

Ausgabe Nr. CE 04/20 | Düsseldorf, 24. Januar 2020 | 49. Jahrgang | ISSN 2509-7660

## Die Struktur der Vogel's Deutschland GmbH & Co. KG steht: Ab sofort gilt der Fokus wieder den Geschäften!

Es bzw. er war uns schon beim ersten Kontakt positiv aufgefallen: Im Zusammenhang mit der Übernahme der **Schnepel GmbH & Co. KG** durch die **Vogel's Holding B.V.** legte



Interims-Geschäftsführer **Carsten Wolff** von Anfang an größten Wert auf eine offene und vertrauensvolle Kommunikation (vgl. CE 30/19).

Ein Vorgehen, das wir als vorbildlich bezeichnen und das unser Vertrauen in die Vorgänge von Vogel's im Hinblick auf die Unterstützung des Fachhandels direkt stärkte!

Dieses Vertrauen ist umso stärker, als wir uns jüngst mit ihm, CEO **Gerdi Vogels** und Trade & Marketing Manager **Andre Knickmeier** im neuen Büro des Unternehmens in Löhne trafen. Wolffs Arbeit scheint dabei mittlerweile größtenteils erledigt. Und mit Gerdi Vogels lernen wir eine absolut charmante und kluge Lenkerin des Familienunternehmens Vogel's kennen. Die Chemie zwischen ihr und Wolff stimmt, auch wenn offensichtlich schon wieder die letzten Wochen des Interims-Geschäftsführers begonnen haben. Er bestätigt: „Mit Vogel's gilt die Vereinbarung, dass ich bis März/April zur Verfügung stehe. Danach werde ich das Unternehmen noch in einer Übergangsphase beratend begleiten. Wir suchen derzeit einen Nachfolger für mich als Geschäftsführer und haben bereits die ersten Gespräche geführt. Es gibt für unterschiedliche Aufgaben unterschiedliche Manager. Meine Aufgabe als Restrukturierer ist mehr oder weniger abgeschlossen.“

Gerdi Vogels ist für die geleistete Arbeit sehr dankbar, zeigt sich aber auch zuversichtlich, einen passenden Nachfolger finden zu können: „Carsten Wolff hatte in den letzten sechs Monaten einen großen Auftrag. Hier musste in einer sehr kurzen Zeit sehr viel passieren. Uns war dabei von Anfang an klar, dass es sich um eine Interims-Aktivität handelt. Und wir sind sehr zufrieden! Jetzt suchen wir einen Nachfolger für die Zukunft, und das ist wieder ein anderer Auftrag. Wir benötigen nun jemanden, der das Unternehmen und den Vertrieb gemeinsam mit unserem bereits vorhandenen Team auf das nächste Level bringen kann. Wir möchten und müssen wachsen, denn wir haben im letzten Jahr ein bisschen im Markt verloren. Das

wollen wir uns zurückholen. Ideal wäre es daher, wenn die Neue/der Neue die Branche und die Kunden kennt.“

Bevor wir jedoch auf die Zukunftspläne zu sprechen kommen, klären uns die drei Gastgeber auf, was in den letzten sechs Monaten seit Übernahme überhaupt alles passiert ist. Wolff listet auf: „Am 3. Juli haben wir unterschrieben, zum 1. November haben wir zur Vogel's Deutschland GmbH & Co. KG umfirmiert und sind von Hüllhorst nach Löhne umgezogen. Wir haben in einem Schwung die komplette IT-Infrastruktur ausgetauscht und SAP eingeführt. Am gleichen Tag wurde zusätzlich die Supply Chain von Hüllhorst nach Venlo verlegt. Bei derartigen Veränderungen zum gleichen Zeitraum kenne ich Firmen, die stehen sechs Wochen still. Wir konnten am 1. November um 10 Uhr bereits wieder die ersten Aufträge schreiben und waren operativ voll einsatzfähig. Darauf bin ich auch ein bisschen stolz, vor allen Dingen aber auf das Team! Es war unsere Hauptaufgabe, dass der Kunde draußen nichts davon merkt. Und das haben wir geschafft!“



v.l. Andre Knickmeier, Gerdi Vogels, Carsten Wolff | Foto: markt intern

Überhaupt sei das Team klasse aufgestellt. Auch hier würde ein offener und kommunikativer Umgang gepflegt. Das neue Großraumbüro erleichtere dabei das schnelle und konstruktive Miteinander, von dem alle intern und extern profitieren. In Summe zähle man 26 Mitarbeiter, von denen zehn draußen auf der Straße unterwegs sind. Wolff bilanziert: „Ein paar Themen gilt es noch aufzubereiten. Die großen Sachen sind aber gemacht; die sechs Monate haben wir ordentlich genutzt!“

