



„MARKEN WERDEN IMMER WICHTIGER“

Im Gespräch mit **Michael Niehsen**, Möbelhaus Herten

Über den Stellenwert von Marken im Möbelhandel, die Bedeutung von Entspannungsmöbeln und die Herausforderungen des Onlinehandels sprachen wir mit Michael Niehsen.

Wie wichtig ist eine Marke im heutigen Möbelhandel?

Sehr wichtig! Früher haben wir Hersteller anonymisiert – quasi die Markennamen abgeklebt, um das Produkt neutral zu vermarkten. Dadurch hat sich beim Kunden aber keine Markenwelt aufgebaut, wie man es von Automarken wie VW oder Elektromarken wie Siemens kennt. Dies ändert sich zum Glück seit einiger Zeit: Auch Möbelmarken – und nicht nur die Edelmarken – gehen offensiver in den Markt und treten als Marke in Erscheinung.

Welche Auswirkungen hat eine Ausrichtung an der Marke für Sie im Fachhandel?

Als mittelständisches Unternehmen ist es für uns wichtig, als Fachgeschäft wahrgenommen zu werden. Dieses Fachhandelskonzept lässt sich mit einer Marke sehr gut verbinden, wofür Stressless® ein optimales Beispiel ist: Mit Marken wird gleichzeitig Hochwertigkeit verbunden und mit einem Bekanntheitsgrad von über 60% lässt sich Stressless® sehr erfolgreich verkaufen. Menschen reagieren auf den Namen Stressless® sehr positiv.



Foto: © Abdank+Milardovic, Düsseldorf



Stressless® View mit Signature Untergestell

„Wir verstehen uns als der persönliche
Entspannungs-Experte – mit Möbeln zum
Anfassen und Ausprobieren.“

Was macht für Sie die Marke Stressless® aus?

Für mich persönlich ist Stressless® eine besondere Marke, die den Zeitgeist perfekt aufgegriffen hat. In unserer schnelllebigen Welt mit hohem Tempo im Alltag vermittelt Stressless® allein durch den Markennamen die Botschaft: Leg den Stress ab! Entspann dich! Entschleunige! Seit wir 2013 Stressless® für unser Haus gewinnen konnten, haben wir den Bekanntheitsgrad unseres Unternehmens über die Marke Stressless® stark steigern können.

Wie sind Ihre Erfahrungen mit Stressless® Events, z. B. auf Sonderflächen? Wie laden Sie zu besonderen Aktionen ein?

In Relation zu unserer gesamten Fläche haben wir Stressless® mit einer Studiogröße von 230 Quadratmetern viel Platz eingeräumt. Stressless® Sonderflächen – und somit eigene Events – bieten wir dementsprechend in unserem Haus bisher gar nicht an. Über Beratertage haben wir schon nachgedacht, diese aber in unserem Vermarktungskonzept noch nicht sinnvoll umsetzen können. Da wir als Fachhändler viele Stammkunden haben, laden wir diese ansonsten natürlich regelmäßig zu verschiedenen Events ein und bekommen einen sehr guten Rücklauf. Verkaufsaktionen bei uns im Haus kommen bei unseren Kunden generell sehr gut an.

Wie beurteilen Sie den Stellenwert von Komfort und Entspannung beim Möbelkauf?

Wie schon angedeutet suchen immer mehr Menschen den Ausgleich zu ihrem beruflichen Alltag. Wellness, Sauna, ein kleiner Urlaub vom Alltag gehören heute dazu. Dieses Gefühl, diese Sehnsucht lässt sich auf den Möbelbereich und vor allem auf Stressless® übertragen: Die Marke ist ein Synonym für Komfort und Entspannung. Wer das Wohlfühlen sucht, findet es bei Stressless®.

Was macht für Sie persönlich (Sitz-)komfort aus? Wie entspannen Sie persönlich am liebsten und am besten?

Für mich ist es das Schönste, nach einem stressigen Tag nach Hause zu kommen, mir etwas Bequemes anzuziehen und mich in meinen Stressless® Sessel zu setzen. Ich kann also sehr gut nachempfinden, was wir unseren Kunden immer vermitteln: Entspannung pur! Mein persönlicher Favorit ist der Sessel „View“. Er zeichnet sich durch eine schöne hohe Rückenlehne aus – perfekt für mich, da ich groß gewachsen bin. Mit dem kleinen Nackenkissen kann ich dazu noch eine individuelle Position für meinen Kopf- und Nackenbereich einstellen: eine traumhafte Komfortlösung wie maßgeschneidert.

Der Möbelhandel ist noch weitestgehend stationär veranlagt, aber der Onlinehandel gewinnt rasant an Bedeutung. Wo sehen Sie die Potenziale und Chancen des stationären Fachhandels gegenüber dem Onlinehandel?

Der stationäre Handel muss sich deutlich positionieren: als der Ort, an dem der Kunde das Möbelstück anfassen und ausprobieren kann. Bei uns lassen sich die Kunden im persönlichen Gespräch qualifiziert beraten oder das gewünschte Produkt individuell anpassen. Zudem geht es beim Möbelkauf – gerade bei Stressless® – auch immer um ein „Wohlfühlgefühl“, das online nicht geboten werden kann. Natur-

„Wir leben das Stressless® Konzept – bei uns spürt der Kunde den Wohlfühleffekt.“

Michael Niehse
Verkaufsleiter Wohnmöbel

Foto: © Abdank+Milardovic,
Düsseldorf



lich sind wir darüber hinaus online präsent und haben eine eigene Homepage. Für Stressless® bieten wir sogar eine eigene Landingpage unter www.von180aufwolke7.de an, mit der wir sehr gute Erfahrungen gemacht haben.

Was sind Ihrer Meinung nach in Zukunft die Herausforderungen für den Möbelhandel? Und wie begegnen Sie ihnen?

Der stationäre Möbelhandel muss neue Konzepte entwickeln, um sich im Markt zu differenzieren. Onlinehandel, Mitnahmemarkt, Fachhandel: Alle Geschäftsfelder haben ihre Marktbedeutung – und jeder muss herausfinden, in welche Richtung er gehen möchte und dies deutlich nach außen kommunizieren.

Welche Trends und Entwicklungen nehmen Sie als besonders nachhaltig wahr?

Die fortschreitende Digitalisierung und „Technisierung“ unserer Welt, die Beruf und Privatleben betrifft, wird uns alle weiter beschäftigen. Gleichzeitig spielt der Umweltgedanke eine immer größere Rolle, sodass wir Technik und Umwelt stets in Verbindung sehen müssen. Es bleibt also spannend in allen Bereichen!

DAMIT ALLES PASST, GIBT ES MÖBEL HERTEN

Seit über 120 Jahren besteht das Familienunternehmen Möbel Herten. Gegründet als Zimmerei und Bautischlerei wird das Unternehmen bereits in der fünften Generation erfolgreich geführt. Drei vernetzte Geschäftsfelder bündeln an zwei Standorten die Kompetenzen in den Bereichen Küche, Möbel und Tischlereihandwerk. Mit über 25 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Auszubildenden in Planung, Verkauf und Tischlerei bietet Möbel Herten individuelle Lösungen mit ausführlicher und kompetenter Beratung.
www.moebel-herten.de

möbel herten

KÜCHEN ' WOHNMÖBEL ' TISCHLEREI

... damit alles passt!