

4 Wochen für 1 €~~29,99 €~~[Zum Angebot](#)

THERMOMIX

Thermomix beschert Vorwerk Rekordumsatz

Die Kult-Küchenmaschine beschert Vorwerk erneut einen Rekordumsatz, doch die Produktion stockt. Wieso man aktuell zehn Wochen auf einen Thermomix warten muss.



Katrin Terpitz

28.02.2022 - 04:03 Uhr • [Kommentieren](#) • [3 x geteilt](#)

Produktion des Thermomix in Wuppertal

Obwohl nur wenige elektronische Bauteile fehlen, gibt es größere Rückstände in der Fertigung. Im Thermomix-Werk in Frankreich stehen deshalb die Bänder einige Tage still.

(Foto: Vorwerk)

**4 Wochen für 1 €** ~~29,99 €~~

X

Unbegrenzten Zugang zu allen Artikeln im Web und in der App.

[Zum Angebot](#)

„Wir müssen gerade die Produktion für den Thermomix drosseln und punktuell Schichten absagen.“ Die Bänder werden im **Thermomix-Werk in Frankreich einige Tage stillstehen**. Die längeren Lieferzeiten könnten unter Umständen **bis in den Herbst andauern**. Dennoch erwartet der Vorwerk-Chef Stand heute keine Umsatzeinbußen.

Thermomix weiter stärkstes Produkt von Vorwerk

2021 war Stoffmehl zufolge erneut ein Rekordjahr für Vorwerk. Das Familienunternehmen hatte 2020 knapp 3,2 Milliarden Euro umgesetzt. „Unser Hauptumsatzbringer, der **Thermomix, hat erneut zweistellig zugelegt**. Weltweit haben wir 1,5 Millionen Geräte verkauft.“

Jeder zehnte Thermomix in Deutschland wird inzwischen online verkauft – über die Webseiten der Direktvertriebler. Bis Mai 2021 war der Besuch einer Kochparty Usus, Ausnahmen gab es schon während der Pandemie. Bis 2023 soll der Thermomix auch in Vorwerk-Läden erhältlich sein.

THEMEN DES ARTIKELS



Top-Jobs des Tages

Jetzt die besten Jobs finden und per E-Mail benachrichtigt werden.

Jobs finden

Intersnack Deutschland SE
Wartungs- und Instandhaltungskoordinator / Maintenance Lead (m...
 Grevenbroich

HANSAINVEST Real Assets GmbH
Office Manager (m/w/d)
 Hamburg

L. STROETMANN Lebensmittel GmbH & Co. KG
Business Intelligence Controller (m/w/d)
 Münster

Stoffmehl baut den Direktvertrieb konsequent um. Der erfolgreiche Teeautomat Temial wurde im Januar nach nur drei Jahren eingestellt. Der Kosmetik-Direktvertrieb Jafra und der Gebäudereiniger Hectas wurden verkauft. Neben eigenen Neuentwicklungen **plant Vorwerk nun, etablierte Firmen zuzukaufen**. „Das kann durchaus schon in diesem Jahr sein“, kündigte Stoffmehl an.

Lesen Sie hier das komplette Interview:

Herr Stoffmehl, die Küchenmaschine Thermomix wird auch in der Ukraine verkauft. Wie nimmt Vorwerk wahr, was da vorgeht?

Thomas Stoffmehl: Wir nehmen die kriegesischen Auseinandersetzungen mit Sorge und Betroffenheit zur Kenntnis und folgen dem Geschehen aufmerksam. Unser Mitgefühl gilt den Menschen in den betroffenen

SOS-Kinderdörfern im ukrainischen Raum, dass die Familien der dortigen SOS-Kinderdörfer in der Ukraine teilweise auf der Flucht sind und in Luftschutzbunkern Schutz suchen müssen. Ziel ist es, wieder sichere Orte für die Kinder zu finden.

Welche Auswirkungen erwarten Sie durch den Krieg für das Geschäft von Vorwerk?

Die Vorwerk-Gruppe hat keine eigenen Aktivitäten in der Ukraine und Russland. In beiden Ländern agieren lediglich kleinere Handelspartner als Distributoren unserer Produkte. Auf den Umsatz von Vorwerk sehen wir daher aktuell keine relevanten Auswirkungen. Als Hersteller beobachten wir natürlich die Entwicklung an den Rohstoff- und Energiemärkten.

