von 5 Mrd. Euro Außenumsatz durchbrochen worden – eine Zunahme von zwölf Prozent gegenüber dem Vorjahr, getrieben allerdings durch eine Erhöhung der Mitgliederzahl von ebenso zwölf Prozent.

Ausruhen auf diesen Lorbeeren wollte sich keiner der Vertreter aus Handel und Industrie, die nach Berlin gekommen waren. Im Gegenteil, die Veranstaltung stand ganz im Zeichen des Wandels: Wo soll es hingehen in den nächsten Jahren?

Eine der Antworten, die den Studierenden auf diese Frage gegeben wurde, betraf den fortlaufenden Ausbau von Eigenmarken. Aktuell machen MHK-Eigenmarken wie „Altano“, „Designo“, „Elementa“ und „Xeno“ rund 50 Prozent des Außenumsatzes aus. Die Tendenz ist weiter steigend: Mit „Selectiv fresh“ wurde pünktlich zur Hauptversammlung eine neue Eigenmarke aus der Taufe gehoben. Gemeinsam mit dem Küchenhersteller Ballerina wurde ein System entwickelt, das vor allem gesundheitsbewusste Menschen ansprechen soll. Regale für Küchenkräuter mit speziellem Licht zum Keimen, extragroße Spülbecken mit hoher Armatur und ausziehbarer Brause sowie Porzellanschütten für diverse Zutaten kommen all jenen entgegen, die gerne frisch und grün essen.

Die zweite Antwort bezog sich auf die fortschreitende Digitalisierung. In einer aktuellen Umfrage

auf der „imm cologne“ hatten „Möfisten“ herausgefunden, dass viele Händler das Thema Online-marketing auch fast drei Jahrzehnte nach Erfindung des World Wide Web noch stiefmütterlich behandeln. Fast die Hälfte der Küchenstudios aktualisiert ihre Homepage nur in halbjährlichen oder längeren Abständen. Onlinewerbung auf Webseiten, Suchmaschinen und sozialen Medien bleibt oft ungenutzt. Gleichzeitig informieren sich jedoch 80 Prozent der Küchenkunden vor dem Kaufabschluss im Internet. Angesichts dieser Zahlen der Möbelfachschule wird deutlich, vor welchen Aufgaben der Küchenhandel in den nächsten Jahren steht.

Jetzt bekommen die Händler bei diesen Aufgaben eine noch umfassendere Unterstützung von der MHK Group. In dreijähriger Projektarbeit wurde das Ratgeberportal [www.kueche.de](http://www.kueche.de) entwickelt, das Kunden inspirieren und bei der Planung unterstützen soll. Dafür wartet die Seite unter anderem mit einem Stilberater und einem Onlineküchenplaner auf. Diese sollen dabei helfen, erste Eindrücke zu sammeln und den persönlichen Stil zu finden. Das Herzstück der

Die Klasse angehender Küchenfachberater der Möfa haben sich für die MHK-Jahreshauptversammlung „in Schale“ geworfen. Die Studierenden wurden mit neuen Eindrücken versorgt und knüpften weitere Kontakte zur Branche.

Onlinepräsenz ist ein Callcenter mit MHK-Mitarbeitern. Ziel ist es, weiterführende Beratungstermine im angeschlossenen Fachhandel zu vereinbaren.

Darüber hinaus blieb den Studierenden noch genügend Zeit, das Rahmenprogramm wahrzunehmen. Auf der begleitenden Messe Living & Style kamen sie ins Gespräch mit vielen Herstellern, die sie bereits auf der „imm cologne“ kennengelernt hatten. Bei den MHK-Preisverleihungen gab es innovative Ideen für Küche und Bad zu bestaunen, und ein Galadinner mit zahlreichen Live-Acts, unter anderem Sarah Connor, sorgte für einen festlichen Abschluss.

