



Kein Risiko bei neuen Standorten – „Seminar für Wachstumswillige“ vom VME

Bauen, kaufen oder mieten?

In Zeiten der Krise einen Workshop für Wachstumswillige zu organisieren ist beachtlich. Während andere jammern, konzentrieren sich knapp 50 interessierte Unternehmer an zwei Tagen auf 15 Vorträge rund um das Thema Expansion. Wie sehr das Thema die Händler beschäftigt, zeigte die angeregte Diskussion und die vielen detaillierten Fragen der Teilnehmer. Die „möbel kultur“ war dabei und hat die sieben wichtigsten Checklisten für die Expansion zusammengestellt.



Links: Im Leasing ist für Möbelhändel deutlich mehr drin: Eitel Kirchbach von der VR-Leasing AG erklärte, wie Immobilien-Leasing die Liquidität deutlich verbessert. Rechts: VME Aufsichtsratsvorsitzender Helmut Staude (l.) im Gespräch mit dem Finanzexperten Ralf Siemering (RS Finanzmanagement). Oben: Unternehmensberater Holger Wittig (l.) im Gespräch mit Finanzexperte Eitel Kirchbach. Darunter: Mit viel Engagement organisierte Robert Schmandt, kaufmännischer Geschäftsführer des VME, die rundum gelungene Veranstaltung im Bielefelder Zentrum.

Ohne Konzept geht nichts", so Robert Schmandt, Kaufmännischer Geschäftsführer des VME. Der hatte für die Anschlusshäuser des Bielefelder Verbandes einen „Workshop für Wachstumswillige“ in Bielefeld organisiert. Mit enormer Resonanz: knapp 50 Unternehmer folgten am 17. und 18. Juni den Vorträgen der Experten rund um das Thema Expansion. Ganz schön selbstbewusst in Zeiten der Krise. Aber die Großen machen es vor: Porta, Poco, das Dänische Bettenlager und Co. eröffnen immer neue Filialen. Nicht nur Konzerne mit

vielen Niederlassungen stehen vor dem Problem, dass in einer Region das Marktpotenzial ausgeschöpft ist. Genauso sieht der Mittelstand die Filialisierung als Wachstumsperspektive. Aber auch in diesen Zeiten? „Gerade jetzt ist Wachstum möglich!“, so Frank Stratmann, Geschäftsführer des VME. Denn in der Krise ist die Übernahme von Unternehmen leichter und der Kauf von Immobilien billiger.“ Aber: „Expansionswillige Händler müssen zurzeit ganz besonders gut aufpassen und genau prüfen, worauf sie sich einlassen“, so Robert Schmandt.

Checklist: Warum Filialen Sinn machen

- Filialen ergänzen das Stammgeschäft,
 - sichern den bestehenden Standort,
 - verbessern die Wettbewerbsposition,
 - ermöglichen eine Expansion durch neue Vertriebswege,
 - ermöglichen eine Expansion durch neue Standorte,
 - bedeuten einen Mehrwert durch Vermögenszuwachs,
 - werten die Position im Verband auf.

2

Checklist:

Wie viel Fläche welche Vertriebsschiene braucht

Vertriebsschiene/ Fachmarkt	Einstieg	Vk-Fläche in qm Mittel	Groß
Küche	1.000	1.500 - 2.500 Standalone	3.000 - 4.000 Standalone
Polster	2.000	2.500 - 3.500	4.000
SB	2.000	3.500 - 4.000	8.000 - 10.000
Mitnahme	2.000	3.500 - 4.000	8.000 - 10.000
Vollsortiment	10.000	13.000 - 16.000	ab 20.000 bis 40.000
Massivholz	500	1.000	1.500

**Expansion
in der Krise?
Ja, aber nur
mit Konzept!**

Robert Schmandt

3

Checklist:

Wie viel Markt man braucht

- Um Geschäftsaussichten einschätzen zu können, muss das Marktvolumen bekannt sein. Hier der Rechenweg:
- Marktvolumen = Einwohner x Kaufkraftniveau x Pro-Kopf-Ausgaben.
- Kaufkraftniveau (in %) ist unterschiedlich je Postleitzahlgebiet. (Infos von GfK o.ä.)
- Pro-Kopf-Ausgaben: für Möbel im Durchschnitt 270 € p.a., 98 € für Küchen.
- Achtung: Marktvolumen ≠ Umsatzvolumen!