Hohe Wartezeiten beim Thermomix

Die Wartezeit für einen Thermomix beträgt derzeit zehn Wochen. Ist die Nachfrage so groß, oder gibt es Probleme in der Lieferkette?

Beides. Die Nachfrage nach dem Thermomix ist seit etwa zweieinhalb Jahren riesig und weitaus größer, als wir erwartet haben. Auch die limitierte schwarze Edition in Deutschland hat sich extrem gut verkauft. Aber momentan trifft uns der weltweite Halbleitermangel. Deshalb haben wir **größere Rückstände in der Fertigung**, obwohl nur wenige kleine Bauteile fehlen. Leider bremsst der Chipmangel temporär die Produktion des Thermomix. Der Boom ist aber ungebrochen.

Thomas Stoffmehl

„Unser Hauptumsatzbringer, der Thermomix, hat 2021 erneut zweistellig zugelegt“, sagt der Sprecher des Vorstands der Vorwerk-Gruppe

Muss Vorwerk deshalb die Produktion ganz oder teilweise stilllegen?

Wir müssen gerade die **Produktion für den Thermomix drosseln und punktuell Schichten absagen**. Die Bänder werden im Thermomix-Werk in Frankreich einige Tage stillstehen. Dort haben wir zum Glück flexible Arbeitszeitkonten. Damit können wir auch flexibel wieder hohe Stückzahlen produzieren, um dann die enorme Nachfrage zu bedienen. Der Staubsauger Kobold ist von den längeren Lieferzeiten nicht betroffen. Das gilt auch für unser Werk in Wuppertal.

Wie lange wird der Chipengpass anhalten? Befürchten Sie Umsatzeinbußen?

Die längeren Lieferzeiten können unter Umständen bis in den Herbst andauern. Da wir sonst drei Schichten fahren, sind wir flexibel und können den Rückstand schnell aufholen, sobald wieder ausreichend Chips da sind. Stand heute **erwarten wir keine Umsatzeinbußen**.

>> Lesen Sie auch: Der Thermomix beschert Vorwerk ein Rekordjahr - Neuer Verkaufskanal startet

Hat der Thermomix 2021 wieder einen Rekordumsatz eingefahren?

Genaue Zahlen kann ich noch nicht verraten, aber 2021 war wieder ein Rekordjahr für Vorwerk. Unser Hauptumsatzbringer, der Thermomix, hat

Erreicht das 2021 ein sensationelles Ergebnis mit dem Rekordumsatz.

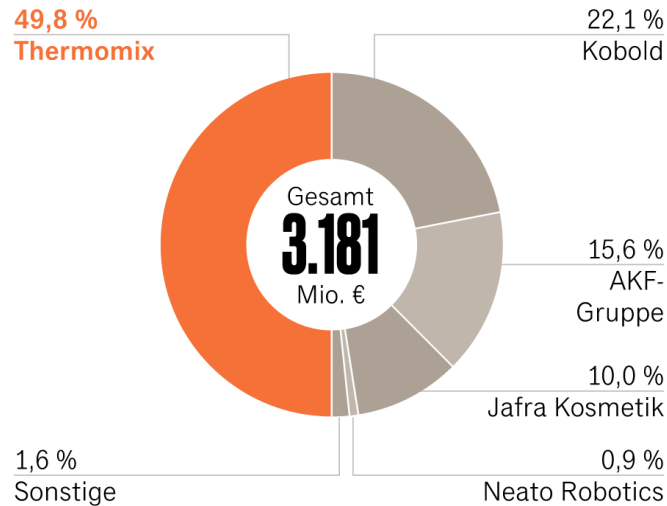
Kobold hatten wir ebenfalls ein sensationelles Jahr. Und 2022 planen wir für Vorwerk erneut einen Umsatzrekord.

Vorwerk

Hoher Thermomix-Anteil

Vorwerk-Umsatz 2020 nach Sparten

Anteile in Prozent



HANDELSBLATT

Quelle: Unternehmen

Fürchten Sie keine Nachfragedelle, wenn die Pandemie vorbei ist? Dann essen die Leute wieder verstärkt auswärts.

