

GfMTrend

Boni vorzeitig ausbezahlt – Joachim Herrmann im Interview

Donnerstag, 02.04.2020

MM: Hausmesse abgesagt, Jahreshauptversammlung abgesagt. Wie und was läuft bei GfMTrend im derzeitigen Krisenmodus?

Joachim Herrmann: Natürlich kann sich auch GfMTrend nicht komplett von der aktuellen Krisensituation abkoppeln. Das kann derzeit wohl niemand. Aber dennoch sind wir für unsere Mitglieder immer erreichbar. Seit heute haben wir zwar Kurzarbeit eingeführt, in der Verbandszentrale wird aber auch in den kommenden Wochen stets ein Team erreichbar sein. Natürlich kann man auch über die bekannten Mobilfunknummern jederzeit Kontakt mit unseren Mitarbeitern aufnehmen. Außerdem stehe auch ich persönlich unseren Partnern jederzeit für Anfragen zur Verfügung.

MM: Bei der Absage der Hausmesse verwiesen Sie darauf, dass man die Mitglieder zeitnah darüber informieren will, wie der Ausfall dieses Events kompensiert werden soll. Wie wird dies konkret umgesetzt?

Herrmann: Wir haben wie geplant die gedruckten Messeführer fertiggestellt und an alle Händler verschickt. Auch online sind alle Modelle einsehbar, die für unsere Messe verhandelt waren. Unsere Anschlusshäuser haben nun die Möglichkeit, uns per einfaches Anklicken mitzuteilen bei welchen Lieferanten sie bestellen möchten. Ursprünglich wollten wir das auf Modellebene machen, aber das hat sich aufgrund der Modelttiefe als nicht realisierbar erwiesen. Jetzt wird es so sein, dass wir die entsprechenden Lieferanten informieren, welche unserer Anschlusshäuser bei ihnen ordern möchten. Die konkreten Bestellungen können dann telefonisch oder über den Außendienst abgewickelt werden. Grundsätzlich laufen alle Bestellungen über die Verbandszentrale. Zuerst war geplant, dass die Anschlusshäuser ihre Optionen bis Mitte April an uns weiterleiten. Diese Frist haben wir jetzt bis Ende September verlängert. Wir wollen unsere Mitglieder nicht überfordern. Niemand soll in der augenblicklichen Situation gezwungen werden, Ware zu bestellen. Die Absage der Hausmesse ist uns nicht leichtgefallen und das jetzt praktizierte Procedere ist sicherlich kein Modell für die Zukunft. Aber außergewöhnliche Zeiten erfordern außergewöhnliche Maßnahmen.

MM: Was unternimmt GfMTrend konkret, um die Mitglieder in der augenblicklichen Situation zu unterstützen?

Herrmann: Da ist zuallererst zu erwähnen, dass wir alle Boni, die bis 15. März angefallen sind, ausgeschüttet haben. D. h., die Mitglieder haben nun Geld zur Verfügung, das sie normalerweise erst nach der Jahreshauptversammlung Mitte Juni erhalten hätten. Das einzige, das bei uns verblieben ist, ist der Gewinn, weil der noch nicht durch eine Gesellschafterversammlung verabschiedet worden ist.

Die vorzeitige Ausschüttung der Boni ist sicherlich die wesentlichste und spürbarste Maßnahme, mit der wir unsere Mitglieder unterstützen. Aber die Palette unserer Hilfsangebote ist natürlich vielfältiger und häufig sehr individuell an den Bedürfnissen unserer Mitglieder ausgerichtet. Als Selbstverständlichkeit betrachten wir es, dass wir unsere Anschlusshäuser kontinuierlich mit allen relevanten News beispielsweise vom ZGV oder von der Aktiv-Bank versorgen.

MM: Welches Feedback erhalten Sie derzeit aus dem Kreis Ihrer Mitglieder?

Herrmann: In den vergangenen ein bis zwei Wochen gingen bei uns vor allem Anfragen ein, was nach den

aktuellen behördlichen Anordnungen erlaubt ist und was nicht. In diesem Zeitraum fungierten wir in erster Linie als Auskunftsstelle. Insgesamt stellten wir aber fest, dass die Kommunikation etwas heruntergefahren wurde. Das darf auch nicht überraschen. Der Verkauf ist geschlossen, die Verkäufer sind alle zuhause, entweder im Home Office oder in Kurzarbeit.

MM: Wie lange können mittelständische Möbelhändler den Shutdown durchstehen?

Herrmann: Das ist eine gute Frage. Es gibt Händler, die trotz der von der Politik beschlossenen Soforthilfen ums Überleben kämpfen werden, bei anderen sieht es dagegen etwas besser aus. Genau kann man dies nicht beantworten. Aber es besteht kein Zweifel, dass unsere Mitglieder vor gewaltigen Herausforderungen stehen.

MM: Inwieweit werden in dieser Phase Online-Aktivitäten forciert?

Herrmann: In der aktuellen Situation einen Online-Shop zu eröffnen, macht keinen Sinn. Das ist kurzfristig nicht zu schaffen. Bis so ein Shop installiert ist, ist die Corona-Krise hoffentlich vorbei. Aber es gibt ja noch genügend andere Möglichkeiten, digitale Medien intelligent zu nutzen, um auf sich aufmerksam zu machen. Ich denke da beispielsweise an eine Intensivierung der Aktivitäten in den Social Media-Kanälen.

MM: Irgendwann werden die Geschäfte auch wieder geöffnet werden. Viele Branchenkenner gehen davon aus, dass dann die Großflächenvermarkter mit gewaltigen Rabatt-Aktionen und Sonderangeboten auftreten werden. Auch für mittelständische Möbelhändler wird es darauf ankommen, schnellstmöglich wieder Umsätze zu generieren. Was können Ihre Anschlusshäuser der zu erwartenden Preis-Offensive der Big Player entgegensetzen?

Herrmann: Ich bin mir nicht sicher, ob die Großfläche tatsächlich einen Neustart mit spektakulären Rabattaktionen hinlegen wird. Die werden auch mit gewaltigen Problemen zu kämpfen haben. Die Kosten, die dort derzeit auflaufen, sind deutlich höher als im Mittelstand.

Unsere Anschlusshäuser sahen sich schon lange vor dem Ausbruch der Coronavirus-Pandemie mit aggressiven Großflächenvermarktern konfrontiert. Gemeinsam haben wir es immer wieder geschafft, mit den richtigen Sortimenten und mit effektiven Konzepten die Position des mittelständischen Möbelhandels zu behaupten und GfMTrend auf Wachstumskurs zu halten. Wir sind zuversichtlich, dass wir diese Erfolgsstory in der Zeit nach Corona weiterschreiben können.

Wir hoffen, dass wir diese Krise möglichst schnell gemeinsam bewältigen. Das Wichtigste ist aber, dass wir gesund bleiben.

Herr Herrmann, herzlichen Dank für dieses Interview.

Boni vorzeitig ausbezahlt – Joachim Herrmann im Interview

Links

- [GfMTrend](#)