Die Schnepel-Brüder selbst standen übrigens noch bis zum 1. November mit Rat und Tat zur Seite. Wolff legt großen Wert auf die Feststellung: „Wir sind freundschaftlich verbunden und telefonieren regelmäßig.“ So soll es idealerweise sein, klasse! Und dann berichtet Gerdi Vogels (die unterschiedliche Schreibweise von Vogels und Vogel's ist Absicht!) von den Anfängen des niederländischen Unternehmens: „Vogel's wurde 1973 von meinem Vater gegründet und startete mit Lautsprecher-Halterungen. 1978 gab es dann die erste TV-Halterung. Der Unternehmenssitz befindet sich in Eindhoven. Die Firma exportiert ihre Ware in mehr als 80 Länder. Deutschland gehört dabei zu den Top 5. Aufgrund der Möglichkeiten sehen

Ihr direkter Draht zur Redaktion Consumer Electronics: +49 (0) 211 6698-123

■ Fax: +49 (0) 211 6698-175 ■ E-Mail: ce@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/ce

wir gute Gründe, diese Position in den nächsten Jahren weiter zu verbessern. Mittlerweile beschäftigt die Firma rund 250 Mitarbeiter. Die gesamte Vogel's-Gruppe macht einen Umsatz von rund 95 Mio. €. Die Wandhalterungen mit allem Drum und Dran nehmen dabei einen Anteil von 80 bis 85 % ein.“

In Deutschland gliedert sich das Unternehmen zum einen in den CE- und zum anderen in den Professional-Bereich. Letzterer werde zunehmend wichtiger. Dieser Markt wachse noch, während man bei CE mehr oder weniger Stagnation verzeichnen müsse. Wolff ist dennoch optimistisch: „So viel mehr Fernseher werden trotz einer Europameisterschaft nicht mehr verkauft. Nichtsdestotrotz glauben wir, dass Audio-Video-Produkte und mobile Geräte eine immer wichtigere Rolle im Leben von Verbrauchern und im Berufsleben spielen werden. Vogel's sehen wir dabei als DEN führenden Anbieter von Produkten und Dienstleistungen, die den praktischen Einsatz von Audio-Video-Produkten und mobilen Geräten erweitern. In Europa sind wir Marktführer!“

Und Vogels ergänzt mit Blick auf die Wichtigkeit der Handelspartner: „Im B2C-Markt sind wir eine sehr etablierte und empfohlene Marke. Wir sind in den Kooperationen vertreten. Der Händler sorgt mit unseren Produkten für zufriedene Kunden. Der Fachhandel und die Fachmärkte übernehmen dabei immer noch die wichtigste Rolle in unserem Unternehmen. Geschäfte werden zwischen Menschen gemacht. Und dieser Grundsatz hat auch in der Vogel's-Gruppe seine absolute Berechtigung! Wir haben ja zum Beispiel auch mit der MotionMount oder der MotionSoundMount typische Produkte, die für den Fachhandel prädestiniert sind. Sie sind Bestandteil eines selektiven Programms, für das eine bestimmte Beratungsqualität, Präsentation und Installation benötigt wird.“

Mit der Aussage „im letzten Jahr waren wir sehr mit uns selbst beschäftigt, jetzt gehen wir wieder nach draußen“ übergibt sie die Präsentation an Andre Knickmeier. Seine Aufgabe ist es nun, uns über die Pläne 2020 zu informieren. „Sie werden im Folgenden sehr schnell merken, dass der Fachhandel bei uns immer noch die oberste Priorität genießt!“ Diese Prophezeiung hören wir natürlich sehr gern, lassen uns aber noch lieber von den Taten überzeugen. Knickmeier ist bestens vorbereitet: „Wir sind seit dem 1. November 2019 eine reine Vertriebs- und Marketingorganisation. Unser Fokus liegt nicht mehr auf Produkt, Preis und Sell-In. Unser Anspruch ist es jetzt, auf den Sell-Out zu gehen! Der Händler soll die Ware nicht im Regal liegen haben, sondern abverkaufen. Am Ende wollen wir alle Geld verdienen und das geht vornehmlich mit Sell-Out! Unsere Unterstützung sieht dabei gleich diverse Marketing-Aktivitäten vor:

In diesem Jahr werden wir unser neues Instore Shelf 2.0-Konzept einführen. Hierbei werden die Produkte in einer ganz anderen Art und Weise dargestellt, als wir es in der Vergangenheit gemacht haben. Wir wollen mit unserem neuen PoS-Konzept unterstreichen, dass wir eine moderne und wertige Marke sind. Dieses Kon-

zept wird sich auch auf unseren Messeständen der kommenden Kooperations- und Großhandelsmessen wiederfinden. Neben unseren typischen Fachhandelsprodukten wie der THIN- und WALL-Serie haben wir uns zudem in diesem Jahr dazu entschieden, auf den Messen eine Splittwandlösung aus unserem Connect-It-Sortiment zu präsentieren. Der Grund ist relativ einfach – wir haben in der Vergangenheit bemerkt, dass auch der professionelle Bereich für die Fachhändler immer wichtiger wird. Hiermit möchten wir zusätzlich unterstreichen, dass wir auch in diesem Bereich ein Partner mit umfangreichen Lösungen sind. Dazu kommt natürlich auch unsere Marke Marmitek mit dem neuen Smart Me-Sortiment und dem Standard-Sortiment im neuen CI zur Geltung! Die Produktinformationen sind ebenfalls überarbeitet, um den Endkunden einen besseren und schnelleren Zugang zu den passenden Systemen zu ermöglichen. Eine entscheidende Rolle kommt aber nach wie vor dem Verkäufer zu. Denn wir wissen, dass der Verkäufer den Unterschied machen und maßgeblichen Einfluss darauf haben kann, was der Endkunde letztendlich kauft.“

Vogel's unterstützt den Fachhandel darüber hinaus mit diversen Kampagnen. Gestartet sei man bereits mit einer OLED-Kampagne, da dieser Markt immer wichtiger werde. Zur EM wird es ebenfalls besondere Materialien geben. Und für das Jahresende sei dann auch noch eine Brand-Kampagne geplant. So habe man über die Monate verteilt immer wieder interessante Aktivitäten, mit denen die Fachhandelspartner im Abverkauf entsprechend unterstützt würden. Doch auch an anderer Stelle zeigt man sich kreativ: „Wir sind ebenfalls dabei, ein Premium-Partner-Konzept auszuarbeiten. Wir werden also in Deutschland eine Summe X an Premium-Partnern haben, die wir auf unserer Homepage auch als solche gesondert darstellen werden. Bei diesen Partnern kann der Kunde sicher sein, nicht nur die Vogel's-Produkte vorzufinden, sondern auch eine kompetente Beratung gepaart mit einer entsprechend wertigen Darstellung zu erhalten. Es wird sieben Punkte geben, aus denen dieses Konzept besteht. Der Premium-Partner wird dabei jedes Jahr neu zertifiziert, um immer wieder die gleiche Qualität aufrechterhalten zu können. Die Niederlande haben bereits ein entsprechendes Premium-Partner-Konzept eingeführt.“

Der Platz ist zu klein, um an dieser Stelle auf alle Punkte eingehen zu können, die uns Knickmeier vorträgt. Wichtig finden wir allerdings noch diese Aussage: „Partnerschaften sind uns wichtig, keine einmaligen Aufträge!“

Auf unsere Nachfrage formuliert Gerdi Vogels abschließend dann noch die konkreten Unternehmensziele: „In drei Jahren müssen wir 30 % mehr Umsätze erreichen. Ich weiß aber auch, dass wir Zeit brauchen.“ Keine Frage: Carsten Wolff hat dafür eine tolle und wesentliche Vorarbeit geleistet. Eigentlich schade, dass er schon wieder geht. Wir sind uns aber sicher, dass Gerdi Vogels weiterhin ein wachsames Auge auf Deutschland haben wird und es ihr gemeinsam mit dem deutschen Team gelingen kann, die definierten Ziele zu erreichen. Schon heute freuen wir uns auf unseren nächsten gemeinsamen Austausch!