TEXT: DAVID PREISER  
FOTO: JOSEPHINE MARESCH,  
THI NGUYEN-BRANDT

## „Wer ist denn das?“ Neue Dozenten an der Möfa

Eine gute Botschaft: Jeder Studierende an der Möfa hat gewonnen! Seine Gutschrift beträgt 4.320! Jeden Tag aufs Neue, außer am Wochenende! Der Betrag steht jedem persönlich zur Verfügung. Zu beachten ist: Was nicht abgehoben wird, erlischt. Allerdings wird schon am nächsten Tag die Summe erneut bereitgestellt. Und das sogar für den Zeitraum von ein, zwei oder sogar drei Jahren.

4.320 Sekunden umfasst die tägliche Lernzeit an der Möfa – am

Morgen. Nachmittags kommen weitere Chancenguthaben hinzu, die eigenverantwortlich erworben werden. Ausgezahlt werden die „Guthaben“ von engagierten Dozenten. Sie geben gerne weiter, was sie zunächst selbst gelernt haben. Das gilt für die Altgedienten ebenso wie für die Neuen. Wer aber sind diese Neuen?

### Linda Wilhelm

„Ursprünglich wollte ich Industrie- oder Kommunikationsdesignerin werden. Aber heute bin ich froh, dass ich mich anders entschieden habe. Denn ich mag den Kontakt zu den Studierenden – und ich vermittele gerne fachspezifisches Wissen.“ Linda Wilhelm, seit vergangener Herbst Möfa-Dozentin für die Fächer Gestaltung, Polstermöbelkunde und Heimtextilien. In Wuppertal studierte sie Gestaltungstechnik und Chemie, absolvierte Praktika bei einem

Polsterer und gewann erste Unterrichtserfahrungen an einem Gymnasium und Berufskolleg. Praktisches Arbeiten liegt Linda Wilhelm im Blut. Die junge Dozentin malt und zeichnet gern. Sie mag Produkte, die man selbst herstellt. In ihrer Freizeit näht sie viel und zaubert zum Beispiel Kleider für ihre Freundinnen. „Was mir an der Möfa gefällt: Die Außenwelt ist Realität“, sagt Linda Wilhelm. Sie weiß: So manche schöne Theorie wird schnell durch hässliche Tatsachen er-mordet. Die Möfa aber ist keine Welt für sich. Sie steht im engen Austausch mit der Branche und lebt auch von Impulsen, die von außen kommen. Das gefällt Menschen, die lebensnah und praxisbezogen denken. Linda Wilhelm gehört dazu.

### Christoph Pütgens

Bereits seit dem Wintersemester 2015 verstärkt Christoph Pütgens das Lehrerteam an der Möfa. Sein Thema sind die warenkundlichen Fächer: Möbelkunde, Küchentechnik, Polstermöbelkunde und Kaufmännische Assistenten erfahren außerdem etwas über die Grundlagen der Physik.

Vor den Studierenden steht ein Mann, der das Handfeste, das Praktische liebt. Auf eine Ausbildung zum Schreiner folgte das Hochschulstudium im Bereich „Bau- und Holztechnik“ an der RWTH Aachen. Anschließend arbeitete Christoph Pütgens unter anderem als Werkstattelehrer am Berufskolleg. Dort ließ er seine Schüler gerne etwas mit den eigenen Händen erleben und erfahren. „Das fiel mir leicht, denn ich bin selbst so gepolt“, sagt er. Das Werkzeug liegt



auch im eigenen Zuhause des Dozenten stets griffbereit. Häuser hat er selbst umgebaut.

Nicht weiter erstaunlich also, dass man den Dozenten an seiner früheren Schule nur ungern ziehen ließ. Doch die Möfa hatte gute Argumente: die überschaubare Größe der Schule, die gute Ausstattung, die enge Verknüpfung mit Handel und Herstellern. „Holz arbeitet immer“ – diesen Lieblingssatz des früheren Arbeitskollegen Uwe Rau greift Christoph Pütgens bei seiner Unterrichtsarbeit heute gerne auf. Er möchte, dass intensives Lernen leicht fällt, weil stets erlebbar ist, dass es um Themen geht, die den Start in den Berufsalltag erleichtern.

TEXT: PR-GRUPPE  
FOTO: PR-GRUPPE,  
MARVIN BRANDES