

Mit den außergewöhnlichen Dunstabzugshauben von Elica konnte Vogt am Markt punkten. Das neue Modell Space mit extrem leisem Motor könnte die Erfolgsgeschichte fortsetzen.



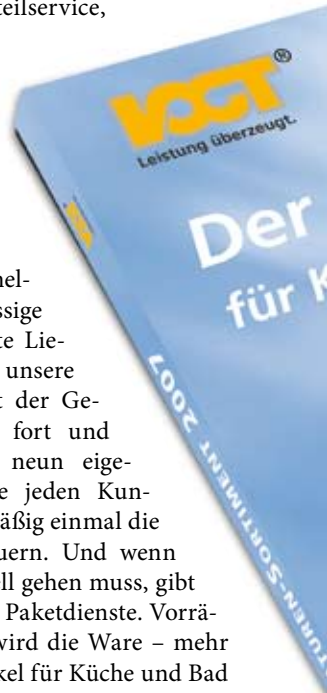
Bewährte Tugenden

Horst Vogt GmbH. Schnell liefern, zuverlässig liefern, komplett liefern. Der Küchenzubehörgroßhändler mit Hauptsitz in Oyten setzt zu 100 % auf die bewährten Tugenden des Großhandels.

Der Markt für Küchenzubehör ist hierzulande nicht erst seit der Rudolph-Pleite mit anschließendem Comeback als r Küchentechnik.KG vor gut eineinhalb Jahren in Aufruhr. Mit Eigenentwicklungen und/oder exklusiven Lieferantenpartnerschaften versucht die Branche schon seit einiger Zeit, dem lästigen „Werkann-noch-billiger?“-Vertriebskanal Internet Paroli zu bieten. Die ganze Branche? Nicht ganz! Die Horst Vogt GmbH setzt nach wie vor auf die klassischen Tugenden der spezialisierten Warenverteilung inklusive professionellem Kundendienst. „Wir nehmen für uns die typische Großhandelsfunktion sehr ernst“, betont Ralf Fleißner, Gesamtleitung Einkauf, Marketing, Kundendienst, im Gespräch mit der Redaktion und spricht seinem Chef Horst Vogt damit voll und ganz aus der Seele. „Es sollte nichts geben, was wir nicht am Lager haben“, gibt der Inhaber des Küchenzubehörspezialisten als Marschroute aus und verweist ausdrücklich auf den kundenorientierten Ersatzteilservice, der anderswo in dieser Form nicht zu finden sei.

Eigener Fuhrpark

„Die schnelle, zuverlässige und komplette Lieferung ist unsere Stärke“, fährt der Geschäftsführer fort und verweist auf neun eigene Lkws, die jeden Kunden routinemäßig einmal die Woche ansteuern. Und wenn es ganz schnell gehen muss, gibt es ja noch die Paketdienste. Vorrätig gehalten wird die Ware – mehr als 5000 Artikel für Küche und Bad aus den Segmenten Spülen, Armaturen, Abfallsammler, Montage-material, Leuchten, Schrankinnenausstattungen, Ordnungssysteme, Dunstabzugshauben und sonstige E-Geräte wie Einbaukochmulden – an zwei Standorten: im Zentrallager in Oyten bei Bremen, gleichzeitig Hauptsitz des Unternehmens, so wie in Thendorf bei Dresden. Dort



Am Hauptsitz in Oyten bei Bremen beschäftigt die Horst Vogt GmbH 55 Mitarbeiter.

unterhält Vogt ein Verkaufsbüro mit Abhollager und Tourenservice mit eigenem Lkw. Angesichts einer überdurchschnittlichen Umsatzausweitung im vergangenen Jahr ist man mit diesen Kapazitäten „ziemlich an der Grenze“ angelangt. Doch in Oyten stehen weitere 4000 qm Bauland auf Abruf zur Verfügung. „Wir warten noch etwas ab, wie sich die Dinge entwickeln, doch wenn wir wollten, könnten wir sofort mit der Erweiterung beginnen“, erläutert Horst Vogt.



Akquise mit Augenmaß

Neue Kunden sind natürlich auch bei Vogt jederzeit willkommen, doch knüpft man solche Beziehungen mit Augenmaß. Aus gutem Grund: Im Zuge des enormen Umsatzwachstums, insbesondere in den bei-

den vergangenen Jahren, musste natürlich auch das stark erhöhte Auftragsaufkommen bewältigt werden. Hierfür wurden innerhalb kurzer Zeit 15 neue Mitarbeiter eingestellt, die während des laufenden Tagesge-

schäfts eingearbeitet wurden. Trotz dieser Doppelbelastung erwartete der Chef von seinen Mitarbeitern eine fehlerfreie Arbeit. „Wachstum birgt auch Gefahren, wenn man seinem Unternehmen in zu kurzer Zeit zu viel Wachstum zumutet und die Organisation mit seinen Strukturen nicht mitwachsen kann. Hier muss man dann leider auch mal



Alles drin:
Der aktuelle Katalog ist übersichtlich aufgeteilt.



