

Expertenbeitrag: Der Möbelhandel und seine Herausforderungen

Donnerstag, 23.06.2022

Experten Beitrag



Du weißt nie, wie stark du bist, bis Stärke die einzige Chance ist, die du hast.

Der tägliche Kampf im Möbelhandel findet an vielen Fronten statt. Weniger Frequenz, schwankender Umsatz, Corona & Co., zu wenig Personal, Hersteller werden von den Big Playern blockiert, lange Lieferzeiten, fehlende Ware.

Die Liste ist lang und der Blick in die Zukunft ist für viele Unternehmer grau. Einige geben auf, einige verkaufen zum Erstaunen der anderen. Graue Wolken legen sich über das tägliche Erleben in vielen Häusern, erdrückend und schwer. Hier ist ein lautes Stop angesagt! Je grauer der Blick auf das Tagesgeschäft, umso starrer wird das Handeln.

Anstelle der Überlegung was nicht geht, lassen Sie uns in die Aktivität, die Ausschau nach Möglichkeiten gehen. Drei Beispiele, dass es anders geht!

30 % Umsatzsteigerung in unsicheren Zeiten

Das Unternehmen, einige Filialen im Osten der Republik. Familien gesteuert, vor der Übergabe an die zweite Generation. Senioren die festhalten und Junioren mit Unsicherheit und geringem Glauben an den Erfolg. Wir haben es geschafft! Das Unternehmen steht besser da als jemals zuvor. Ein fünf Jahres Plan hat den Senioren geholfen loszulassen und den Junioren die Sicherheit für den Einstieg zum Erfolg geben. Im Verkauf konnte der Wandel sehr positiv unterstützt werden und das mittlere Management gestärkt aus der Situation heraus gehen. Heute steht das Unternehmen mit sicheren Beinen im Markt und stellt sich nicht nur für den Kunden als ein interessantes Haus dar, sondern zeigt auch im Personalmanagement große Attraktivität. Das gemeinsame Projekt war sehr erfolgreich und hat allen die Sicherheit gegeben der Zukunft entgegenzutreten.

Jeden Kilometer, den die Filiale entfernt ist, schmälert den Umsatz!

Viele Filialen, unterschiedliche Regionen, interessante Strukturen und schleppende Kommunikation sind keine Erfolgsgaranten! Mit einer Abschöpfung (gerechnet vom Kontakt bis zum Abschluss) unter der Marke von 16 % hatten wir viel Potential und wenig Ergebnis. Das ist heute anders!

Woran haben wir hier gearbeitet? Kommunikation - Strategie - Kontrolle - Marktauftritt. Und wohin sind wir genommen? Eine Abschöpfung von über 32 % , eine starke Mannschaft, gefestigte Strukturen und eine lebende Kommunikation. Sind die Filialen näher gerückt? Nein räumlich sicher nicht, mit effektiver und effizienter Unterstützung konnten wir die Mannschaft unterstützen das eigene Potential zu erkennen und zu nutzen. Die Führung vor Ort fängt die Situationen auf und lebt Qualitätsstandards. Der Umsatz trägt der Situation Rechnung und Kunden, sowie Mitarbeiter erleben die Welt des Einkaufens als Erlebnis mit einem deutlichen Mehrwert gegenüber dem Kauf im Internet.

Wir machen doch schon alles.

Über 1000 Mitarbeiter, Standorte südlich des Mains, gefestigte Strukturen, der Umsatz klemmt nicht stark. Der Gedanke Stillstand ist Rückschritt schleicht sich ein.

Durch Strategien und Strukturen, Arbeit mit dem Verkaufspersonal und der Führung, der Einführung von Standards zur Festigung der Qualität konnten wir eine Erhöhung des Durchschnittes der einzelnen Positionen eines Auftrages von 97.-€ über alle Häuser erreichen. Die Umsatzoptimierung wurde durch nicht mehr Kunden, sondern durch einen höheren Orderschnitt erreicht. Zurückzuführen durch eine intensivere Arbeit mit dem Kunden. Viele kleine Schritte, machbare Schritte konnten die Situation so festigen, dass wir dieses Vorgehen neben den Möbelabteilungen nun auf alle Fachsortimente übertragen haben. Mit viel Engagement konnte die Führung der mittleren Ebene aktiviert und mit einbezogen werden. Zusammenarbeit und Team sind nicht nur geflügelte Worte, sie unterstützen das Dranbleiben in stürmischen Zeiten. Einzelne Abteilung konnten zu Experten für andere Teams werden und man unterstützt sich gegenseitig in der Umsetzung zum Erfolg. Das Potential Personal ist erkannt und wird durch stetige Arbeit weiter unterstützt. Weg vom Starren ins Grau hin in eine sinnvollen Flächenarbeit, hier liegt der Schlüssel zum Erfolg, nicht nur wenn die äußeren Parameter stagnieren. Der Spaß bei der ganzen Sache darf auch nicht zu kurz kommen!

Sabine Nimo

Als Partnerin für den Möbelhandel sehe ich Menschen und Zahlen im gleichen Maße als wichtig. Mein Erfolg ist der Erfolg meiner Kunden. Meine Qualitätsstandards, die Arbeit mit allen Beteiligten einer

Situation, Inhaberschaft, Führung und Verkäufern erzeugen den Erfolg. Begleitend arbeite ich in vielen Häusern seit Jahren mit transparenten Ergebnissen.

„Klare Leistungsansätze, Leistungsansätze, leicht umsetzbar.“ Albert Hansel, Möbel Hansel.

„Frau Nimo hat uns die Augen geöffnet.“ Detlef Kluge, Seidel Wohnwelt.

„Freundlich und überzeugend, alles Top!“ Janine Bernskötter, Möbel Bernskötter.

„Kompetenz und Praxisnähe gepaart mit großer Marktnähe.“ Detlef Böhm, Möbel Biller.

„Immer wieder gern. Programme mit Frau Nimo sind für uns ein Investment für die Zukunft, sie verkauft keinen Artikel von der Stange.“ Bernhard Schulze, Möbelstadt Schulze.

Der Möbelhandel und seine Herausforderungen