

Kuboth: Kräftig aufgeräumt und völlig neu aufgestellt

2014 stand die Zukunft des Möbelhauses Kuboth in Nordenham in den Sternen. Nach zwei Todesfällen in der Familie musste die damals 77-jährige Anni Harms wieder allein das Ruder übernehmen. Doch im Frühjahr 2015 entschloss sich Enkel Hendrik Harms mit ins Möbelhaus einzusteigen. Mit Hilfe der Berater des EMV wurde eine intensive Analyse betrieben, mit der Konsequenz, dass das Lager geräumt und neu konzipiert, die VK-Fläche von 9.000 auf 5.500 qm reduziert und das Haus komplett umgebaut wurden.

Keine einfache Entscheidung: Obwohl Hendrik Harms die Möfa in Köln besuchte und sich noch Mitten in der Ausbildung befand, entschloss sich der 23-Jährige 2015 in das familiengeführte Möbelhaus einzusteigen. Für alle Beteiligten, die sich eigentlich schon auf das Ende von Kuboth eingestellt hatten, kam das Ansinnen überraschend. „Der Fassade der Ausstellung und selbst dem Lager konnte man ansehen, dass keiner mehr so richtig an die Zukunft glaubte“, bringen die beiden EMV-Betriebsberater Dirk Eich und Michael Christoph die damalige Situation auf den Punkt.

Der Wille war da, doch der weitreichende Entschluss sollte auf betriebswirtschaftlich fundierte Füße



gestellt werden. Und so erstellte die Bewidata, der Zentralregulierer des Europa-Möbel-Verbandes, eine detaillierte Marktanalyse mit dem Ziel, das Möbelhaus im Hinblick auf das Marktpotenzial im Einzugsgebiet optimal für die Zukunft aufzustellen. Erste Erkenntnis: Der Standort im niedersächsischen Nordenham war mit ca. 9.000 qm VK-Fläche überdimensioniert und sollte auf 5.500 qm verkleinert werden. Was zwangsläufig einen Totalumbau zur Folge hatte.

Doch bevor das Projekt angegangen werden konnte, musste erst einmal das Lager von Altlasten befreit werden. Dieses hatte in den letzten Jahren darunter gelitten, dass es keinen festen Mitarbeiter gab, der für diesen Bereich verantwortlich war. Mit Hilfe des Unternehmensberaters Christoph Porsch wurde dort kräftig aufgeräumt. „Wir sind dabei nach dem sogenannten Fünf-S-Prinzip vorgegangen, und zwar Sichten, Säubern, Sortieren, Standards festlegen und Standards optimieren“, erläutert Christoph Porsch die Vorgehensweise. Damit eng verknüpft waren zwei ebenso professionell durchgeführte Räumungsverkäufe der Chaar-Unternehmensberatung, „die nicht nur Geld in die Kasse gespült, sondern auch Platz

für die neue Ware geschaffen haben“ ergänzt Hendrik Harms. Heute verfügt die Logistik dort über eine neue Warenannahme mit Eingangsdatenerfassung, über einen Prüfplatz im Lager sowie eine in die Abläufe integrierte Tourenplanung. Darüber hinaus wurden die Mitarbeiter geschult und neu motiviert.

Doch auch bei den insgesamt gestrafften Sortimenten und in der Ausstellung blieb nichts beim alten. So setzt Hendrik Harms künftig aufgrund der Wettbewerbssituation ausschließlich auf die Handelsmarken des EMV und nahm zu den angestammten Labels Natura und EM-Collection ganz neu Raum. Freunde mit auf. In Zusammenarbeit mit der Planerin Nikola Soltwedel, Michael Christoph und der Ladenbaufirma Ponxhai entstand zudem ein Präsentationskonzept, das auf der Kostenseite nach unten alle Grenzen ausreizte. Um Zeit zu sparen gab es dafür sogar Meetings in der Möfa, wozu Dozent Karl Franz eigens einen Raum zur Verfügung stellte. Gute vier Monate nach der Neueröffnung zieht Hendrik Harms eine erste positive Zwischenbilanz: „Wir liegen zweifellos im Plus“, freut er sich und blickt mit Zuversicht auf seine Arbeit als



Das Einrichtungshaus Kuboth wurde von Grund auf neu konzipiert. Die verkleinerte Fläche strahlt nun moderne Frische und viel natürlichen Charme aus.

vierte Generation im Haus. „Ohne die Initialzündung und die Unterstützung durch die Experten des EMV wäre es sicherlich nicht gelungen, meinen Einstieg mit relativ wenig Fehlern über die Bühne zu bringen“, resümiert Harms. Als nächstes Projekt hat er sich die Veränderung der Fassade vorgenommen. „Wir liegen an einer stark befahrenen Straße und könnten uns noch attraktiver darstellen.“

RITA BREER

■ www.moebelhaus-kuboth.europa-moebel.de