Der Thermomix hat sicher auch davon profitiert, dass die Menschen in der Pandemie mehr zu Hause sind und selbst kochen. Der wesentliche **Grund für den aktuellen Erfolg liegt aber in unserer veränderten Vertriebsstrategie.** Spätestens seit dem vierten Quartal 2019 konnten wir sehr viele neue Kolleginnen und Kollegen für unseren Direktvertrieb gewinnen. Aktuell gibt es weltweit 74.000 Thermomix- und 11.000 Kobold-Beraterinnen und -Berater – so viele wie noch nie. Die Formel ist ganz einfach: **je mehr Berater, umso mehr Geschäft.** Der Erfolg von Vorwerk basiert schließlich auf persönlicher Beratung und Weiterempfehlung.

Vorwerk setzt weiter auf Thermomix-Direktvertrieb

Seit Mai ist der Thermomix in Deutschland erstmals auch online bestellbar. Eine kleine Revolution, denn der Besuch einer Kochparty war ja bisher Voraussetzung für einen Kauf. Kannibalisiert der neue Kanal nicht den Direktvertrieb?

Das Online-Geschäft ist nur ein zusätzlicher Verkaufskanal für unsere Beraterinnen und Berater. Das ist kein Bruch mit dem Prinzip des personengestützten Direktvertriebs, sondern eine notwendige und sinnvolle Ergänzung. Interessierte Kunden werden automatisch auf die persönliche Webseite (MySites) eines Thermomix-Beraters in ihrer Nähe geleitet. Derjenige oder diejenige verdient so an jedem Online-Verkauf

müssen sich dafür qualifizieren.

Küchenmaschine Thermomix

Die schwarze limitierte Edition war hierzulande sehr beliebt. Weltweit wurden 1,5 Millionen Thermomix-Geräte im Jahr 2021 verkauft.
(Foto: Vorwerk)

Wer bestellt den Thermomix online – Leute, die keine Lust auf gesellige Verkaufspartys haben?

Es gibt Kunden, die wir bis dato nicht erreichen konnten. Viele kennen das Gerät auch schon. Heute wird jeder zehnte Thermomix hierzulande von unseren Beratern online verkauft. Wichtig: Wir bieten nach dem Kauf eine Geräteeinweisung zu Hause an. Den Service nutzt immerhin ein Drittel der Internetkäufer. Das zeigt, wie gefragt der persönliche Kontakt ist.

Persönliche Webseiten für Thermomix-Berater wurden im Sommer eingeführt. Andere aus der Branche waren deutlich früher dran. Hat Vorwerk die Digitalisierung im Direktvertrieb verschlafen?

Sie sagen verschlafen, ich sage, wir haben die losen Enden zwischen Direktvertrieb und Onlinevertrieb rechtzeitig und passend verbunden.

Thermomix kommt in die Vorwerk-Läden

Alle Welt spricht von Omni-Channel. Wird der Thermomix künftig auch in Vorwerk-Läden zu kaufen sein wie schon der Staubsauger Kobold?

In Deutschland haben wir aktuell 58 Vorwerk-Läden. Gerade testen wir in Europa unterschiedliche Konzepte – unter anderem größere Begegnungsstätten, wo auch Kochevents stattfinden können – etwa in Bilbao, Paris und Hamburg. Die konkrete Strategie für die Stores legen wir spätestens 2023 fest. Dann werden **alle Hauptprodukte auf allen drei Kanälen erhältlich** sein – aber immer mit unseren Beraterinnen und Beratern im Mittelpunkt.

In China betreibt Vorwerk bereits Kochstudios, weil dort Vorführpartys in Privatwohnungen schwierig sind. Wie sind die Erfahrungen dort?

In China haben wir derzeit immer noch Probleme. Der Kobold verkauft sich sehr gut, der Thermomix ist rückläufig. Das liegt auch an der Covid-Situation im Land, weshalb nur wenige Menschen in unsere Kochstudios kommen.