Checklist: So wird der Zielumsatz geschätzt

- Um den Zielumsatz zu schätzen, benötigt man realistische Marktanteile. Experten rechnen mit ca. 10-15% vom Marktvolumen (je nach Konkurrenz und Region)
- 40% dieses Marktanteils kommen maximal aus dem Nahbereich (bis 10 Min. Fahrzeit bzw. 0-10 km)
- Bei der Schätzung des Zielumsatzes hilft zusätzlich: die Beurteilung des Einkaufsverbandes/Vorbetreibers/ Flächenleistungskennziffern der Branche
- Ehrgeiziger Richtwert für Umsatz: 1.400 € pro qm VKF
- Größte Sorgfalt bei der Ermittlung des Marktanteils, denn: Schon Unterschiede von 2% können den Zielumsatz um Millionenbeträge beeinflussen!

4

Trotz Krise klares Bekenntnis zum Wachstum:
Aufsichtsratsvorsitzender Helmut Staude (l.) mit
Geschäftsführer Günther Böhme.



5

Checklist:

Wann die Baubehörde nein sagt

- Achtung: Laut §11 Abs. 3 Baunutzungsverordnung dürfen großflächige Einzelhandelsbetriebe nicht ohne Weiteres eröffnet werden.
 - Wann ist ein Möbelhaus ein großflächiger Einzelhandelsbetrieb?
≥ 8.000 qm VKF
≥ 1.200 qm Bruttogeschoßfläche
 - Es ist genau zu prüfen, welche Sortimente in welchem Umfang genehmigt sind (bei Kauf und Miete), bzw. genehmigt werden (beim Bau).
 - Möbel zählen nicht zu den zentrumsrelevanten Sortimenten, dürfen also angeboten werden. Knackpunkt sind Rand- und Fachsortimente wie Heimtextilien, GPK, u.ä. Hier wurden zum Schutz von Kaufhäusern in den Innenstädten Sortimente festgelegt, die nicht außerhalb von Stadtzentren angeboten werden sollen und deshalb genehmigungspflichtig sind.
 - Achtung: Bei Übernahme bestehender Häuser kann nicht davon ausgegangen werden, dass alles behördlich genehmigt ist.



Freuten sich über die hohe Teilnehmerzahl und das rege Interesse an der Expansion: VME-Hauptgeschäftsführer Günther Böhme (l.) und Geschäftsführer Frank Stratmann.

Themen wie Markt- und Standortanalyse, Investition und Finanzierung, Analyse von Vertriebstypen und Vertragsrecht waren besonders gefragt. Und auch ganz konkret an Beispielen diskutiert: Wie kann das Marktvolumen ermittelt werden? Wie werden geplante Umsätze und Kosten möglichst genau berechnet? Welche Mietpreise sind an welchen Standorten akzeptabel? Was ist bei der Baunutzungsverordnung zu beachten? Welche Vertriebsschienen sind besonders geeignet und welchen Flächenbedarf gibt es?

Für diese und andere Fragen, hat die „möbel kultur“ aus der Vielzahl der Experten-Vorträge sieben Checklisten destilliert, die die Entscheidung für oder gegen eine Expansion auf den Punkt bringen. *Karen Gabweit*

Karen Gabweij

@

Mehr Infos:
www.vme-einrichten.de

6

Checklist: So muss eine Standortanalyse aussehen

- Um einen bestehenden Betrieb oder ein unbebautes Grundstück zu bewerten, muss eine Standortanalyse durchgeführt werden.
 - Ob Neubau oder Übernahme, es muss geprüft werden:
 - Mögliche Objektnutzung (Gewerbeordnung & Baurecht)
 - Verkehrsmäßige Anbindung (Sicherheit & Erreichbarkeit)
 - Größe und Struktur des Einzugsgebietes
 - Wettbewerbsanalyse
 - Wirtschaftsförderung der Region
 - Übernahme eines bestehenden Objektes (Bauen oder Mieten):
 - Beratung durch einschlägige Möbel-Makler
 - Analyse bestehender Möbelhäuser der Region
 - Neues Objekt bauen:
 - Einzelhandelsumfeld
 - Parkflächenangebot
 - Flächenverhältnis: VK- und Nebenflächen
 - Größe des Betriebes in Verbindung mit der Vertriebsschiene

Checklist: Wie viel ein Objekt kosten darf

- | | |
|--|-----------|
| Mieten des Objekts (€ je qm VKF): | |
| - grüne Wiese | 1-2 € |
| - normal-gute Lage | ≤ 5 € |
| - bei Spezialmärkten oder hochwertigen Küchenmärkten | ≤ 7 € |
| - exklusiven Hochwert-Lagen (Neuer Wall) | bis 10 € |
| Neu bauen (€ je qm): | |
| Neuplanung (im VKF, Lager, Büro) | |
| ohne Innenausbau | 300 € |
| zzgl. Kosten Innenausbau | 100-140 € |
| davon Beleuchtung | 15-20 € |
| Kaufen: | |
| Preise sehr unterschiedlich, je nach Bedingungen, häufig ca. 60 % vom erreichten Umsatz. | |