

„Kurs bestimmen – Segel setzen“ auf dem EMV-Handelskongress 2025

Gemeinsames Schlaumachen in Berlin!

Auch an der Spree kann man die Segel setzen. Das zeigte der Europa Möbel-Verbund auf seinem Handelskongress im Berliner Hotel InterContinental, wo sich die Mitglieder auf die Herausforderungen der Zukunft einstimmen konnten. Der Handelskongress, der über 200 Händler mit Vorträgen und Masterclasses zu den Dienstleistungen des EMV begeisterte, findet alle drei Jahre statt. Die Geschäftsführer Knut Albert, Felix Doerr und Ulf Rebenschütz betonten: „Die Rahmenbedingungen für den Möbelhandel sind momentan alles andere als einfach. Aber wenn wir gemeinsam nachdenken und Lösungen finden, können wir die Parameter zu Gunsten des Mittelstandes beeinflussen. Der Handelskongress bietet dafür eine hervorragende Plattform.“

Handelsstrukturen unter Beobachtung

Das Line-up der Referenten konnte sich sehen lassen. Gleich zu Beginn sprach Dr. Gerrit Heinemann in gewohnter Manier Tacheles. Er zeichnete das Bild offensiver chinesischer Player wie Temu und Shein, die mit neuen digitalen Tricks westliche Konsumenten verführen und mit neuen Beschaffungsstrukturen die Handelslandschaft verändern. Der stationäre Handel, so Heinemann, könne aber mit der „5R-Strategie“ dagegenhalten: Re-Imagination (ganzheitliches Omnichanneling umsetzen), Ressourcenreduktion (weniger Kosten, weniger Infrastruktur), Relocation (neue Standortqualitäten erschließen), Retail Media (cleveres digitales Marketing im Handel und dessen Flächen oder e-Shops) und mit rabattbasierten Loyalty-Programmen (App- und Punkte-basiert). Mit diesen 5Rs sei das Zielbild möglich: „Offline überholt Online online“, erklärte Heinemann.

Hornbach: „Jeder Quadratmeter verdient, der beste der Welt zu sein.“

Mit so viel Input waren die Teilnehmenden hellwach für Karsten Kühn, der seit über zehn Jahren als CMO bei Hornbach arbeitet und aufgrund des aufsehenerregenden Werbestils des DIY-Filialisten einer der bekanntesten Marketeers in Europa ist. Er sagt: „Bei Hornbach denken wir unser Unternehmen konsequent von außen nach innen und nicht von oben nach unten. Aus dieser Haltung ergibt sich alles, was wir tun.“ Damit spielte er auf die absolute Kundenzentrierung an. Hornbach möchte seinen Kunden individuelle Heimwerkerprojekte ermöglichen – mit Herzblut, Wille und Stolz.

KI in der (Möbel-)Praxis

Prof. Dr. Christian Stummeyer beleuchtete anschließend die gesellschaftlichen Auswirkungen der generativen KI und stellte Praxisbeispiele – auch aus der Möbelbranche – vor. Denn schon heute kommunizieren viele Verbraucher mit ChatGPT, um sich zu informieren, und gehen nicht mehr über die Webseiten der Anbieter oder die Google-Suche. Für das eigene Marketing bieten generative KI-Modelle wie Google Gemini,

ChatGPT (Texte), Midjourney, Dall-E (Bilder), Synthesia (Videos), Suno (Musik) und andere neue Möglichkeiten. Stummeyer betonte, dass die denkbaren Einsatzmöglichkeiten von Gen KI in zentralen Unternehmensbereichen wie Vertrieb und Marketing bereits 75 Prozent des Potenzials dieser Technologie erreichen. In vertiefenden Masterclasses stellte das EMV-Team die ersten drei KI-Assistenten vor, die in der Zentrale für Anwendungsbereiche wie Marketing oder Reklamationsmanagement der Gesellschafter eingerichtet wurden.

Mitarbeiterführung durch Dialog

Gunnar Barghorn, Geschäftsführer eines Maschinen- und Metallbauspezialisten und selbsternannter Human Entrepreneur, zeigte inspirierende Ansätze, wie Führung so gestaltet werden kann, dass das Team Wege der Veränderung engagiert mitgeht. Als Erfolgsgaranten nannte er Kommunikation, Transparenz und Innovationsfreude, die entsteht, wenn man Betroffene zu Beteiligten macht, die gerne Verantwortung übernehmen, auch wenn mal etwas schief geht.

Ab durch den Ozean

André Wiersig beeindruckte das Publikum mit seinen Offshore-Meer-Episoden. Der Ozeanschwimmer hat die sieben schwierigsten Meerengen (Ocean's Seven) durchschwommen, die alle ihre eigenen Herausforderungen mit sich bringen – von starken Strömungen über elf Grad kaltes Wasser bis hin zu einer fantastischen, aber mitunter auch bedrohlichen Artenvielfalt. Was ihn dazu motiviert? „Ich kann einfach keinen normalen Sport machen. Ich brauche immer Projekte und Ziele, die mich antreiben. Und ich möchte darauf aufmerksam machen, wie schlecht wir mit unseren Meeren umgehen.“

Rheingold-Studie bringt erste Erkenntnisse

Vorgestellt wurde auch die in Kooperation mit dem Rheingold Institut und dem Fachmagazin Inside durchgeführte Studie zum Thema „Kunde und Möbelkauf“, aus der Judith Barbolini, Unit Director & Mitglied der Geschäftsleitung beim Rheingold Institut, erste Ergebnisse präsentierte. In den kommenden Wochen wird der EMV sowohl den Gesellschaftern als auch der Branchenöffentlichkeit weitere Studien-Insights liefern und daraus Maßnahmen für die eigene Strategie ableiten. So viel sei schon verraten: Die Konsument:innen sind begeistert, wenn es um das Thema Einrichten geht, fühlen sich aber schnell überfordert und allein gelassen, wenn es konkret wird.

Positives Fazit

Die EMV-Geschäftsführer Knut Albert, Felix Doerr und Ulf Rebenschütz zeigten sich mit dem Verlauf des Handelskongresses in der Hauptstadt sehr zufrieden: „Wir konnten an diesem Tag wertvolle Erkenntnisse mitnehmen – sowohl Aspekte, die in der Lebenskunst und Unternehmensführung nachhallen, als auch ganz konkrete Tipps und Tricks für den Arbeitsalltag.“

Die nächsten Termine

Mit dem Handelskongress hat der EMV die Weichen für die Möbeljahre 2025 und 2026 gestellt. Die nächsten Termine sind die Kollektionspräsentation in Gummersbach am 18. und 19. Mai 2025 sowie die EMMK-Ordermesse in Leipzig am 9. und 10. November 2025.

Bildmaterial:



Andre Wiersig mit seinem Vortrag „Ab durch den Ozean“



Bühnentalk mit Susanne Günz von der Günz Home Company zum Thema Veränderung

im Unternehmen



Extremschwimmer Andre Wiersig (Mitte) mit der EMV Geschäftsführung



Humanunternehmer Gunnar Barghorn



Judith Barbolini vom Rheingoldinstitut bei der Vorstellung der aktuellen Studie zum Thema Kunde+Wohnen



Karsten Kühn - CMO von Hornbach - in seinem Vortrag

Fahrenzhausen, den 29.04.2025

Kontakt für Redaktionen:

Europa Möbel-Verbund GmbH & Co. KG

Susanne Schiffner

Presse und Öffentlichkeitsarbeit

08133/89-104

schiffner@emverbund.de

www.emverbund.de