

MöbelFirst.de

Möbelplattform wächst gegen den Trend und hebt Jahresprognose an

Donnerstag, 09.06.2022

Die Online-Plattform für stationäre Fachmöbelhändler und hochwertige Einrichtungsmarken, MöbelFirst.de, wächst nach eigenen Angaben im Vergleich zu vielen anderen e-Commerce-Anbietern und Plattformen weiter stark. In den ersten fünf Monaten haben die Umsätze um 50% gegenüber dem Vorjahr zugelegt. Deshalb hebt die Geschäftsleitung nun die Prognose für das Laufende Jahr an und erwartet ein Wachstum an neuen Händlern von weiteren 100 stationären Geschäften.

„Wir haben uns in diesem Jahr weiter auf das Fach- und Premium Sortiment fokussiert. Allein im Mai haben sich 17 neue Händler MöbelFirst angeschlossen, dazu zählen Händler wie Drifte in Moers, Molitors in Krefeld, Drähne in Hannover sowie Schatz in Tuttlingen. Seit Jahresbeginn sind es 46 neue Händler. Zusätzlich haben wir unsere Marktposition im Bereich nachhaltiges Wohnen und Naturmöbel ausgebaut, hierzu zählen Händler wie Kohler in Erolzheim, Ridder in Ingolstadt und die Team 7 Flagshipstores in Städten wie Düsseldorf und Frankfurt“, beschreibt Christoph Ritschel, Geschäftsführer Vertrieb, die erfolgreiche Entwicklung.

Einen wesentlich Teil des Wachstum machen Stammkunden aus: „Da die Kosten für Google seit Anfang des Jahres um 20-30% gestiegen sind haben wir eine Taskforce gegründet und rufen unsere Stammkunden an und stellen neue Händler und Möbel vor. Das kommt gut an. Unsere Kunden kennen uns seit ihrer ersten Bestellung vom Telefon und haben Vertrauen zu uns. Da unsere Prozesse in Qualitätsprüfung und Logistik überzeugen, steigen auch unsere Kundenbewertungen und generell die Wahrnehmung in Social Media unserer Marke“, so Florian van Schingen, Leiter Service- und Kundendienst.

„Unsere Händler haben uns das Feedback gegeben, dass seit Kriegsbeginn die Frequenzen und die Kaufbereitschaft im Geschäft zurück gehen. Ausgenommen ist das Thema Küche. Der Monat Mai war für viele ein sehr schwieriger Monat. Zusätzlich sind viele Fahrer- und Montageteams an der Belastungsgrenze aufgrund vieler Krankheitsfälle. Gerade jetzt bieten für unsere Händler einen wichtigen Kanal für Umsatz und Abverkauf inkl. Logistklösung. Da wir in den Exportmärkten Schweiz, Österreich und den Niederlanden stark wachsen gleichen wir Schwankungen im Heimatmarkt Deutschland für unsere Händler aus“, betont Dennis Franken, Geschäftsführer Finanzen. Neben den bekannten Kategorien verkaufen Händler seit diesem Jahr auch verstärkt Büro- und Gartenmöbel über die Plattform.

Möbelplattform wächst gegen den Trend und hebt Jahresprognose an