

CS Schalmöbel

Präsentiert sich gut aufgestellt

Mittwoch, 30.08.2017

Waldmohr. Kurz vor den Branchen-Messen M.O.W. und Hausmesse Süd, an denen CS Schalmöbel teilnimmt, gibt es positive Nachrichten aus Waldmohr. Denn CS Schalmöbel kann ein Jahr nach der Übernahme durch die Gramax Gruppe auf die ersten Erfolge aus der Umsetzung des Turnaround-Programms zurückblicken, wie das Unternehmen mitteilt. Die Ausrichtung und Fokussierung auf den Markt und die auf den Endkunden ausgerichtete Produktentwicklung zeigten erste Früchte. Die Gesellschaft habe darüber hinaus eine klare Strategie auch für die Weiterentwicklung des Produktportfolios entworfen und dabei eine Konsolidierung der Produktplattformen vorgenommen. CS erlaube diese Strategie kurzfristige Antworten auf Trends sowohl im In- und Ausland, ohne Abstriche bei der Individualität der Programme eingehen zu müssen. Die Plattformen würden neben Antworten auf kurzfristige Trends auch Produkte für dauerhafte Stauraumlösungen mit hoher Funktionalität bieten.

Personelle Verstärkung

Mit der Gewinnung von Dr. Markus Witte, vormals Geschäftsführer bei Maja Möbel, sowie den neuen Kollegen für die Leitung des Vertriebes in Frankreich und Südeuropa, Isabelle Guetat, sowie Matthew Kutas als Partner für die Weiterentwicklung des englischen Marktes und schließlich Oliver Zängel als Leiter für den Bereich Produktentwicklung und Marketing sei auch die organisatorische Ausrichtung weitestgehend abgeschlossen. Der Bereich Export sei damit zusätzlich zum bisherigen Leiter, Frank Renders, zielgerichtet verstärkt, um den Anteil der Exportumsätze gegenüber DACH wieder auf das anvisierte Niveau zu heben.

Ab September werde darüber hinaus das Team von Carina Schmidt für den deutschsprachigen Raum personell verstärkt. Die Gesellschaft konnte in den vergangenen beiden Jahren bereits erste Erfolge in den Vertriebskanälen DIY, LEH und Discount erzielen und möchte ihre Position weiter ausbauen.

Der Absatzkanal mit den größten Wachstumsperspektiven, der Handel über die E-Commerce-Partner von CS, ist in den letzten Monaten ebenfalls personell im Projektmanagement verstärkt worden: für die Leitung des Bereiches konnte Vanessa Gindorf, eine erfahrene E-Commerce-Managerin, gewonnen werden. CS setzt dabei insbesondere auf die Entwicklung von Multi-Channel-Produkten sowie eine intensive Zusammenarbeit mit den Kooperationspartnern zur optimalen Darstellung und Vermarktung der Produkte im Internet. Bereits im kommenden Jahr erwartet CS eine Verdoppelung seiner Umsätze über den Vertriebskanal E-Commerce. Aufgrund der Erwartungen im Bereich E-Commerce wird CS spätestens ab dem 4. Quartal auch einen Drop-Shipping-Service anbieten – zunächst im deutschsprachigen Raum, aber mit der Planung eines Rollouts in den wichtigsten Export-Ländern von CS.

Permanenter Auftritt auf der M.O.W.

Im September präsentiert CS seine neuesten Produktentwicklungen auf der M.O.W. Neben den neuen Produktfamilien „Cadis“ und „Europe“ für das Junge Wohnen mit einer differenzierten Preisgestaltung gibt es ein umfassendes Update zu „Soft“ und „Soft Smart“ mit drei neuen Farben und verschiedenen neuen Typen, um das Programm noch besser auf die Endkundenbedürfnisse auszurichten. Seit diesem Jahr

ist CS auch permanent auf der M.O.W. präsent und nutzt die Möglichkeit auch als Showroom sowie für Produkt- und Verkaufsschulungen.

Einhergehend mit dem neuen Messeauftritt und der strategischen Produktoffensive zeigt sich die Marke CS ab Mitte September mit ihrer neuen Präsenz im Internet sowie auf den SocialMedia-Kanälen. Innerhalb der Organisation will die CS-Geschäftsleitung die Themen Digitalisierung, Lean & Kaizen sowie Prozessoptimierung weiter vorantreiben und setzt dabei konsequent auf „Made in Germany“.

Langfristige Kooperation zwischen CS und Nolte HWS

„CS hat den kulturellen Wandel vom Konzernunternehmen zu einem finanziell autarken Unternehmen weitestgehend umgesetzt. Aufgrund verschiedener unerwarteter Verzögerungen in der Umsetzung der Turnaround-Maßnahmen war die Situation in den Sommermonaten, die traditionell in der Möbelindustrie von Rückgängen im Auftragseingang geprägt sind, angespannt, wird sich jedoch in den nächsten Wochen erholen. Die Ausstattung mit zusätzlichem Kapital ist für September geplant.

Aufgrund der Marktkonsolidierung in der Möbel- und Möbelzulieferbranche sowohl auf Kunden- als auch Lieferantenseite kann CS zwar autonom agieren, ist aber darauf angewiesen, sich mit einer langfristig angelegten Kooperation als starker Marktspieler zu präsentieren. Mit der Nolte Holzwerkstoff GmbH & Co. KG (HWS) konnte hierfür der historisch bedingte, beste Kooperationspartner gefunden werden. Auch für HWS ist die vertikale Integration bzw. Kooperation ein Schwerpunkt der strategischen Ausrichtung – insbesondere vor dem Hintergrund der zunehmenden ausländischen Konkurrenten in der Möbelindustrie, aber natürlich auch für deren Rohstoff Spanplatte. In diesem Zusammenhang bemüht sich HWS für CS eine zusätzliche Produktionsauslastung zu vermitteln. Darüber hinaus ist sichergestellt, dass CS aufgrund der Belieferung mit CARB-II Produkten die technischen Voraussetzungen für eine erfolgreiche zukünftige Bearbeitung auch des amerikanischen Marktes erfüllt“, heißt es seitens des Unternehmens abschließend.

[zum Seitenanfang](#)