

18

küchen*news*

EMMK-Messe-Premiere für Leif Kania · Führungswechsel bei Küchenheld



Häcker auf dem Weg in die Zukunft

küchen*news*

***Einzel stark.
Zusammen
unschlagbar.***

**Jetzt Teil der führenden
Händlergemeinschaft werden!**



**musterhaus
küchen**
GEHÖREN ZUM LEBEN.

EMMK-Messe-Premiere für KSV-Geschäftsführer Leif Kania

Laute(r) Ideen für die Küchenspezis

Seit 1. September 2024 ist Leif Kania Geschäftsführer beim Küchen-Spezial-Verbund und löste im Juni nach vereinbarter Übergangszeit Ruheständler Willibert Fröschen an der Spitze ab. Die EMMK-Ordermesse am 9. und 10. November in Leipzig ist für ihn das erste große Event in dieser Funktion. Im Redaktionsgespräch gab der Branchenprofi vorab Einblicke, wie er sich den künftigen Kurs vorstellt, bei dem es immerhin um die Zukunft von über 500 Mitgliedshäusern geht.

Über ein Jahr des Warming-ups liegt schon hinter Leif Kania – dabei sei die gemeinsame Zeit mit Willibert Fröschen „unglaublich wertvoll“ gewesen, um Menschen und Strukturen kennenzulernen, wie er sagt. Zugleich tritt er in recht große Fußstapfen, denn dass die erst 2006 gegründete EMV-Tochter so erfolgreich gewachsen ist, war ganz sicher eine stolze Leistung seines Vorgängers und dessen Crew. Aber nun liegt die Verantwortung für zündende Vermarktungsstrategien und akute Unterstützung der über 500 Mitglieder in Kantias Händen. An seiner Seite stehen die Mitgeschäftsführer aus dem EMV-Verbund, Knut Albert und Ulf Reben-schütz, sowie ein fünfköpfiges Team – gerade erst im November kam Andreas Jahn von Die Küche Direkt als Verstärkung für Bayern dazu.

Kania selbst bringt auch jede Menge Erfahrung mit und ist aus Verbandssicht eine Topbesetzung. In Ostfildern bei Stuttgart geboren, ist er von Hause aus eher ein „Nordlicht“. Denn seit vielen Jahren ist er im Flensburger Raum verwurzelt. Nach Tischler- und Kaufmannslehre sammelte er hier im Möbelhaus seines Vaters Erfahrungen, bevor er es später übernahm und um ein modernes Küchenstudio erweiterte. Die Leidenschaft für das Verkaufen entwickelte er bei Würth und bei Förde Küchen. Heute blickt er auf eine langjährige Tätigkeit als Verkaufstrainer, selbstständiger Coach für Händler und zertifizierter Sachverständiger zurück. Als IHK-zertifizierter Online-Marketing-Manager verbindet er handwerkliche Kompetenz mit digitalem Know-how und Personalentwicklung. Aufmerken ließ er auch mit seinem Konzept einer CO₂-neutralen „Veggiekitchen“, die Nachhaltigkeit, Kreativität und Unternehmergeist miteinander verbindet.



Kündigt viele neue Impulse zur EMMK-Ordermesse an: KSV-Geschäftsführer Leif Kania.

Das Consulting habe ihn oft zu Reisen in den Süden Deutschlands veranlasst, sodass auch das bayrische Fahrenzhausen kein Fremdgebiet ist. Dass der Führungswechsel hier gut geklappt hat, zeige sich schon an der Tatsache, dass allein 2025 über 30 neue Häuser in den KSV eingetreten seien. Obwohl der Verband vergleichsweise im Stillen agiere. „Wir konzentrieren uns auf das, was unsere Mitglieder wirklich brauchen: starke Konditionen und praxisnahe Dienstleistungen – und das in hoher Qualität“, liefert Kania als Erklärung für den Zulauf. Die Synergien mit dem EMV sind dabei quasi das Salz in der Suppe. Nicht nur beim Einkauf oder Category Management. Gerade bei den digitalen Dienstleistungen werden sich noch mehr gemeinsame Profits ergeben, weil hier viel investiert wurde, berichtet 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 Lö-

sungen“, differenziert der neue KSV-Geschäftsführer die Potenziale und Möglichkeiten.

Insbesondere der Einsatz von Künstlicher Intelligenz sei für alle ein zentrales Zukunftsthema. Der EMV habe in diesem Jahr eine eigene KI-Plattform aufgebaut und 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“, präzisiert Leif Kania den Nutzen für mehr Effizienz und zum Teil sogar bessere Qualität. Auf der anderen Seite könne er selbst aber auch ganz individuell die Mitglieder mit seinen Coaching-Erfahrungen unterstützen, sei es zur Steigerung der Abschlussquote, Verkäuferschulung oder bei betriebswirtschaftlichen Fragen. Auch bei der Nachfolge-Suche gibt es gezielte Hilfestellungen.

Und welche Themen stehen zur EMMK-Messe auf der Agenda? Highlights seien unter anderem das KSV-Wohnkonzept mit ausgewählten Modellen sowie KSV-Connect mit neuen Digitalangeboten, Livona als skandinavisch-smartem Küchenkonzept, Küche Aktiv mit modernem Ladenbau sowie ein Relaunch des Herzstück-Konzepts unter dem neuen Namen „rayn studio“. „Unsere Mitglieder dürfen sich auf ein echtes Feuerwerk an Ideen, Konzepten und neuen Marken freuen“, kündigt Kania an und lässt spüren, dass es rund um den KSV insgesamt etwas „lauter“ werden könnte als in der Vergangenheit. Das ausführliche Interview lesen Sie in der Schwesterzeitschrift „KÜCHENhandel 5/2025, die am 10. November 2025 erscheint. (H. Lorenz) ■