

Aktuelle Trends im Möbelhandel

Nach Beendigung der ERFA-Tagungen im Frühjahr 2017 lassen sich folgende Feststellungen treffen:

- Die Betriebsvergleiche (13 ERFA-Gruppen) zeigen für das Jahr 2016 gute bis sehr gute Renditen an. Das wirtschaftliche Umfeld (Niedrigzinsen, hohe Bautätigkeit, hohe Beschäftigungsrate, immer noch etwas Angst um die Währung etc.) haben 2016 zu deutlichen Umsatzsteigerungen geführt. Die Handelsspannen konnten in den vergangenen Jahren Stück für Stück erhöht werden, die Betriebskosten stiegen nur moderat. Das obere Drittel aller Teilnehmer am Betriebsvergleich kann nunmehr Umsatzrenditen von 5% vom Bruttoumsatz und mehr ausweisen. Immer vorausgesetzt, die Betriebskosten umfassen realistische Unternehmerlöhne, Eigenmieten sowie kalkulatorische Abschreibungen.
- Bei Betrachtung der Sortimentsstruktur bzw. Entwicklung der Warengruppen gegenüber Vorjahr muss nach wie vor das Thema Küche ganz deutlich herausgehoben werden! Der durchschnittliche Warengruppenanteil in vielen ERFA-Gruppen liegt mittlerweile bei 35-40%, Umsatzanteile über 45% sind bei einzelnen Teilnehmern keine Seltenheit mehr. Ohne die Warengruppe Küche gäbe es heute keinen Mittelstand mehr im Möbelhandel!
- Weiterhin auf niedrigem Niveau befinden sich die Wohnzimmer Kastenmöbel (die Küche ist Mittelpunkt des Wohnzimmers und damit des Haushalts geworden). Stagnierend waren die Umsätze in den Bereichen Schlafen (ausgenommen Boxspring) und Speisen.
- Die Stimmung wurde getrübt durch den Umsatzrückgang im 1. Quartal 2017. Dieser Trend hat auch in den Monaten Mai und Juni 2017 angehalten. Möglicherweise lag dies auch an hohen bis sehr hohen Umsatzvorgaben des Vorjahreszeitraumes. Durchschnittlich gehen wir mittlerweile von einem Umsatzminus von rund 4-5% im 1. Halbjahr 2017 aus.

In konjunkturell guten Zeiten wie 2016 beginnen die Kosten zu steigen! Diese Erfahrung haben wir in den letzten Jahrzehnten alle gesammelt. Allen voran die Personalkosten! Vor ca. 10 Jahren lagen die Personalkosten (inkl. Subunternehmerkosten) bei 18-19% vom Bruttoumsatz (inkl. Unternehmerlohn). Diese Werte können heute kaum mehr erreicht werden: Inklusive Unter-

nehmerlohn liegen die Personalkosten mittlerweile bei 20-22% vom Bruttoumsatz. Je höher der Küchenanteil, desto höher die Personalkostenquote. Großformatige Küchenhäuser leben mittlerweile mit einer Personalkostenbelastung, inkl. Subunternehmer, von rund 25% vom Bruttoumsatz. So war es auch diesmal in unserer „ERFA-Runde“ trotz des aktuellen Umsatzrückgangs eines der wesentlichen Gesprächsthemen: Wie gewinne ich „gutes“ Personal, wie führe ich Personal, wie binde ich Personal an mein Unternehmen? Hier kamen einige, recht interessante, unkonventionelle Einzelpunkte zur Sprache:

Personalgewinnung

- Personalsuchanzeigen schalten bei Ebay-Kleinanzeigen
- Personalsuchanzeigen schalten (bei eigenen Fans oder gekaufter Werbung) bei Facebook
- Gezielte Ansprache von „talentierten und engagierten“ Mitarbeitern im Bereich Mode/Schuhe oder Hotellerie/Gastronomie
- Prämien für eigene Mitarbeiter, wenn diese Empfehlungen für neue Mitarbeiter aussprechen.
- Entsprechende deutliche Menü-Punkte auf der eigenen Website und als Aufkleber auf den Auslieferungsfahrzeugen

Wenn es um höhere Gehälter geht, sollten nicht nur Provisionssätze, Boni, Rückvergütungen, Zielerreichungsprämien etc. besprochen werden, sondern auch die übrigen Rahmenbedingungen eines Arbeitsvertrages. Dies könnten sein:

- Ein freier Samstag für jeden Verkäufer im Monat
- Dies ist ernst gemeint: 4-Tage-Woche (bei vollem Lohnausgleich) für Verkäufer
- Speziell für kleinere Unternehmen: Öffnung des Betriebes nur noch von Dienstag bis Samstag
- Bitte daran denken, dass 30 Tage (6 Wochen) Jahresurlaub schon lange nicht mehr Branchen-üblich sind!

- Back to the roots! Gemeinsames Frühstück bei Geburtstagen, gemeinsames Essen gehen bei Jubilaren sowie gemeinsame Weihnachtsfeier und/oder „Betriebsausflug“
- Angebot von Mitgliedschaften in Fitnessclubs etc., die durch das Unternehmen subventioniert werden
- Umfangreiches und erstklassiges Werkzeug und sonstige Ausrüstung auf den LKW
- Zeitgemäße, d.h. moderne Umkleide- und Sozialräume (inkl. Duschen) für die Mitarbeiter im Möbelhaus

Geld ist nicht alles! Nicht ausschließlich Grundgehälter und Provisionssätze motivieren Mitarbeiter, bzw. binden sie langfristig an das Unternehmen. Auch die übrigen Rahmenbedingungen müssen stimmen und „herausgearbeitet“ werden.