Anzeige

Eine Antwort auf das Kaufhaus-Sterben:

ZUSAMMENHALTEN UND REGIONAL KAUFEN

Rainer Biller über die Gefahren und Chancen für den stationären Möbelhandel.

MOOSBURG-NORD. Die Flaggschiffe des deutschen Einzelhandels, die großen Kauf- und Warenhäuser, stecken in einer tiefen Krise. Immer mehr hört man von erheblichen Umsatzeinbußen und den daraus resultierenden Insolvenzen. Ist das Ende von großen Einkaufszentren vorhersehbar oder gibt es Möglichkeiten gegen die „preisaggressiven" Online-Händler zu bestehen.

Steigende Absatzzahlen im Online-Handel bringen auch Gefahren mit sich

In der heutigen Zeit ist es einfacher als je zuvor, Produkte online zu bestellen. Doch was oft vergessen wird: Der Online-Handel hat negative Auswirkungen auf die Regionen und deren Wirtschaft. Es gibt viele Gründe, warum es gefährlich ist, wenn Online-Giganten einen zu großen Marktanteil bekommen. Langfristig führt das zu Einschränkungen des Wettbewerbs und schlechteren Bedingungen für den Verbraucher. Auf den ersten Blick scheint das Online-Geschäft billiger zu sein als der stationäre Handel. Doch wenn man den Rattenschwanz zu Ende denkt, kostet uns das viel mehr.

Kleinere Unternehmen und lokale Geschäfte werden vom Markt verdrängt, was zu einem Verlust der Vielfalt und von Arbeitsplätzen führt. Während E-Commerce-Riesen immer mehr Druck auf Ihre Mitarbeiter bezüglich Arbeitsbedingungen und Gehälter ausüben können.

Kommt die neu erstandene Ware von einem Online-Unternehmen, das seinen Sitz im Ausland gemeldet hat, unterstützen wir sogar den Verlust unserer Steuereinnahmen. Ein Finanzloch, das sich letzten Endes wieder auf jeden einzelnen Steuerzahler auswirkt.

Alles in allem eine beängstigende Prognose. Aber so will das Rainer Biller, Inhaber von drei Möbelhäusern in Moosburg, Hof und Plauen, nicht stehen lassen: „Die Kunden durchschauen immer mehr diese Zusammenhänge. Gerade jetzt, wo wir mit ansehen müssen, dass etablierte Kaufhäuser Personal abbauen oder sogar schließen müssen, denken viele um. Wir hören immer wieder von Kunden, wie wichtig es Ihnen ist, z.B. die Haptik einer Ledergarnitur oder auch einer Küchenarbeitsplatte selbst zu fühlen. Noch wichtiger ist unseren Kunden die Beratung eines erfahrenen, langjährigen Einrichtungsberaters. Egal ob bei einer Wohnzimmer- oder einer Küchenplanung, ich bekomme immer wieder persönlich positives Feedback von Kunden, die mir bestätigen, dass ihnen erst durch die Beratung aufgezeigt wurde, was alles möglich ist. Sie können alle ihre Fragen stellen, probeliegen oder -sitzen, testen und ausprobieren. So haben wir uns als Service-Einrichtungshaus klar positioniert und sind davon überzeugt, auch in Zukunft Stammkunden an uns zu binden und Neukunden von unseren Vorteilen begeistern zu können."

Weiter berichtet Rainer Biller von Kunden, die auf sogenannte „Fake-Shops" im Internet reingefallen seien. Diese Menschen hätten Ihr Geld verloren ohne die versprochenen Leistungen einzuhalten. „Mit einem regionalen Händler, wie uns, kann das nicht passieren," stellt Rainer Biller fest und ergänzt: „Bei uns haben Sie immer die Möglichkeit, persönlichen Kontakt zu unseren Mitarbeitern zu knüpfen und Ihr Anliegen direkt vorbringen. Auch nach dem Kauf lassen wir unsere Kunden nicht im Regen stehen und garantieren lebenslangen Kundendienst zu fairen Preisen."

★★★★★ vor 6 Tagen **NEU**

Super Beratung zum Betten-Kauf!

Auf der Suche nach einem neuen Bett, waren wir erst skeptisch, ob wir dies online bestellen oder uns bei einem Händler in der Region erkundigen sollen. Wir haben uns - auf Empfehlung von Freunden - beschlossen, Biller zu besuchen. Hier wurden wir super von Frau Gneidin beraten und haben wieder einmal die Vorteile beim Kauf vor Ort bemerkt, da wir die Mitarbeiterin mit Fragen überschütten konnten, diese jedoch sehr freundlich und präzise Antworten geben konnte. Vielen Dank!

Positive google-Bewertungen über Möbel biller (hier für Filiale Hof) weisen darauf hin, dass viele Kunden die Vorteile des stationären Möbelhandels zu schätzen wissen

Regional kaufen hilft uns allen

„Wenn Sie in lokalen Geschäften einkaufen, unterstützen Sie die lokale Wirtschaft, was wiederum dazu beiträgt, dass Ihre Region wirtschaftlich stark bleibt. Nicht nur ein wichtiger Ansatz für unsere Kunden, sondern auch für uns selbst," behauptet Rainer Biller. „Beim Einkauf unserer Möbel denken wir regional und lieben die kurzen Wege. Langjährige Partnerschaften mit guten Möbelherstellern aus unserer Heimat und innerhalb der Europäischen Union stärken die Wirtschaftskraft Deutschlands und ganz Europas. Dabei werden nicht nur Arbeitsplätze gesichert, sondern auch Qualitätsnormen überwacht und eingehalten – und dies ohne eine Reise um die Welt, nachhaltig und ressourcenschonend."

Online-Handel und Nachhaltigkeit lasse sich für Rainer Biller schwierig in Verbindung bringen. Alleine schon die zusätzlichen Verpackungen, die oft aus umweltschädlichen Materialien wie Kunststoffen hergestellt werden. Dazu kommen die vielen Rücksendungen. Der Online-Handel fördere eine Kultur des schnellen Konsums und der sofortigen Befriedigung. Dies kann zu einem höheren Verbrauch von Ressourcen führen und dazu beitragen, die Umwelt stark zu belasten. Wenn Menschen in Ihrer Region einkaufen, verringern Sie also Ihren CO_2-Fußabdruck. Dazu leisten Sie einen Beitrag zu einem lebendigen Gemeinwesen und stärken soziales Engagement.

„Wir sind stolz darauf, ein Teil der lokalen Gemeinschaft zu sein und danken unseren Kunden für ihre Unterstützung und ihr Engagement für Nachhaltigkeit und den lokalen Handel. Mit Ihrer Hilfe werden wir weiterhin hochwertige Möbel und einen erstklassigen Service bieten können," verspricht Rainer Biller abschließend und freut sich darauf auch zukünftig viele Kunden in seinem familiengeführtem Einrichtungshaus begrüßen zu dürfen.

Auf biller.de mehr erfahren über „Regional kaufen hilft uns allen" und das Umwelt-Engagement des Einrichtungshauses

V.i.S.d.P.: Möbelcenter biller GmbH, Moosburg-Nord