

Neues Alliance-Mitglied: Möbel König in Kirchheim/Teck

Herausforderung angenommen



Bei Möbel König in Kirchheim/Teck handelt es sich um einen lupenreinen Mittelständler, der sich im Umfeld großer Filialisten behaupten muss. Damit der Erfolg des 20.000ers auch für die Zukunft gewährleistet werden kann, setzt das Führungs-Team seit dem 1. Januar auf den Alliance Verband. Dabei fordern die Unternehmer vor allem Konzept-Stärke und wettbewerbsfähige Konditionen.



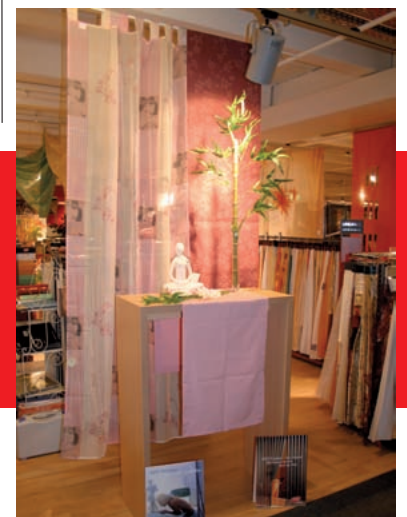
Teilen sich seit März 2005 die Geschäftsführung bei Möbel König: Thomas Goll und Gunther Sill. Unterstützung von Alliance gibt es in der Person von Branchenkenner Bernd Riegel, der sich im Verband vor allem um die großen Häuser kümmert (v. l.).

Kirchheim unter Teck – 40.000 Einwohner, Mittelzentrum, mit direktem Autobahnanschluss an die A 8 und seit knapp 30 Jahren die Adresse von Möbel König. Gelegen zwischen Stuttgart (35 km), Reutlingen (30 km) und Göppingen (20 km) ist Kirchheim nicht nur ein idyllisches Städtchen, sondern auch attraktiver Wirtschafts-Standort. Über zu geringen Wettbewerb können sich die beiden Geschäftsführer Thomas Goll und

Gunther Sill deshalb auch nicht beklagen. Dazu zählen in erster Linie das VME-Flaggschiff Rieger mit seinen Häusern in Göppingen (34.000 qm VK-Fläche), Reutlingen (ebenfalls 34.000 qm) und der geplanten „Wohn-Arena“ in Esslingen (Eröffnung Frühjahr 2008) sowie das Braun-Möbel-Center (Union) mit 28.000 qm und das zu Möbel Rogg gehörende Wohnland (Atlas, 33.000 qm), die auch beide in Reutlingen angesiedelt sind.

Um neben dem starken Wettbewerb auch in Zukunft bestehen zu können, hatte sich die Unternehmensführung bereits 2005 entschlossen zu expandieren. Das Investitionsvolumen lag immerhin bei 4,5 Mio. Euro. Was nicht wenig ist, aber: „Der Renovierungsstau war auch nicht unerheblich“, so Thomas Goll. Vor knapp einem Jahr, im April 2006, feierte Möbel König dann Neueröffnung – auf einer um 7.500 qm auf 20.000 qm vergrößerten Ver-

Oben: Stark – die Fachsortimente im Eingangsbereich. Ansprechend durch unterschiedliche Themenwelten. Unten (v. l.): Großzügige Gänge, die für Übersicht sorgen; attraktive Koje bei „Speedy“; Vorführ-Küche für Koch-Events; die neue kompetente Gardinen-Abteilung und lautstark mit SB.



kaufsfläche. „Wir denken, dass das einerseits die Größe ist, die ein Vollsortimenter heute definitiv braucht, um sich kompetent darzustellen, die aber andererseits auch ausreicht, wenn Sortiment und Konzeption gut überlegt sind.“

