

MZE

## „G’redt – und nicht gesprochen“

Seit Anfang des Jahres ist Andreas Hemetsberger Geschäftsleiter des MZE Verbandes in Österreich und Italien. Der frische Wind, die Veränderungen, sind auch weit über die Grenzen des Verbandes zu spüren, die organischen Zuwachsraten sprechen eine eigene Sprache. „Andreas Hemetsberger hat viel verändert“, hört man aus den eigenen Reihen. – Mit uns zog er fern der Besprechungsräume beim Frühstück im Schau:Raum Wien eine erste Bilanz.

VON GERHARD HABLICZEK UND LILLY UNTERRADER



„Wir wachsen durch echten Service und echten Mehrwert für eine erfolgreiche Zukunft im österreichischen Einrichtungsfachhandel.“

Andreas Hemetsberger,  
Geschäftsleiter MZE Verband  
in Österreich und Italien

**wohnsider: Seit 1. Jänner bist du offiziell an der Spitze des MZE in Österreich und Italien, wie ist es dir in den letzten Monaten ergangen?**

**Andreas Hemetsberger:** Es war mit Sicherheit richtig, diese Herausforderung anzunehmen, wobei man sagen muss, ich habe mir die Entscheidung nicht leicht gemacht. Die berufliche Veränderung war schon mit viel Herzschmerz verbunden. Aber ich habe schon in den ersten Monaten feststellen können, dass man mit einer ehrlichen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Industrie und Handel für den Einrichtungsfachhandel sehr viel bewegen und vor allem sehr schnell sehr viel Positives erreichen kann, das den wirtschaftlichen Erfolg unserer Mitglieder nachhaltig sichert.

**Du kannst ja die Branche schon sehr lange...**

Ja, das ist richtig und es war immer mein Steckenpferd, den niedergelassenen, inhabergeführten Händler zu unterstützen. Eine vertrauensvolle Basis mit meinen Partnern war mir dabei immer extrem wichtig. Es gibt in Österreich viele gute Möbeldändler, die dynamisch unterwegs und wirtschaftlich gesund sind. Häufig brauchen diese aber Unterstützung in den Bereichen Marketing und digitale Sichtbarkeit um auch in Zukunft erfolgreich zu sein. Es hat sich sehr schnell gezeigt, dass es sich wirklich lohnt, wenn man sich für diese Betriebe und die österreichische Industrie aktiv einsetzt...

**...die österreichische Industrie?...**

Ja, wir haben immer noch eine sehr gute österreichische Industrie mit innovativen Produkten. Mir ist wichtig, die österreichischen Produkte und Firmen in den Fokus der österreichischen Händler zu rücken. Dabei geht es nicht immer nur um den Preis, sondern um gute Lösungen, zuverlässige Lieferungen, gute Qualität etc. Genügend Händler haben schon einschlägig schlechte Erfahrungen mit Importen gemacht. Ich war eben auf einigen internationalen Messen. Sehr viele Firmen wollen in den österreichischen Markt rein. Eines meiner Ziele ist es jedoch, zuerst zu schauen, was ich mit heimischen Anbietern abdecken kann um die österreichische Möbelfamilie zu stärken.

**Gibt es beim österreichischen Konsumenten eine Sensibilität für die heimische Wirtschaft, Produkte und Wertschöpfung aus Österreich?**

Ich höre immer wieder, dass die Herkunft wichtiger wird, die Nachfrage nach dem österreichischen Produkt steigt, dass der Endverbraucher danach fragt, wie zuverlässig der Hersteller ist. Das Bewusstsein beim Endverbraucher nimmt definitiv zu. Das ist sicherlich auch der Tatsache geschuldet, dass ein gewisses Kundenklientel das Vertrauen zu diversen Massenprodukten oder undurchsichtigen Eigenmarkenkonzepten verloren hat. Und wir nehmen in unseren Häusern tatsächlich wahr, dass jetzt Kunden beim Fachhandel aufschlagen, die in den vergangenen 20 Jahren fix in der Großfläche eingekauft haben. Die suchen jetzt gezielt den inhabergeführten Fachhandel, einen Ansprechpartner, einen greifbaren Verkäufer. Natürlich ist das auch Sache des Preises und die Sensibilität steigt mit dem Kaufpreis. Fakt ist, dass es genügend Kunden gibt, die eine Wohnlandschaft um 7.990 Euro kaufen. Und dieser qualitätsbewusste Kunde geht wieder verstärkt zum Fachhandel. Auf der anderen Seite sind unsere Häuser dann auch gefordert, die gute Qualität zu liefern. Pünktlich, ohne Probleme.

