

KSV-Geschäftsführer Leif Kania im Interview:

„Ich verstehe mich als Partner auf Augenhöhe“

In rund 20 Jahren ist der Küchen-Spezial-Verband auf über 500 Mitgliedshäuser gewachsen, davon 13 Jahre lang unter der Leitung von Willibert Fröschen. Nach einer Übergangszeit hat nun Nachfolger Leif Kania das Ruder in der Hand und wird in dieser Rolle erstmals zur EMMK-Ordermesse auftreten. Worauf wird sich der strategische Kompass für Vertrieb und Marketing künftig ausrichten? Der neue KSV-Geschäftsführer stand für KÜCHENhandel Rede und Antwort.

»Wir konzentrieren uns auf das, was unsere Mitglieder wirklich brauchen – und das in hoher Qualität.«

KÜCHENhandel: Herr Kania, der KSV hat seit seiner Gründung 2006 einen erstaunlichen Wachstumskurs hingelegt und bringt es aktuell auf über 500 Mitglieder. Wie ist dieser Erfolg gelungen – und wie ist die aktuelle Entwicklung?

Leif Kania: Wir sind nach meinem Wissen der jüngste und zugleich am schnellsten wachsende Küchenverband in Deutschland – und das, obwohl der KSV in der Vergangenheit eher leise aufgetreten ist. Unser Erfolg kommt also nicht aus großen Kampagnen, sondern aus dem Verband selbst. Das Entscheidende ist: Wir konzentrieren uns auf das, was unsere Mitglieder wirklich brauchen – und das in hoher Qualität. Das heißt: starke Konditionen, praxisnahe Dienstleistungen und ein engagiertes Team, das die Branche seit vielen Jahren aus dem Effeff kennt. Diese Kombination sorgt für Vertrauen und Weiterempfehlung – und das ist letztlich der Motor unseres Wachstums. Auch aktuell läuft es hervorragend: 2025 konnten wir bereits über 30 neue Häuser begrüßen. Und ich sehe keinen Grund, warum sich dieser Trend ändern sollte.

KÜCHENhandel: Was hat Sie persönlich motiviert, die Herausforderung als Geschäftsführer beim KSV anzunehmen und als „Nordlicht“ Ihren Lebensfokus nach Süden auszurichten?

Leif Kania: Da kam vieles zusammen. Meine Familie und ich verbringen schon seit Jahren regelmäßig Zeit im Süden – im Sommer wie im Winter. Wir schätzen die Landschaft, das Klima, die Lebensart – und das gute Essen.

Außerdem bin ich in der Nähe von Stuttgart geboren, habe dann erst mein Leben im Norden verbracht ... ich habe also den Süden im Blut. Beruflich war es eine einmalige Chance: Der KSV bietet die perfekte Bühne, um meine Erfahrung aus Küche, Handel und Beratung einzubringen. Schon bei den ersten Gesprächen mit Ulf Rebenschütz und Willibert Fröschen hatte ich das Gefühl: Hier passt die Chemie, hier kann ich wirklich etwas bewegen. Und ganz ehrlich – nach vielen Jahren als Einzelunternehmer habe ich mich auf ein starkes Team gefreut, mit dem man gemeinsam gestalten und Erfolge feiern kann. Genau das habe ich hier gefunden.

KÜCHENhandel: Auch der Übergang mit Willibert Fröschen, mit dem Sie den Verband noch recht lange gemeinsam geführt haben, verlief vorbildlich. Welche Erkenntnisse hat diese Zeit beim KSV geprägt?

Leif Kania: Die Zeit mit Willibert Fröschen war für mich unglaublich wertvoll. Wir haben uns von Anfang an bestens verstanden – uns verbindet die gleiche Leidenschaft für die Küchenbranche und ein gemeinsames Verständnis für den Handel. Ich habe in dieser Übergangsphase nicht nur Prozesse und Strukturen kennengelernt, sondern auch die besondere Kultur des KSV gespürt: partnerschaftlich, bodenständig, aber mit echtem Gestaltungswillen. Das hat mich nachhaltig geprägt und bestätigt, dass ich hier genau am richtigen Platz bin.

KÜCHENhandel: Wie sieht die Aufgabenverteilung im Gesamtverband aus – im Hinblick auf Einkauf, Category Management etc.? Und was haben Sie als KSV-Geschäftsführer auf Ihre Prioritätenliste gesetzt? Die Marktlage ist ja alles andere als einfach ...