Doch mit der Erweiterung allein war es nicht getan. Denn Möbel König ist ein Beispiel für die Einrichtungshäuser, die aufgrund der dramatischen Veränderungen in der Verbandslandschaft gezwungen sind, sich nach einem neuen, starken Partner umzusehen. Erst im Zuge des Umbaus hatte sich König für die Installation eines SB-Markts entschieden. Das ehemalige Regent-Mitglied konnte damals noch auf die Unterstützung des Kooperationspartners Wohngruppe bauen. Doch Mitte 2006 war klar, dass die Wohngruppe in Alliance aufgehen würde. Kurz darauf stand die Fusion von Regent mit Mondial an. Als diese Hochzeit im November 06 platzte, musste schnell gehandelt werden. „Wir haben mit vielen geredet. Und uns im Endeffekt für Alliance entschieden“, so Gunther Sill. Seit 1. Januar 2007 gehört das Unternehmen nun zu den Rheinbachern. Ein Grund für die Entscheidung war die Konzeptstärke, vor allem in den Bereichen SB, Mitnahme/Junges Wohnen und Küche. „Ausschlaggebend waren aber auch unsere Konditionen“, so Alliance-Geschäftsführer Andreas Varnholt. „Das ist für ein Haus in dieser Größenordnung und diesem Konkurrenzdruck natürlich entscheidend.“ Aber auch die Konzepte zählen.

Als Erstes wird Möbel König seine rund 3.500 qm große Möbel-SB-Aktions-Halle, die direkt an das konventionelle Haus angrenzt, optimieren. Danach soll „Speedy“ überarbeitet werden. Bereits seit 1989 setzt König auf Mitnahme und zählt damit zu den Ersten, die sich professionell dem Thema annahmen. Doch auch Alliance kann eine langjährige Erfahrung in diesem Bereich vorweisen. Das Konzept „Avanti“ gibt es bereits seit 1994 – und soll in Zukunft stark wachsen. Auch weil es nicht mehr streng umgesetzt werden muss, sondern sich jeder Händler individuell die Vorteile der jungen Schiene sichern kann. Das heißt zum Beispiel auch, dass Möbel König bei seinem gut eingeführten Namen „Speedy“ bleiben wird. Der dritte Bereich, der zeitnah in Angriff genommen werden soll, sind die Küchen. Doch auch hier geht es lediglich darum, die Fläche weiter zu verbessern – und



Seit 30 Jahren der „Local Hero“ in Kirchheim/Teck: Möbel König. In diesem Jahr wird Jubiläum gefeiert! Und das, obwohl Kirchheim kein leichter Standort ist – mitten zwischen starken Mitbewerbern in Stuttgart, Reutlingen und Göppingen.

auf „Prisma“ umzustellen. Bereits heute liegt der Durchschnittswert der verkauften Küchen bei gut 8.500 Euro!

Darüber hinaus setzt das Unternehmen auf die klassischen Stärken eines „Local Hero“: Hohe Serviceleistungen und eine kompetente Beratung sowie auf den Ausbau der Stammkundschaft, die aktuell bei 50 Prozent liegt. Vor allem junge Kunden sollen vermehrt angesprochen werden – mit entsprechenden Events wie z. B. der „Kirchheimer Hochzeitsnacht“, die am 9. Februar erstmals über die Bühne ging und für großes Interesse sorgte: Knapp 2.000 Heiratswillige fanden den Weg zu Möbel König!

Evelyne Kerl

FACTS & FIGURES

- **Geschäftsführung Möbel König:** Thomas Goll (Organisation, Kundendienst, EDV) + Gunther Sill (Vertrieb)
- **Standort:** Kirchheim/Teck
- **Verkaufsfläche:** 20.000 qm auf 10 Ebenen (nach der Erweiterung von 2006)
- **Gründung:** 1977 von den Familien Sill, Böbel und Rein
- **Sortiment:** konventionelles Wohnen, Mitnahme/Junges Wohnen („Speedy“, seit 1989), Möbel-SB-Aktions-Halle (seit 2006)
- **Verband:** Alliance (seit 1.1.2007)
- **Mitarbeiter:** 120
- **Umsatz:** ca. 18 Mio. Euro, Ziel für 2007: 20 Mio. Euro



Mehr Infos:
www.moebel-koenig.de