„Der Thermomix ist der Platzhirsch, und alle jagen ihn“

Erfolg ruft Nachahmer auf den Plan. Discounter verkaufen seit Jahren Thermomix-Klone zu einem Bruchteil des Preises. Das Gerät von Lidl kostet 399 Euro, das von Aldi gar nur 199 Euro. Vorwerk hat einen Patentstreit gegen Lidl kürzlich gewonnen. Worum ging es genau?
In Deutschland haben wir vor Gericht gegen Lidl gewonnen, weil ein

Platzhirsch, und alle jagen ihn. Jeder versucht, uns zu kopieren, und behauptet: „Wir sind mindestens genauso gut, nur billiger.“ Deshalb müssen wir unseren technologischen Vorsprung schützen. Schließlich kosten uns Forschung und Entwicklung viel Geld.

Vita Vorwerk

Der Manager

Das Unternehmen

Allerdings wird der „Monsieur Cuisine Connect“ von Lidl weiterhin verkauft.

Weil Lidl das kopierte Hezelement inzwischen verändert hat. Der Discounter muss uns aber Schadensersatz zahlen. Unsere Patente werden wir gegen Nachahmer auch weiter konsequent verteidigen.

Auch Bosch hat mit dem Cookit einen Kochmixer auf den Markt gebracht. Der kostet mit 1.299 Euro fast so viel wie der Thermomix mit 1.359 Euro, wird aber im Einzelhandel verkauft. Eine ernsthafte Konkurrenz?

Wir bleiben wachsam und treiben unsere Innovationen stetig voran. Interessant ist, dass Bosch den Cookit preislich ähnlich zum Thermomix positioniert. Ich bin aber überzeugt: Hochwertige und erklärungsbedürftige Haushaltsgeräte funktionieren nur mit einem personengestützten Direktvertrieb.

Vorwerk: Auch die Staubsaugersparte wächst

Der Staubsaugervertreter ist spätestens seit Lorient legendär. Bis 2014 war der Kobold der Hauptumsatzbringer von Vorwerk. Längst wurde er von der Cash-Cow Thermomix abgehängt. Wie haben Sie die rückläufige Saugersparte gedreht?

Die Saugersparte ist 2021 noch viel stärker gewachsen als der Thermomix. Wir fokussieren uns darauf, mehr Kobold-Beraterinnen und -Berater zu gewinnen und intensiv zu schulen. Vorher ging deren Zahl zurück. Seit Juli verkaufen wir in Deutschland und Frankreich sehr erfolgreich den „Besserwischer“, ein Akku-Hand-Saugwischer. Mit innovativen Produkten und modernerem Auftritt konnten wir mehr Staubsauger-Berater für uns gewinnen - nun auch verstärkt Frauen.



Akku-Sauger Kobold

Bei Akku-Handstaubsaugern ist Kobold eine führende Marke, bei Saugrobotern hat Vorwerk noch Nachholbedarf.

(Foto: Vorwerk)

Die internationale Konkurrenz bei Saug- und Wischrobotern ist stark.

Wie kann Vorwerk da mithalten?

Fakt ist, Saugroboter sind die Zukunft. Das Geschäft ist aber ausgesprochen schwierig. Bei Akku-Handstaubsaugern ist Kobold eine führende Marke, aber bei Robotern haben wir noch Nachholbedarf. Unser Saugroboter-Unternehmen Neato im Silicon Valley, das Vorwerk 2017 zugekauft hat, war vom Chipmangel und in der Entwicklung auch von der Pandemie betroffen.

„Unternehmen müssen den Mut haben, mit Innovationen zu scheitern“

Wie verkauft sich die Teemaschine Temial? Die wurde ja 2018 als „The next big thing“ nach dem Thermomix auf den Markt gebracht. Immerhin kostet der digitale Teekoher 599 Euro.

ANZEIGE



Wie Corpora hilft, ihre Ziele

ESG-Ziele sind i
diese zu erreich
mitgenommen v
professionelle C
Initiativen voran:

Mit dem Temial haben wir unsere Ziele leider nie erreicht. Er wird nur in Deutschland und China verkauft. Die traurige Erkenntnis: Wir haben Temial nicht zu einem profitablen Geschäft entwickeln können. Deshalb haben wir zum Jahresanfang entschieden, die Sparte einzustellen. Das ist uns nicht leichtgefallen, aber das gehört zur unternehmerischen Realität. Den Service für die Teemaschine bieten wir natürlich weiter an.

ten persönlich glück, Teemaschinen sind eine Nische, und die Marktchancen wurden überschätzt.