Leif Kania: Die Zuständigkeiten sind klar geregelt: Einkauf, Category Management, Bonusabteilung etc. liegen beim EMV und werden von meinen beiden Geschäftsführerkollegen Ulf Rebenschütz und Knut Albert verantwortet. Der KSV profitiert hier von allen Ressourcen und Leistungen des Mutter-



Seit 1. September 2024 ist Leif Kania KSV-Geschäftsführer, zunächst gemeinsam mit Willibert Fröschen bis zu dessen Abschied in den Ruhestand im Juni. Kania ist aus Verbandssicht eine Idealbesetzung, hat nach der Tischlerlehre im Familienbetrieb (Förde Küchen) verkauft, war dann selbst Geschäftsführer im Möbelmarkt Flensburg. Als selbstständiger Coach für Händler und Verkaufstrainer bringt er ebenfalls Know-how mit.

verbands – das ist eine große Stärke. Ich selbst arbeite bewusst nicht mit klassischen Prioritätenlisten, weil sie in dynamischen Märkten oft zu starr sind. Für mich steht fest: Der Fokus liegt auf Wachstum und echtem Mehrwert für unsere Mitglieder. In den letzten Monaten haben wir deshalb stark in unsere digitalen Dienstleistungen investiert – mit Lösungen, die unsere Händler optimal sichtbar machen und sie am Markt noch besser positionieren.

KÜCHENhandel: Welche Synergien ergeben sich in Verbindung mit dem EMV im Bereich



Cargo Aqua.

Das Abfalltrennsystem für Spülenunterschrank mit Wasseraufbereiter

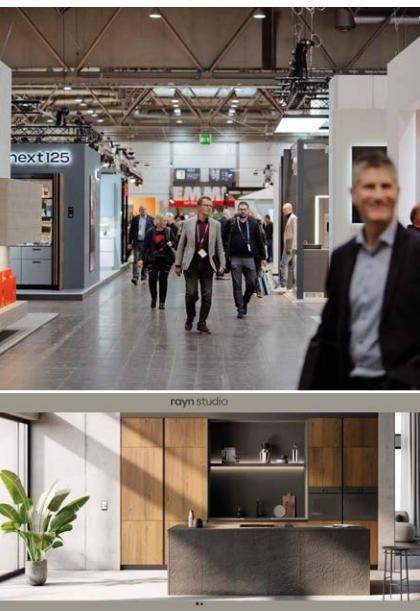


Abfalltrennsystem und Wasserfilter - beides unter der Spüle



- Abfalltrenner benötigt nicht gesamte Schrankbreite
- Lässt links oder rechts im Schrank Platz für Wasseraufbereiter/Wasserspender
- Erhältlich in vier Varianten

www.hailo-einbautechnik.de



Neue Impulse zur EMMK-Ordermesse gibt es durch die Eigenmarke rayn studio und das KSV-Wohnkonzept mit ausgewählten Lieferanten, um über die Küche hinaus Zusatzumsätze mit Esszimmer oder Polster zu generieren.

Fakten-Check KSV

- 2006 als Küchen-Spezial-Verbund im EMV in Fahrenshausen gegründet
- aktuell über 500 Mitglieder
- gemeinsamer Einkauf im EMMK-Verbund (KSV, EMV, Garant mit >2,5 Mrd. Euro EK-Volumen, (davon >45 % Küche)
- 360°-Marketing mit Multi-channel-Content
- KSV connect (Website-Service inkl. SEO, Newsbereich, Social Media Integration; Digital Signage am POS; strategisches Onlinemarketing – u. a. Kooperation mit KitchenAdvisor)
- Existenzgründer-Konzept mit eigenem Montageservice
- Synergien mit EMV: EMV-Akademie, eigene Werbeagentur, Alleinstellung durch Handelsmarken (Contur Küche, Global Küchen, Küche Aktiv, rayn Studio) sowie EMMK-Exklusivmodelle im Bereich Wohnen
- Team: Stefan Tiemann (Vertriebsleitung), Alwin Justen (Key Account Nord), Andreas Jahn (Key Account Süd ab 1.11.); Franziska Dallmayr und Julia Frauenholz (Assistenz)
- Geschäftsführung: Knut Albert, Leif Kania, Ulf Rebenschütz
- www.ksverband.de;
www.ksv-connect.de

Digitalisierung? Wo können Sie auf gemeinsame Ressourcen zurückgreifen und wo bedarf es Lösungen, die gezielt auf die Bedürfnisse der Küchenspezialisten zugeschnitten sind?