**Was hat sich zahlenmäßig bei euch getan?**

Wir konnten seit 1. April 29 Neuzugänge verbuchen. Wobei ich fairerweise dazu sagen muss, dass das nur möglich war, weil mir mein Vorgänger Walter Baumgartner ein solides Fundament übergeben hat. Zusätzlich verfüge ich durch meine 22 Jahre in der Möbelbranche über ein sehr großes Netzwerk. Und jeder der mich kennt, weiß, dass mein Wort zählt. Ehrlichkeit und Zuverlässigkeit – sprich Handschlagqualität ist meiner Meinung nach heutzutage einer der höchsten Werte. In diesem Zusammenhang ist es mir auch wichtig, zu betonen, dass wir keine Händler abwerben, sondern nur durch echten Mehrwert und echte Leistung wachsen! Wir haben es nicht notwendig, uns Mitglieder zu kaufen. Der Erfolg lässt sich nicht zuletzt auch im steigenden Umsatz messen: Bei unseren bestehenden Häusern konnten wir trotz eines extremen Sommerlochs ein Umsatzplus im zweistelligen Prozentbereich generieren.

**Wie viele Mitglieder habt ihr inzwischen insgesamt?**

Insgesamt hat MZE mehr als 700 Mitglieder, davon gut 90 in Österreich und fünf in Südtirol. Wobei das erklärte Ziel hierzulande eine Größenordnung von 125 Häusern ist. Ich gehe schon jetzt sehr selektiv bei der Aufnahme neuer Häuser vor, um zu verhindern, dass es zu ver-

bandsinternen Konkurrenzsituationen kommt. Ich möchte in unserem Verband eine starke Gemeinschaft und ein familiäres Miteinander.

**Der MZE Verband wächst auch in der Struktur...**

Ja, mich wird ab Jänner ein zusätzlicher Mitarbeiter unterstützen, der mit mir in den Partnerhäusern unsere Vertriebskonzepte umsetzen und die Häuser persönlich und vor Ort unterstützen wird. Mir ist wichtig, dass die Aktionen, Innovationen und Vermarktungskonzepte der Industrie auch tatsächlich bei unseren Häusern ankommen. Außerdem ist unser volles Sortiments- und Dienstleistungsspektrum am Markt noch viel zu wenig bekannt. Zusätzlich installieren wir mit Jahresbeginn ein neues Büro in Oberösterreich. Wir haben durch unser starkes Wachstum die Notwendigkeit gesehen, in Österreich eine entsprechende Servicestruktur aufzubauen. Denn wenn unsere Mitglieder kurzfristige Anfragen zur Lieferantenstruktur oder unseren Dienstleistungsangeboten haben, dann brauchen sie sofort Antwort. Diesen persönlichen Service wollen wir auch in Zukunft bieten können.

**Die Kooperation mit der Hauptverwaltung in Neufahrn bleibt jedoch unverändert?**

Richtig, in unserer Zentrale in Neufahrn haben wir rund 25 Mitarbeiter, die auf die verschiedenen Unternehmensbereiche Küchen, Raumdesign, Schlafen, Wohnmöbel spezialisiert sind. Das sind unsere vier Säulen. Unser großer Vorteil, und damit sind wir auch der einzige Verband, ist, dass die Mitglieder auf absolute Experten ihres Faches zurückgreifen können. Das brauchen wir aber nicht doppelt. Wir hier in Österreich adaptieren alle bewährten Kommunikationsmedien der MZE für Österreich. Bei meinem Antritt habe ich mir dazu einen Zeitrahmen von drei Jahren gesetzt. Es ist einfach so, dass in Österreich mit den Leuten „g’redt, und nicht gesprochen“ wird. Wir haben andere Produkte, eine andere Bildsprache, andere Farben als in Deutschland und den Benelux-Ländern. Und das macht es unabdingbar, alles – von der Website bis hin zu den Wohnbüchern und Themenbroschüren – für Österreich zu adaptieren. Erste Produkte haben wir schon fertig, etwa die neue Subsite [www.mze.at](http://www.mze.at) oder unsere Dienstleistungsbroschüre „Noch mehr Service für noch mehr Erfolg“, die unser ganzes Spektrum rund um die Themen digitale Sichtbarkeit, Marketing, Onlinemarketing und Grafikdienstleistungen darstellt. Im nächsten Jahr kommt dann das Wohnbuch für Österreich dazu. Auch unser umfangreiches Schulungs- und Ausbildungsprogramm werden wir künftig an Standorten in Österreich anbieten.