Teeautomat Temial

Die Teemaschine von Vorwerk kam 2018 auf den Markt. Nun wird die Sparte eingestellt. Das Geschäft war nie profitabel. (Foto: Vorwerk)

Auch beim Akku-Werkzeugkoffer Twerco wurde 2019 nach nur vier Jahren der Stecker gezogen. Warum floppen relativ viele Innovationen von Vorwerk?

Der Thermomix kam vor rund 50 Jahren auf den Markt und war längst nicht immer ein Erfolgsmodell. Unternehmen müssen den Mut haben, mit Innovationen zu scheitern. Sobald Fehlervermeidung Priorität hat, wird es nicht gelingen, Großes zu gebären. Vorwerk will sich **bis 2025 aber unternehmerisch breiter aufstellen**, so viel kann ich schon verraten. Wir suchen nach weiteren Standbeinen.

Vorwerk plant Zukauf etablierter Firmen

Welche haben Sie im Auge? Bis 2008 hat Vorwerk ja sogar Einbauküchen samt Geräten verkauft.

Wir fokussieren uns auf alles, was mit dem eigenen Zuhause zu tun hat. Das geht über Haushaltsgeräte hinaus.

Was bedeutet das für die übrigen Sparten von Vorwerk? Da haben Sie gerade einige abgestoßen.

Den Kosmetikvertrieb Jafra haben wir gerade an die mexikanische Betterware verkauft. Jafra ist sehr erfolgreich in Mexiko und den USA, aber hat wenig Perspektiven in Europa. Auch den Gebäudereiniger Hectas haben die Vorwerk-Gesellschafter Ende 2021 an das niederländische Familienunternehmen Vebego veräußert. An unserem Mittelstandsfinanzierer, der AKF-Bank, halten wir fest.

Rechenungen planen in den Laden einzuführen. Das kann durchaus schon in diesem Jahr sein. Die Produkte müssen aber zur Marke Vorwerk passen.

Direktvertrieb hatte lange ein etwas anrüchiges Image ...

Im Direktvertrieb gab es Unternehmen, die sich nicht mit Ruhm bekleckert haben. So stehen Netzwerkfirmen, teilweise aus den USA, als Schneeballsysteme im Verruf. Da gab es Entwicklungen, die ich persönlich nicht gutheiße. Bei Vorwerk aber muss sich ein Repräsentant weder ein Starterset zulegen noch Ware selbst kaufen und wiederverkaufen.

Vorwerk setzt auch nach Pandemie auf Vertriebler

Ihre Berater, überwiegend Frauen, arbeiten meist freiberuflich. Wer nichts verkauft oder krank ist, hat keine Einnahmen. Warum wälzt Vorwerk das Geschäftsrisiko auf freie Mitarbeiter ab?

Der Sichtweise kann ich wenig abgewinnen. Für den Thermomix etwa sind Freiberufler die ideale Lösung. Diese haben meist einen festen Job und wollen sich etwas hinzuverdienen. Bei uns können sie ihre Arbeitszeit flexibel und familienfreundlich einteilen. Dieses Modell wird immer beliebter.

Erlebniskochen

Bis Mai 2021 war der Thermomix nur auf Kochpartys erhältlich. Nun wird jedes zehnte Gerät hierzulande online verkauft über die Webseiten der Berater.

(Foto: Vorwerk)

In Krisenzeiten gehen traditionell mehr Menschen in den Direktvertrieb, um sich ein Zubrot zu verdienen. Finden sich noch genügend Vertriebler, wenn Kurzarbeit und Pandemie vorbei sind?

Andere Direktvertriebe könnten da Schwierigkeiten bekommen. Ich glaube, für Vorwerk gilt das nicht. Wer wieder nach Kurzarbeit in seinen normalen Job zurückgeht, findet Wege, weiterhin den Thermomix zu verkaufen. Flexibles Arbeiten ist für immer mehr Menschen attraktiv.

