

Ein Zugang mit Gewicht

Ein Jahr lang haben der Europa Möbel-Verband und Segmüller mit aller Genauigkeit und mit wachsendem Vertrauen Gemeinsamkeiten ausgelotet. Vor den Herbstmessen stand dann fest: Zum 1. Januar tritt das Traditionsunternehmen dem EMV bei. Segmüller verstärkt mit diesem Schritt den EMV als Full-Service-Verband insgesamt und insbesondere die Gruppe der Wohnkaufhäuser. Im Rahmen der M.O.W. erklärten die beiden EMV-Geschäftsführer Felix Doerr und Ulf Rebenschütz, warum Segmüller in der EMV-Familie so gut aufgehoben ist.

möbel kultur: Herr Doerr, Herr Rebenschütz, wie glücklich sind Sie über diesen gewichtigen Beitritt?

Ulf Rebenschütz: Segmüller gilt als einer der besten und leistungsstärksten Möbelhändler in Deutschland. Insofern ist das ein gutes Zeichen, dass sich ein solches Unternehmen für unseren Verband entscheidet.

Felix Doerr: Wir verstehen uns als Dienstleistungs-Center für unsere Mittelständler. Deshalb freut es uns sehr, dass unsere Services, mit denen wir ja auch im Wettbewerb zu anderen stehen, von einem so wichtigen Player für so gut befunden worden sind.

es – trotz der Größenordnung des Unternehmens Segmüller – auch bleiben. Die Kultur des EMV, die sich in unseren Marketing- und Sortimentskonzepten, der Art wie wir das Beschaffungswesen organisieren, sowie in vielen weiteren Themen ausdrückt, war nach unserem Wissen für Segmüller ein Entscheidungsgrund pro EMV. Dazu gehört auch, dass wir in der Lage sind mit unserer Organisation wie ein breites Dach für viele unterschiedliche Ansprüche differenzierter Betriebsarten zu wirken. Außerhalb unserer Branche – etwa im Bereich Sport z.B. die Intersport oder im Bereich Lebensmittel die Edeka, sind Verbände bereits seit vielen Jahren in ähnlicher Art aufgestellt.

Felix Doerr: Die Herausforderung auch die kleinen Unternehmen zu schützen ist nicht neu. Wir haben spezielle Leistungsangebote die nur kleinen und mittleren Häusern sowie den Spezialisten zur Verfügung stehen.

möbel kultur: Aber Ängste sind bei den kleineren Formaten doch immer da. Schließlich war Segmüller doch über Jahre hinweg für viele kleineren Häuser der Feind.

Ulf Rebenschütz: Ich kann diese Darstellung nachvollziehen, halte sie aber für falsch. Man muss sich mit Segmüller tiefgehender befassen, dann stößt man sehr schnell auf den mittelständischen Kern dieses 1925 gegründeten Familienunternehmens. Wir teilen dieselben Werte,

die auf der Mission Mittelstand aufbauen. Die Segmüllers setzen auf Mitarbeiterzufriedenheit, sie sind eigenfinanziert und regional aufgestellt und arbeiten mit einem hohen Fokus auf Stammkunden.

möbel kultur: Gelten diese Schnittmengen auch für das Sortiment?

Ulf Rebenschütz: Absolut. Denn Segmüller setzt auf Qualität. Es wird viel „made in Germany“ vermarktet und der Küchenanteil ist in den großflächigen Häusern ungewöhnlich hoch. Das bedeutet, dass die Endverbraucher Segmüller auch bei komplexen Einrichtungsthemen vertrauen. Im Übrigen verändert sich gerade alles im Handel und es bringt unserer Händlergemeinschaft gar nichts, sich in den Denkkategorien des 20. Jahrhunderts zu bewegen. Das gemeinsame Verständnis über Vieles einfach neu und quer zu denken, hat uns sicher auch zusammengebracht.

möbel kultur: Wie haben Sie den Verband auf den Beitritt vorbereitet?

Felix Doerr: Früher wäre das Bonus-system tatsächlich so angelegt gewesen, dass ein solch großer Händler immer in der höchsten Bonusstafel angesiedelt wäre, was am Ende zulasten der Kleinen gegangen wäre. In unseren Verband haben sich die Mitglieder auf Obergrenzen geeinigt. Wer am meisten Ware umsetzt, wird in der Rückvergütung trotzdem gedeckelt. Diese Regelung haben wir im Übrigen schon vor einigen Jahren festgelegt.

„Wir haben spezielle Leistungsangebote die nur kleinen und mittleren Häusern sowie Spezialisten zur Verfügung stehen.“

Felix Doerr, EMV-Geschäftsführer

möbel kultur: Hat der Beitritt für einige Mitglieder unter Umständen zu viel Gewicht?