Haben das Vogt-Schiff wieder auf stabilen Kurs gebracht (von links): Mathias Meloh (Geschäftsführer), Horst Vogt (Inhaber und Geschäftsführer) und Ralf Fleißner (Gesamtleiter Einkauf, Marketing und Kundendienst). Heute sieht sich das Unternehmen unter den ersten drei im Markt für Küchenzubehör.



Am Lager in Oyten sind ständig mehr als 5000 Produkte vorrätig.

damit die gewohnt hohe Qualität nicht leidet“, so Horst Vogt. Das hat das Unternehmen richtig dosieren können und „dafür hat das ganze Team extrem hart gearbeitet“ fügt der Firmenchef hinzu.

Zu den neuen Mitarbeitern zählt seit dem 1. April auch Vertriebsleiter Jörg Priepke. Seine Aufgabe ist es u. a., die 20 Vertriebsmitarbeiter aus dem Innen-/und Außendienst noch effektiver zu steuern und das Umsatzverhältnis der einzelnen Vertriebslinien Fachhandel, Fachmärkte und Fläche zueinander weiter zu optimieren. So sollen Abhängigkeiten vermieden werden.

Am Anfang war „perfekta“

Die geschäftlichen Wurzeln des Unternehmens Horst Vogt GmbH haben mit Küchenzubehör rein gar nichts zu tun. Wäscheschleudern namens „perfekta“ standen zu Beginn der 1960er-Jahre im Mittelpunkt. Und das mit eigener Produktion in Lohne/Oldenburg. Doch als Neckermann 1964 solche Geräte für 79 Mark im Katalog anbot, waren die Tage der Vogt-Produktion gezählt. „Für den Preis konnten wir die Maschinen gerade mal herstellen“, so Horst Vogt.

Der Unternehmer haderte nur kurz mit dem Schicksal und stieg nach anfänglichem Zögern in den Vertrieb von Küchenspülen ein – damals ganz in der Hand des Sanitär-großhandels. Es kam wie es kommen musste: Aus 100 Spülen wurden ruckzuck 1500. Ein Lager musste her und wurde in Gestalt eines stillgelegten Lkw-Anhängers auf dem Hof einer Spedition auch gefunden. Doch das konnte nur eine Anfangslösung sein, denn schnell fragten die Kunden nach den passenden Unterschränken zur Spüle, dann nach passenden Hängeschränken, nach Armaturen, Abfallsammler und... und... und. Heute ist das Sortiment komplett auf die Belange des Küchen verkaufenden Handels abgestimmt, wobei der Firmenchef sich nach wie vor besonders für das Produkt Spüle begeistert. „Die sind mein Hobby“, gibt er unumwunden zu und outet sich selbstbewusst als „Edelstahlfan“.

Bei so viel Herzblut wundert es nicht, dass die Horst Vogt GmbH im Spülensegment neben den nam-

haften nationalen Anbietern (außer Franke) auch spezialisierte Kontakte nach Schweden, Großbritannien, Italien und Griechenland pflegt. Trotz explodierender Rohstoffkosten und den daraus resultierenden massiven Preiserhöhungen in jüngster Zeit sieht Horst Vogt die traditionell eingebaute Edelstahlspüle auch langfristig als die klare Nummer eins im Spülenmarkt. Steigende Stückzahlen beobachtet er zudem bei Keramikspülen.

Zurück am Markt

Wer die Geschichte der Horst Vogt GmbH über einen längeren Zeitraum verfolgt hat, weiß aber auch um die schwierigen Jahre des Unternehmens. Der Anfang der 1990er-Jahre vollzogene Generationswechsel führte den Zubehörhändler in schwere Turbulenzen, die um ein Haar die Firmenexistenz gekostet hätten. Der schon im Ruhestand weilende Seniorchef übernahm 1996 erneut das Ruder des zu diesem Zeitpunkt finanziell erheblich angeschlagenen Unternehmens und fand mit Mathias Meloh 1999 einen weiteren kompetenten Geschäftsführer. Horst Vogt bestätigt, dass nach dem erfolgreichen Konsolidierungsprozess wieder „alles rundum im Griff sei“. Seine ihm eigene Standhaftigkeit in Preisgesprächen dürfte zu einem großen Teil dafür mitverantwortlich sein.

Heute sieht der Firmenchef sein Unternehmen gut gerüstet für die Anforderungen der Zukunft. Zumal Kunden ab einer gewissen Größe immer häufiger auf kommissionsweise Lieferungen setzen und dafür auf eine eigene, kostspielige Lagerhaltung verzichten. „Diese Kunden haben ihr Lager bei Vogt“, bringt Ralf Fleißner derartige Strategien auf den Punkt.

Über die pünktliche und zuverlässige Warenverteilung hinaus feilt das Unternehmen aber auch an begleitenden Serviceangeboten wie die Modulpräsentation von technischen Produkten (Licht, Abfalltrennung) sowie für die zeitgemäße Produktverpackung von typischen Mitnahmeartikeln für die aktuell im Trend liegenden Shop-in-Shop-Bereiche. ■

@ www.vogtwelt.de

vorübergehend Nein sagen können,