Fotos: MZE

**Also alles aus Österreich für Österreich sozusagen...**

Es war eine Grundprämisse für mich, diesen Job anzunehmen: Ich will in Österreich als Österreicher eigenständig und nachhaltig für unsere Mitglieder und unser Unternehmen arbeiten können. Ich treffe meine Entscheidungen nie unüberlegt und in enger Abstimmung mit unseren Inhabern. Das große Vertrauen der Familie Gehse in meine Person und meine Arbeit genieße und schätze ich sehr. Bei uns werden Entscheidungen einfach schnell getroffen. Wir sind kein Unternehmen, in dem innovative Ideen zu Tode diskutiert werden.

**Ihr seid für eure Mitgliedsunternehmen ja ein Allround-Anbieter. Ist das eigentlich hinreichend bekannt, was ihr alles aus einer Hand anbietet?**

Nein, in Österreich hat kaum jemand gewusst, was MZE alles macht und kann. Viele haben nicht gewusst, dass wir viel mehr bieten als einen Lieferantenpool oder gute Konditionen. Da sind wir dran, das entsprechend zu kommunizieren. Wir haben sehr viele Konzepte, Angebote von der Industrie für unsere Häuser, Eigenmarkenkonzepte. Wir bieten Serviceleistungen in Form von marketingtechnischer Unterstützung, Hilfestellung bei digitaler Sichtbarkeit, sortimentstechnischer Beratung: Womit ergänze ich mein Eigenprodukt? Wie schaffe ich Produktgruppen und -welten, die sich von Großfläche und online abheben. Wie inszeniere ich mich selber nach außen? Und das alles aus einer Hand. Daraus ergibt sich der Mehrwert für die Häuser, die Industrie und den Verband. Viele sehen noch immer nur die Konditionen. Aber darum geht’s nicht mehr. Der Mehrwert macht den Unterschied. Und am Ende des Tages ist dann auch Tun und Machen angesagt und nicht nur heiße Luft zu reden. MZE kann das und lebt das!

**Ihr habt dazu ja auch den Gesamtauftritt des MZE auf neue Beine gestellt...**

Ja, wir haben das in Form des Wabenprinzips dargestellt, das quer durch alle Unternehmensbereiche zeigt, was wir können, wer wir sind, was wir machen. Mein erklärtes Ziel es, ist es mit diesen Bausteinen zu vermitteln, dass sich die Händler wieder auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren können und wir uns um den Rest kümmern.

**Kannst du da ein Referenzprojekt nennen?**

Ja, zum Beispiel die Firma Schlaf(t)raum in Graz – [www.schlaftraum.at](http://www.schlaftraum.at). Inhaber Heinz



Mit Schlaf(t)raum wurde ein rundum-Geschäftskonzept verwirklicht.

Eisner ist neu zu uns gekommen und hat erst vor kurzem eröffnet. Wir haben für ihn vom Firmenlogo angefangen über die Website bis hin zur Fahne vor dem Geschäft alles gemacht. Und zwar kosten-, zeit- und arbeitseffizient. Er steht jetzt am neuesten Stand der Technik und ist mit modernsten Marketinginstrumenten und ebensolcher Ausstattung ausgestattet.

**Wie geht’s jetzt weiter beim MZE?**

Wir werden im kommenden Jahr wieder auf der Möbel Austria mit einem eigenen Stand vertreten sein. Unser Konzept am Mondsee war zudem heuer sehr erfolgreich – Industrie und Händler waren happy – so dass wir das Konzept weiter ausbauen werden, aber im Zweijahresturnus, alternierend zur Möbel Austria. 2019 wird auch das 1. Wohnbuch Österreich erscheinen. Auf 80 Seiten werden wir darin unsere vier Unternehmensbereiche darstellen und so einen hochwertigen Querschnitt durch die komplette Einrichtungswelt zeigen. Außerdem werden wir sukzessive das gesamte Schulungs- und Ausbildungsprogramm auch in Österreich absolvieren. Viele Ausbildungen, etwa zum Thema Akustik, Lichtarchitektur, Schlafkompetenz, Planung etc. werden künftig auch in Österreich angeboten.

**Eine philosophische Frage zum Schluss: Welche Frage wurde dir noch nie gestellt, die du aber gerne beantworten würdest?**

Sehr gute Frage. Mich hat tatsächlich in den ganzen Jahren noch nie jemand gefragt, warum ich ausgerechnet in der Möbelbranche gelandet bin. Es gibt meiner Meinung nach trotz der Probleme in der Branche keine andere, die derart vielseitig und lebendig ist. Nirgends anders findet man eine derartige Fülle an Farben, Formen, Materialien, Oberflächen und Emotionen als in der Möbelbranche. Ich liebe, was ich mache, und könnte mir schlichtweg nicht vorstellen, etwas anderes zu tun.

[www.mze.at](http://www.mze.at)