Ulf Rebenschütz: Zunächst einmal – das Unternehmen ist ja am Markt und uns ist es lieber, es stärkt unsere Händlergemeinschaft als andere Verbände. Aber mir ist klar worauf Sie anspielen – unsere DNA ist natürlich die eines starken mittelständischen Möbelhandels, und die wird



DAS SAGT SEGMÜLLER

„Wir haben uns Zeit für einen Verbandsbeitritt gelassen. Denn wir wollten sichergehen, richtig aufgehoben zu sein. Daran hegen wir nach intensiven und vertrauensvollen Gesprächen nun keinen Zweifel und wir freuen uns, die zukünftigen Herausforderungen nun gemeinsam angehen zu können“

Christof Gerpheide, Gesamtvertriebsleiter und Pressesprecher von Segmüller



möbel kultur: Wie hat sich der Aufsichtsrat in diesem Annäherungsprozess verhalten?

Ulf Rebenschütz: Der Aufsichtsrat war sich von Beginn an – die ersten Gespräche liefen immerhin vor mehr als einem Jahr – seiner Verantwortung bewusst und hat sehr genau abgewogen. Das war schon beeindruckend, in wie viele Richtungen der Aufsichtsrat einen Beitritt durchgespielt hat und dabei auch in der sensiblen Frage der Lizenzrechte unserer Kollektionskonzepte eine Lösung gefunden hat. Wie alle Händler braucht auch das Unternehmen Segmüller Exklusivsortimente, um sich vom Wettbewerb abzusetzen. Segmüller hat seit vielen Jahren ausgesprochen gut geführte Haus- oder Eigenmarken, die professionell geführt werden und damit das Interesse diese wei-

ter zu fördern. Unser Interesse war es, eine Massierung unserer Lizenzmarken wegen der Überschneidungsthematik an den Segmüller Standorten zu vermeiden. Gleichzeitig haben wir aber gemeinsam das Interesse, der Industrie ein leistungsstarker und zuverlässiger Partner im Bereich Exklusivware zu sein. So sind wir auf die Lösung gekommen, der Firma Segmüller die Modellnutzungsrechte für bestimmte Exklusivsortimente zu gewähren. Die Vereinbarungen, die wir dazu geschlossen haben, sind in ihrer Ausprägung ähnlich klar und streng formuliert wie unsere Marken-Lizenzverträge.

Felix Doerr: Das war die einzige Sondervereinbarung, die wir treffen mussten. Ansonsten hat sich die Infrastruktur des Verbands für den Beitritt nicht verändert.

möbel kultur: Trotzdem müssen Sie über das Thema Großfläche als Verband eingehender nachdenken als bisher.

Ulf Rebenschütz: Nur bedingt. Denn wir haben uns auch bisher, vor allem in den entsprechenden Erfahrungsgruppen, viele Gedanken gemacht. Sehen

Sie sich zum Beispiel den Großraum Hannover an, der mit einer großen Zahl von Wohnkaufhäusern überbesetzt ist. Neben unserem Gesellschafter Möbel Hesse existieren dort im Markt Porta, Höffner, Stauder, IKEA, Wallach und Heinrich. Anhand einer solchen Marktsituation werden im Kreis der EMV-Wohnkaufhäuser Gesellschafter durch Meyerhoff, Möbelhof, Dick, Hesse und Hofmeister natürlich Strategien entwickelt, die Erfolg sichern sollen.

Felix Doerr: Unsere Hausaufgaben im Verband sind mit den Anforderungen, die die Großfläche an uns stellt, aber sicherlich nicht kleiner geworden. Nehmen Sie beispielsweise das Thema Fachsortimente, das ein aufwändiges Thema, aber natürlich unabdingbar für den Erfolg der Großfläche ist. Das gilt auch für das JuWo-Thema, das wir nur durch die Kraft der Wohnkaufhäuser zum Laufen bringen können.

möbel kultur: Fest steht, dass Sie nun mehr PS auf die Straße bekommen, wovon am Ende doch auch wiederum die kleineren Mitglieder profitieren.

Felix Doerr: Sie haben Recht. Es gilt die Formel, die wir in der EMMK zur Devise erklärt haben: Volumen mal Konzept ist gleich Erfolg. Diese Gleichung geht mit Segmüller natürlich besser auf als ohne. Wir werden sicherlich in Zukunft auch häufiger über Exklusivitäten innerhalb der freien Sortimente sprechen. Gerade für mittelgroße Hersteller kann das auch eine gute Chance sein, mit uns gemeinsam Kapazitäten sicherzustellen. Das ist aber kein strategisches Muss, sondern ein Gesprächsangebot an unsere Industriepartner.

SASCHA TAPKEN

Mehr Großfläche im EMV

„Ein Beitritt mit Gewicht“ hieß es in einer Pressemitteilung, als verkündet wurde, dass Segmüller ab 1. Januar 2020 beim EMV anheuert. In der Tat gehören zum Verband aus Fahrzenhausen inzwischen diverse Dickschiffe, wenngleich Segmüller mit Abstand das umsatzstärkste Mitglied mit geschätzt 1 Mrd. Euro darstellt. Danach folgt Hofmeister mit 210 Mio. Euro (drei Standorte). Beide Unternehmen rangieren unter den Top 30 des deutschen Möbelhandels. Darunter sind die weiteren Großflächenanbieter wie Möbel Hesse, Möbelhof (zwei Standorte), Meyerhoff und Schweigert zwar nicht zu finden, gleichwohl gehören sie zu den flächenmäßig größten Häusern im Verband.

■ www.emverbund.de