

# Pressemitteilung

## Stationärer Möbelhandel in struktureller Krise bei verhaltenem Ausblick auf 2018

- **Angespannte Lage auf deutschem Möbelmarkt – Umsatz- und Frequenzrückgang 2017**
- **Konzentration und Flächenreduktion – mittelständische Vollsortimenter verlieren gegenüber Wohnkaufhäuser**
- **Marktlage 2018 voraussichtlich weiter angespannt**

*München, 10. Januar 2018.* Laut einer aktuellen Hochrechnung der IFH Köln in Kooperation mit der BBE Handelsberatung sank der Gesamtumsatz des Möbelmarkts (Wohnmöbel inklusive Küchen ohne Kücheneinbaugeräte) 2017 im Vorjahresvergleich um 2,1 Prozent auf rund 20,2 Milliarden Euro zurück. „Trotz der guten konjunkturellen Situation ist der stationäre Möbelhandel mit Umsatzeinbußen konfrontiert“, sagt Sebastian Deppe, Mitglied der Geschäftsleitung der BBE Handelsberatung GmbH. Auch die Kundenfrequenz hat 2017 abgenommen. Damit setzt sich ein Trend der vergangenen Jahre fort. „Wenige Tage vor der IMM Cologne müssen wir konstatieren, dass die Branche mit strukturellen Problemen zu kämpfen hat“, sagt Deppe.

### Umsatz- und Frequenzrückgang

Unmittelbare Ursache der Umsatzeinbußen im stationären Möbelhandel ist der Frequenzrückgang. Die Gründe hierfür liegen einerseits in einer gedämpften Nachfrage, andererseits nutzen immer mehr Kunden auch für den Möbelkauf das Internet. Das äußert sich in einem zunehmenden Online-Anteil am Geschäft. „Der Versuch einiger Möbelhändler, mit Rabattaktionen die Frequenz zu erhöhen, könnte unbeabsichtigt dazu geführt haben, dass die bereits unter Druck geratenen Umsätze weiter gesunken sind“, sagt Deppe.

Zwei maßgebliche Faktoren, die die Kundenfrequenz und den Umsatz beeinflussen, sind Online-Präsenz und Profil der Möbelhändler. „Eine erste Analyse der Umsatzentwicklungen über alle Betriebstypen zeigt, dass unprofilierte oder rein analog operierende Unternehmen stärker verlieren als profilierte oder online aktive“, sagt Deppe.

Eine besonders große Rolle spielt die digitale Sichtbarkeit. Aktuelle Befragungen zufolge besuchen nämlich Kunden, die Möbel im stationären Handel kaufen, im Schnitt lediglich zwei Verkaufsstellen. „Das ist vor allem darauf zurückzuführen, dass Produktinformationen und Auswahl zunehmend online recherchiert werden. Der Besuch im Möbelgeschäft dient dann nur noch dem Kauf“, erläutert Deppe. „Der Auswahlprozess der Einkaufsstätte wird heute also oft online begonnen oder führt oftmals schnell offline. Bei fehlender Sichtbarkeit verlieren somit auch sehr gute Anbieter potenzielle Kunden.“

### Konzentration der Anbieter bei gleichzeitiger Flächenreduktion

Der Eindruck einer Krise im stationären Möbelhandel bestätigt sich mit Blick auf die Entwicklung der Verkäuferzahlen der vergangenen zehn Jahre: 2007

BBE Handelsberatung GmbH

Brienner Straße 45  
80333 München  
Deutschland

Tel + 49 89 55118-144  
Fax + 49 89 55118-153  
E-Mail [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)  
Web [www.bbe.de](http://www.bbe.de)

Geschäftsführer  
Joachim Stumpf

München  
Hamburg  
Köln  
Leipzig  
Erfurt

# Pressemitteilung

gab es noch 2.265 Vollsortimenter, 2017 nur noch 1.792. Das entspricht einem Rückgang um mehr als 20 Prozent. Im selben Zeitraum stieg die Anzahl der Wohnkaufhäuser mit Verkaufsflächen von mindestens 20.000 Quadratmetern lediglich um ungefähr acht Prozent, und zwar von 198 auf 215.

„Das Wachstum in der Großfläche kann die Verluste der klassischen mittelständischen Vollsortimenter nicht kompensieren. Wir beobachten eine Konzentration der Marktteilnehmer und eine Flächenreduktion im stationären Möbelhandel. Dies liegt daran, dass nicht filialisierte Einzelhändler zunehmend von Filialisten übernommen werden. Auch geht die Zahl der Neugründungen zurück“, erläutert Deppe.

## Für 2018 keine Trendwende in Sicht

Die BBE Handelsberatung geht davon aus, dass die strukturellen Veränderungen auf dem deutschen Möbelmarkt mit Preiswettbewerb, Frequenzrückgang und Konzentration auf allen Wertschöpfungsebenen auch 2018 bestimmend sein werden. „Da sich die Entwicklung des stationären Möbelhandels 2017 von der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung abgekoppelt zu haben scheint, ist es unwahrscheinlich, dass eine weitere positive Wirtschaftsentwicklung im nächsten Jahr den stationären Möbelhandel positiv beeinflussen wird“, sagt Deppe.

„Für stationäre Möbelhändler ist es im sich weiter verschärfenden Wettbewerb immer überlebenswichtiger, die Wahrnehmbarkeit zu erhöhen und den Service zu verbessern, insbesondere online. Die Möglichkeiten der Digitalisierung bieten hierfür viele Chancen – auch jenseits eines klassischen Online-Shops“, rät Deppe.

## Über die BBE Handelsberatung

Die BBE Handelsberatung mit Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Köln, Leipzig und Erfurt berät seit mehr als 60 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen.

Im Verbund mit IPH Handelsimmobilien und elaboratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der 150 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.

Unternehmen erhalten durch den Verbund umfassende Beratungslösungen, von der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle bis hin zur Optimierung bestehender Betriebsformen mit Sortiments-, Preis-, Service-, Personal-, Kommunikations- und Standort-/Immobilienbausteinen.

## Pressekontakt

### BBE Handelsberatung GmbH

Brienner Straße 45  
80333 München  
Deutschland

Tel +49 89 55118-144  
Fax +49 89 55118-153  
E-Mail [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)  
Web [www.bbe.de](http://www.bbe.de)

Geschäftsführer  
Joachim Stumpf

München  
Hamburg  
Köln  
Leipzig  
Erfurt

# Pressemitteilung



Felix Rösner  
PB3C GmbH  
Rankestraße 17  
10789 Berlin  
Tel.: 030-72 62 76 1782  
Fax: 030-72 62 76 1793  
E-Mail: [roesner@pb3c.com](mailto:roesner@pb3c.com)

**BBE Handelsberatung GmbH**

Brienner Straße 45  
80333 München  
Deutschland

Tel +49 89 55118-144  
Fax +49 89 55118-153  
E-Mail [info@bbe.de](mailto:info@bbe.de)  
Web [www.bbe.de](http://www.bbe.de)

**Geschäftsführer**  
Joachim Stumpf

München  
Hamburg  
Köln  
Leipzig  
Erfurt