



PRESSEMITTEILUNG

Pressekontakt:

IFH Köln
Juliane Mischer
Referentin Unternehmenskommunikation

T +49 (0) 221 94 36 07-23

E j.mischer@ifhkoeln.de

www.ifhkoeln.de

Büromöbelmarkt wächst weiter – Fachhandel stark dank Problemlösungskompetenz

Der neue „Branchenfokus Büromöbel“ von IFH Köln und BBE Handelsberatung zeigt: Der Büromöbelmarkt wächst 2015 auf 2,85 Milliarden Euro. Auch die Prognosen sind positiv. Der Fachhandel ist nach wie vor wichtigster Vertriebskanal und punktet mit Individuallösungen. Konkurrenz auch durch Internet-Pure-Player.

Köln, 05. Oktober 2016 – Ein kräftiges Plus von sieben Prozent – das ist die erfreuliche Bilanz des Büromöbelmarktes in Deutschland für das vergangene Jahr. Das zeigt der neue „Branchenfokus Büromöbel“ des IFH Köln und der BBE Handelsberatung. Das Umsatzvolumen steigt 2015 auf rund 2,85 Milliarden Euro und nähert sich damit weiter der Drei-Milliarden-Euro-Marke, die zuletzt im Jahr 2001 überschritten wurde. Auch die Prognose fällt positiv aus: Für das laufende Jahr rechnen die IFH- und BBE-Branchenexperten mit einem Plus von 3,5 Prozent für den Büromöbelmarkt.

Fachhandel schafft „Wohlfühlatmosphäre“ mit Individuallösungen

Auch wenn die Marktanteile in den vergangenen Jahren erkennbar geschrumpft sind, bleibt der PBS/BBO-Fachhandel (Papier/Büro/Schreibwaren; Büromaschinen/Büromöbel/Büroausstattung) mit Abstand wichtigster Absatzkanal im Büromöbelmarkt. Im Wettbewerb müssen sich die Fachhändler jedoch nicht nur mit traditionellen Konkurrenten wie dem Möbelhandel, Spezialversand und dem Herstellerdirektvertrieb beweisen. Auch im Büromöbelmarkt sind die Internet-Pure-Player langsam aber erkennbar auf dem Vormarsch: Von allen Vertriebsformen verzeichnen die Internet-Pure-Player 2015 das größte Wachstum – wenn auch auf niedrigem Niveau.

Der PBS/BBO-Fachhandel ist besonders auf den Bedarf der gewerblichen Abnehmer – also Handels-, Dienstleistungs- und Industrieunternehmen oder Kommunen –, die die Nachfrage im Büromöbelmarkt dominieren, eingestellt. Dabei sind besondere Services, zum Beispiel Managed Print Solutions, gefragt.

„Die komplizierter und technisierter werdende Arbeitswelt, vernetzte Büros sowie gesundheitliche Aspekte erfordern eine hohe Problemlösungskompetenz. Der Wohlfühlfaktor ist in Büros nicht mehr durchgängig mit Standardlösungen zu erreichen. Hier kann der Fachhandel mit Individuallösungen punkten“, so Uwe Krüger, Senior Consultant am IFH Köln.

„Der Büromöbelmarkt befindet sich auf Wachstumskurs, allerdings steht der zweistufige Distributionsprozess unter Druck. Der Fachhandel profitiert, wenn die Fokussierung auf sein USP – ganzheitliche Problemlösung – gelingt und ein unverwechselbares Profil für den Kunden sichtbar wird“, so Sebastian Deppe, Mitglied der Geschäftsführung der BBE Handelsberatung.

Wörter der Meldung: 324

Zeichen (inkl. Leerzeichen): 2.626

Büromöbel – Entwicklung der Vertriebswege im Berichtsjahr 2015



Quelle: IFH Köln, BBE Handelsberatung, 2016

Über die Studie

Der „Branchenfokus Büromöbel“, Jahrgang 2016 des IFH Köln in Zusammenarbeit mit der BBE Handelsberatung liefert folgende Daten:

- Produktion, Import, Export, Inlandsmarktvorsorgung (zu Herstellerabgabepreisen)
- Marktvolumen auf Endverbraucherebene 2011 bis 2015
- 8 Warengruppen – Entwicklung, Wachstumstreiber
- Vertriebswegeprofile, Vertriebsstrukturen 2011 bis 2015
- 9 Vertriebsformate – Entwicklung, Wachstumstreiber
- Mainplayer auf Ebene der industriellen Stufe und des Einzelhandels
- Prognose bis 2020

[Zum „Branchenfokus Büromöbel“ im IFH-Shop](#)

Über das IFH Köln – Die Experten für Handel im digitalen Zeitalter

Als Brancheninsider liefert das IFH Köln Information, Research und Consulting zu handelsrelevanten Fragestellungen im digitalen Zeitalter. Seit 1929 ist das IFH Köln erster Ansprechpartner für unabhängige, fundierte Daten, Analysen und Strategien, die Unternehmen erfolgreich und zukunftsfähig machen. Mit der Digital-Brand ECC Köln ist das IFH Köln seit 1999 im E-Commerce aktiv und bearbeitet Zukunftsthemen im Handel: z. B. Cross-Channel-Management, Mobile Commerce oder Payment. In maßgeschneiderten Projekten werden Kunden bei strategischen Fragen rund um E-Commerce- und Cross-Channel-Strategien, bei der Entwicklung neuer Märkte und Zielgruppen oder bei Fragen der Kanalexzellenz unterstützt.

Weitere Informationen unter www.ifhkoeln.de

Über die BBE Handelsberatung

Die BBE Handelsberatung mit ihrem Hauptsitz in München und Niederlassungen in Hamburg, Köln, Leipzig und Erfurt berät seit mehr als 60 Jahren Handelsunternehmen aller Betriebsgrößen und Betriebsformen, Einkaufskooperationen, Verbundgruppen und die Konsumgüterindustrie sowie die Immobilienwirtschaft und Kommunen. Im Verbund mit IPH Handelsimmobilien und elaboratum New Commerce Consulting reicht das Beratungsportfolio der über 100 Branchen-, Standort-, E-Commerce- und Immobilien-Experten von Strategieentwicklung, Markt- und Standortanalysen, Image- und Kundenforschung bis hin zu Projektentwicklung und Centermanagement. Analyse- und Prognosemethoden werden kontinuierlich optimiert, Wissenschaft und Praxis verzahnt, um auf diese Weise kompetent Handlungsempfehlungen geben zu können.