

Gast-Beitrag: Unternehmenserfolg in der Möbelbranche

Der folgende Artikel ist ein MÖBELMARKT-Gast-Beitrag. Form, Stil und Inhalt liegen allein in der Verantwortung unserer Gast-Autorin [Anna Schmidt](#). Die hier veröffentlichte Meinung kann daher von der Meinung der Redaktion oder des Herausgebers abweichen.

Dienstag, 09.04.2019

Das erklärte Ziel einer jeden Firma ist es, langfristig Gewinne zu generieren und ihren Unternehmenserfolg stetig zu steigern. Um das zu erreichen, muss man allerdings nicht nur Kunden zufriedenstellen, sondern sich vor allem gegen die Konkurrenz behaupten. Gerade die Möbelbranche ist ein sehr umkämpfter Markt. Welche Faktoren gilt es demnach zu beachten, um den Erfolg des eigenen Unternehmens in dieser Sparte voranzutreiben?

1. Atmosphäre am Arbeitsplatz verbessern

Zahlen machen einen Erfolg erst messbar. Verschlechtern sie sich, dann wird schnell ersichtlich, dass man Ursachenforschung betreiben muss, um dem Problem auf den Grund zu gehen. Viele Geschäftsführer vergessen jedoch, dass die eigenen Mitarbeiter maßgeblich die Entwicklung einer Firma beeinflussen. Sind sie unzufrieden oder überlastet, leidet nachweislich ihre Leistung darunter. Doch wie lässt sich die Atmosphäre im Büro langfristig verbessern?

- **Teamevents fördern das Zusammenhaltsgefühl:**

Im Grunde kann man jeden Bestandteil eines Betriebes oder Unternehmens mit einem Zahnrad vergleichen. Nur wenn alle Einzelteile richtig miteinander agieren, kann das gesamte Arbeitsmodell funktionieren. Es ist daher immer wichtig, dass sich die Angestellten abteilungsübergreifend kennen und dadurch wissen, wer zu ihrem Team gehört oder wer ihr Ansprechpartner ist. [Teamevents und teambildende Maßnahmen](#) sind genau die richtigen Gelegenheiten, um sich besser kennenzulernen.

- **Ergonomie am Arbeitsplatz beugt Krankheiten vor:**

Die Möbelbranche besteht natürlich nicht nur aus den Mitarbeitern, welche in den Verkaufsstellen vor Ort arbeiten. Sondern ebenfalls aus den Kollegen, die sich im Hintergrund um Marketing, Verkaufsstrategien oder Budgetplanungen kümmern. Wer jedoch den ganzen Tag am Schreibtisch vor einem Bildschirm sitzt, kämpft häufig mit Rückenschmerzen und Verspannungen. Das Resultat ist eine immer größer werdende Zahl an Krankschreibungen in Deutschland. Da nur gesunde Angestellte den Erfolg eines Unternehmens ausmachen, ist es sinnvoll, die Ergonomie am Arbeitsplatz zu verbessern.

- **Einbindung von Mitarbeitern stärkt das Vertrauensverhältnis:**

Was tun, wenn sich plötzlich manche Möbel schlechter verkaufen lassen als es vorher der Fall war? Am besten redet man in diesem Fall mit den Verkäufern, die jeden Tag an vorderster Front stehen und fragt diese nach ihrer Meinung. Denn sie haben täglich mit Kunden zu tun und wissen daher, ob der Möbel-Trend einfach in eine andere Richtung geht.

2. Dank der Digitalisierung effizienter arbeiten

Fakt ist leider, dass sich viele Unternehmen noch immer der Digitalisierung vieler Firmenstrukturen verweigern. Dabei kann diese dabei helfen, sich gegen die Konkurrenz zu behaupten und schneller auf Veränderungen des Marktes zu reagieren. Ein gutes Beispiel ist die Buchhaltung. Kleine Betriebe erledigen diese oftmals noch händisch oder ausschließlich mit Excel-Tabellen. Dabei geht das heutzutage deutlich einfacher. Dass Buchführung mit einer entsprechenden Software kein Hexenwerk ist, zeigt [dieser Ratgeber zu dem Thema](#). Ein weiterer Vorteil ist die Tatsache, dass Unternehmer dadurch sowohl Zeit als auch Kosten einsparen und das gewonnene Geld anderweitig einsetzen können – zum Beispiel in ein größeres Angebot an Weiterbildungsmöglichkeiten für ihre Mitarbeiter.

3. Produkte verbessern und Palette erweitern

Die Möbelbranche setzt auf Trends. Es ist jedoch bekannt, dass sich diese innerhalb kurzer Zeit wieder verändern können. Was letztes Jahr noch sehr beliebt war, ist nur ein paar Monate später ein Ladenhüter. Es ist somit wichtig, stets den Markt im Blick zu behalten und auf steigende oder fallende Nachfrage schnell zu reagieren. Empfehlenswert ist stets, [eine Portfolioanalyse durchzuführen](#):

- Wie sieht sowohl die aktuelle als auch die vergangene Umsatzentwicklung aus?
- Welche Produkte verkaufen sich besser als andere und warum ist das so?
- Sollte das Angebot verbessert und überarbeitet sowie die Produktpalette erweitert werden?

Es gilt, sich intensiv mit diesen Themen zu beschäftigen, um ein optimales Ergebnis zu erzielen und im Idealfall den eigenen Unternehmenserfolg positiv zu beeinflussen.

4. Kundenzufriedenheit ist das A und O

Ist der Konsument nicht glücklich, ist es das Möbelgeschäft auch nicht. Denn dieser Umstand würde bedeuten, dass Kunden zur Konkurrenz wechseln und man dadurch keine Gewinne generieren kann. Zudem kann es im schlimmsten Fall zu einem Imageverlust führen. Um die Kundenzufriedenheit zu erhöhen, stehen Unternehmen verschiedene Maßnahmen zur Verfügung:

- Guter Kundenservice im Geschäft, am Telefon und über das Kontaktformular der Firmenwebseite bzw. des Online-Shop
- Freundliches und höfliches Verhalten gegenüber den Kunden
- Schnelle Reaktion auf Probleme, Beanstandungen oder Retouren

Empfehlenswert ist es gerade in der Möbelbranche, wenn man die Produkte individuell den Bedürfnissen anpassen kann. Selbstverständlich ist dies nicht uneingeschränkt möglich. Aber gerade was die Materialien und Farben betrifft, haben sowohl Hersteller als auch Verkäufer Spielraum. Die Kunden werden es den Möbelhäusern danken und mit einem positiven Gefühl erneut einkaufen.

Unternehmenserfolg in der Möbelbranche