Haben Sie denn selbst schon den Thermomix oder Kobold vorgeführt?

Nicht selbst vorgeführt. Allerdings gehe ich mindestens einmal im Monat ins Feld. Dann bin ich zum Beispiel einen Tag mit einem Kobold-Berater im Ruhrgebiet unterwegs oder zum Erlebniskochen im Ausland. So bekomme ich ungefiltertes Feedback. Das erdet ungemein. Viele Manager haben die Demut verloren vor dem, was die Menschen an der Basis tagtäglich leisten.

Vielen Dank für das Gespräch, Herr Stoffmehl.

Mehr: „Die Teuerung war noch nie so extrem“ – Frosta-Chef Ahlers kündigt Preiserhöhungen an.

Hinweis an die Redaktion >>

Auch interessant:

KIA DEUTSCHLAND
Naturnahes SUV-Design



KOMMENTAR
Kommentar: Lambrecht ist selbst beim Rücktritt überfordert



AQON PURE ENTKALKUNGSANLAGE OHNE SALZ
Kampf dem Kalk: Neuartige Lösung bei Kalk im Leitungswasser



BABEL
15-Minuten-Methode der Sprach-Expertin: wie man am besten eine Sprache lernt



RAID - SHADOW LEGENDS
Das realistischste PC-Spiel des Jahres 2023



FORGE OF EMPIRES
Dieses realistische Stadtaufbauspiel ist ein Muss im Jahr 2023.

Mehr zu: Thermomix - Thermomix beschert Vorwerk Rekordumsatz

THEMEN	PERSONEN
KÜCHENMASCHINE	DIREKTVERTRIEB
	GASTKOMMENTAR

INTERVIEW Thalia-Chef Michael Busch zu den staatlichen Coronamaßnahmen: „Das ist die Todeszone“	VERSICHERER Debeka-Versicherungen zu Ukraine: Vorerst kein größeres Anlagerisiko	BUNDESAMT Wenig Mittel, große Aufgabe: Dieser Mann soll die Deutschen vor Katastrophen schützen
---	--	---

0 Kommentare zu "Thermomix: Thermomix beschert Vorwerk Rekordumsatz"

Das Kommentieren dieses Artikels wurde deaktiviert.

SERVICEANGEBOTE

NEWSLETTER Finance Today	NEWSLETTER Energie Briefing	PODCAST Economic Challenges	NEWSLETTER Morning Briefing plus	PREMIUM-NEWSLETTER Handelsblatt Inside Geldanlage
------------------------------------	---------------------------------------	---------------------------------------	--	---

ÜBERSICHT	SERVICE	LINKS		
Meine News	Abo kündigen	WirtschaftsWoche	karriere.de	
Home	Kontakt/Hilfe	Absatzwirtschaft	iq digital	
Politik	Online-Archiv	Morning Briefing	Research Institute	
Unternehmen	Veranstaltungen	Finanzvergleiche	Organisations-Entwicklung	
Technologie	Handelsblatt-Shop	GBI-Genios	Creditreform	
Finanzen	Netiquette	PMG	Fair Company Initiative	
Mobilität	Sitemap	Kreditkarten-Vergleich	Sudoku online spielen	
Karriere	Nutzungsrechte erwerben	Infoseiten	Brutto-Netto-Rechner	
Arts & Style	AGB	Bellevue Ferienhaus	Geschäftskonto-Vergleich	
Meinung	Datenschutzerklärung	Facebook	Handelsblatt Studium	
Video	Datenschutzeinstellungen	Twitter	Handelsblatt Coupons	
Service	Impressum	Flipboard		

Handelsblatt

© 2022 Handelsblatt GmbH - ein Unternehmen der Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG
Verlags-Services für Werbung: iqdigital.de (Mediadaten) | Verlags-Services für Content: Digitale Unternehmens-Lösungen
Realisierung und Hosting der Finanzmarktinformationen: Norkon Computing Systems, Live Center
Datenbelieferung für alle Handelsplätze: Morningstar (außer Lang & Schwarz)
Verzögerung der Kursdaten: Deutsche Börse 15 Min., Nasdaq und NYSE 20 Min.
Keine Gewähr für die Richtigkeit der Angaben.