Leif Kania: Grundsätzlich nutzen wir im Verbund alle bestehenden Systeme und Plattformen gemeinsam – das ist effizient und schafft einheitliche Standards. Gleichzeitig haben unsere KSV-Händler oft sehr individuelle Anforderungen, etwa im Marketing, in der Warenwirtschaft oder bei digitalen Tools. Hier setzen wir gezielt auf maßgeschneiderte Lösungen: Wir führen regelmäßig Gespräche mit Dienstleistern und entwickeln gemeinsam flexible Konzepte, die genau zu unseren Mitgliedern passen. Das ist der Vorteil eines kleineren, wendigen Verbands – wir können schnell reagieren und individuelle Wege gehen.

KÜCHENhandel: Immer stärker kommen jetzt KI-Anwendungen zum Einsatz. Spielt das auch beim KSV eine Rolle?

Leif Kania: Absolut. KI ist für uns ein zentrales Zukunftsthema. Der EMV hat in diesem Jahr eine umfassende KI-Plattform aufgebaut, von der wir direkt profitieren. In allen Abteilungen gibt es sogenannte Key-User, die geschult werden und ihr Wissen an die Teams weitergeben. Beim KSV setzen wir KI bereits intensiv in der Vertriebsassistenten ein – etwa bei Datenanalysen, Texten und Prozessautomatisierung. Der Nutzen ist enorm: Wir arbeiten effizienter, schneller und mit spürbar höherer Qualität. Ich bin überzeugt, dass KI unsere Arbeit in den nächsten fünf Jahren grundlegend verändern wird – im besten Sinne. Es ist eine spannende Entwicklung, die wir aktiv gestalten.

KÜCHENhandel: In welchen Bereichen können Sie Ihre Erfahrung aus Verkauf und Coaching besonders einbringen, um die KSV-Mitglieder zu unterstützen?

Leif Kania: Das ist tatsächlich ein großer Vorteil meiner bisherigen Laufbahn. Viele Themen, die unsere Mitglieder beschäftigen, kenne ich aus eigener Erfahrung – vom Verkaufsgespräch bis zur betriebswirtschaftlichen Steuerung. Oft geht es um ganz praktische Dinge: Wie steigere ich meine Abschlussquote? Wie bilde ich neue Verkäufer optimal aus? Oder wie bleibe ich wirtschaftlich erfolgreich, obwohl der Markt herausfordernd ist? Hier kann ich gezielt unterstützen, sparre mit Inhabern, analysiere Prozesse und gebe Impulse aus der Praxis. Ich sehe mich dabei als Partner auf Augenhöhe – als jemand, der versteht, wie der Alltag im Studio wirklich aussieht.

KÜCHENhandel: Eine Herausforderung, mit der viele Händler und auch Verbände kämpfen, ist das Nachfolgeproblem und der Generationsübergang. Wie gehen Sie im KSV damit um?

Leif Kania: Das Thema Nachfolge ist für viele unserer Mitglieder sehr präsent – und auch bei uns im Verband eines der wichtigsten Zukunftsthemen. Wir gehen das aktiv an: Pro Jahr betrifft es aktuell rund fünf Häuser. Wir kennen die Betriebe, sprechen frühzeitig mit den Inhabern und bringen mögliche Nachfolger oder Interessenten gezielt zusammen. Weil das keine einfache Aufgabe ist, arbeiten wir zusätzlich mit einem erfahrenen Personalvermittler zusammen, der sich auf die Branche spezialisiert hat. Unsere Rolle ist dabei die eines Moderators und Unterstützers – wir schaffen Vertrauen, vermitteln Know-how und geben dem Nachfolger Sicherheit durch unsere Erfahrung und Dienstleistungen. Das funktioniert in der Praxis sehr gut.

KÜCHENhandel: Wie laufen die Anmeldungen zur EMMK-Messe und welche neuen Impulse erwarten die Mitglieder am 9. und 10. November in Leipzig?

Leif Kania: Die Resonanz auf die 5. EMMK ist wirklich stark – die Anmeldungen laufen auf Hochtouren, und wir freuen uns über den großen Zuspruch. Das Interesse überrascht selbst uns ein Stück weit, vor allem so kurz nach der Küchenmesse in Löhne. Unsere Mitglieder dürfen sich auf ein echtes Feuerwerk an Ideen, Konzepten und neuen Marken freuen. Zu den Highlights zählen unter anderem das KSV-Wohnkonzept mit ausgewählten Modellen, KSV-Connect mit neuen Digitalangeboten, Livona als skandinavisch-smartem Küchenkonzept, Küche-Aktiv mit modernem Ladenbau sowie unser Relaunch des Herzstück-Konzepts: rayn studio – eine zeitlose Küchenmarke mit modularen Lösungen, nachhaltigen Materialien und starkem Marketing. Ergänzt wird das Ganze durch zahlreiche Dienstleister, die echte Mehrwerte bieten. Kurz gesagt: Es wird eine Messe mit vielen Impulsen für die Zukunft.

KÜCHENhandel: Wie umfangreich ist das KSV-Wohnkonzept und warum gibt es eigene Exklusivmodelle?

Leif Kania: Im Grunde machen wir genau das – wir profitieren stark vom EMV und der gemeinsamen Einkaufsgemeinschaft EMMK. Das ermöglicht uns hervorragende Konditionen und Modelle, die optimal auf unsere Händler zugeschnitten sind. Wichtig ist uns dabei vor allem eines: maximale Flexibilität.

Unsere Mitglieder sollen ihre Kompetenz aus der Küchenplanung direkt auf den Wohnbereich übertragen können – ob Polster, Esstisch oder Stuhlprogramm. Da viele unserer Händler kleinere oder spezialisierte Studios betreiben, beliefern manche Hersteller sie nicht direkt. Genau hier setzt das KSV-Wohnkonzept an: als ergänzendes Angebot mit hoher Planungsfreiheit und attraktiver Preisgestaltung. Gerade weil Wohnen rund um die Küche aktuell so stark an Bedeutung gewinnt, passt dieses Konzept perfekt in die Zeit.

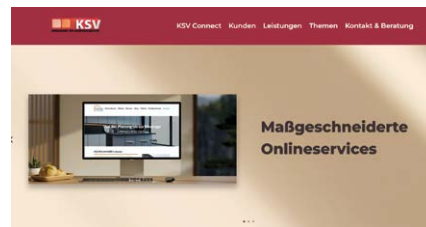
KÜCHENhandel: Wird es für das KSV-Wohnkonzept auch ein besonderes Marketing geben?

Leif Kania: Im ersten Schritt steht klar der Händler als Marke im Vordergrund. Die Verkaufsunterlagen, Stoffmuster und Materialien tragen das Label KSV-Wohnkonzept, bleiben aber flexibel einsetzbar. So kann jeder Händler die Kollektion nahtlos in seinen eigenen Markenauftritt integrieren. Und wenn sich das Konzept im Markt weiterhin so positiv entwickelt, haben wir alle Möglichkeiten, es schnell auszubauen – das ist der Vorteil unseres „Schnellboot“-Ansatzes. Wir beob-

achten die Marktdynamik sehr genau und reagieren flexibel.

KÜCHENhandel: Mit welchen Perspektiven, was die Umsatz- und Mitgliederentwicklung betrifft, gehen Sie ins nächste Jahr?

Leif Kania: Wir gehen mit einem sehr guten Gefühl ins neue Jahr. Unser Verband wächst kontinuierlich – trotz natürlicher Fluktuation durch Alters- oder Krankheitsgründe. Die hohe Zahl an Neuzugängen gleicht das mehr als aus. Ab November verstärken wir außerdem unseren Key-Account im Süden: Mit Andreas Jahn kommt ein erfahrener Branchenprofi ins Team, der unser Wachstum weiter vorantreiben wird. Unser Umsatzwachstum entsteht aus dem Mitgliederzuwachs – ein sehr gesundes Fundament für den Verband und die Mitglieder. Für den Gesamtmarkt rechne ich mit einer eher seitwärts gerichteten Entwicklung. Es fehlen momentan noch klare politische und wirtschaftliche Impulse, um breiteren Optimismus zu entfachen. Aber: Wir bleiben zuversichtlich – weil wir die richtigen Strukturen, Partner und Menschen haben, um weiter erfolgreich zu sein. (Interview: Heike Lorenz) ■



Vor allem im Bereich Digitalisierung gibt der KSV Gas und nutzt dabei Synergien mit dem EMV. Zentrale Bedeutung werden dabei auch KI-Anwendungen haben.

Mehr Infos

Zum Thema Küche im EMV-Verband lesen Sie in der Ausgabe 3/2025 ein Interview mit Geschäftsführer Ulf Rebenschütz und Category Manager Frank Haubold.

Naber®



**NABER-CONTURA®
SILQUA**

Fließende Linien, raffinierte Details, Spüle pur!

Eine in die Spüle integrierte Armaturenbank ermöglicht es, dass die Hände beim Bedienen innen bleiben und Wasser in das Becken tropfen kann. Die vom Wasserfluss inspirierte Spüle ist ein Projekt mit **Hans Winkler Design, Grafenau**.

naber.com



Scannen und inspirierende
SILQUA Spülen entdecken!