

MV JOB-NEWS

INTERVIEW MIT MICHAEL LAUKÖTTER

Geschäftsführer der **MÖBELMEILE** GbR in Rheda-Wiedenbrück.

Hallo Herr Laukötter, vielen Dank, dass Sie sich Zeit für unser Interview nehmen. Sie sind der Geschäftsführer der MÖBELMEILE GbR in Rheda-Wiedenbrück. Was ist die Leitidee und das Konzept der MÖBELMEILE?

„Die **MÖBELMEILE** ist ein einzigartiger Zusammenschluss von 16 Möbelmarken. Gemeinsam bieten sie in ihren Showrooms ein umfangreiches und vielfältiges Produktportfolio für Möbelhändler und Einkaufsverbände an und laden diese in die Möbelregion Ostwestfalen ein. Vor Ort in den firmeneigenen Showrooms können sie die gesamte Leistungsfähigkeit der Unternehmen präsentieren und ins Gespräch kommen. Ein in unserer Branche einzigartiges Format, das als Plattform für die besten Produkte und Vermarktungsideen dient. Die Unternehmen haben alle eine Geschichte, sind tief in ihrer Region verwurzelt und werden von echten Unternehmerinnen geführt. Deshalb lautet unser Claim auch: **Menschen – Business – Tradition.**“

Wofür steht die MÖBELMEILE?

„Die **MÖBELMEILE** steht für etablierte, renommierte Möbelmarken und Familienunternehmen mit zum Teil über hundertjähriger Geschichte. Sie sind Marktführer in ihren Segmenten, Kernlieferanten des klassischen Möbelhandels und bieten hohe Qualität Made in Germany und Made in Europe.“

Seit wann genau gibt es die MÖBELMEILE? Und wie hat sie sich über die letzten Jahre entwickelt?

„Die **MÖBELMEILE** wurde 1995 von fünf Möbelmarken entlang der Westenholzer Straße im Rahmen der Entwicklung der Messelandschaft in OWL mit M.O.W. und Küchenmeile gegründet. Zwischenzeitlich war sie auf 23 Marken angewachsen. In den mehr als 28 Jahren seit der Gründung haben die Partnerunternehmen den Strukturwandel der Möbelindustrie hier in der Region miterlebt und durchlebt. Heute sind insgesamt 16 Marken fest etabliert. Damit bildet die **MÖBELMEILE** das Herzstück des klassischen Möbelhandels und ist aus der Möbelmesse-Landschaft nicht mehr wegzudenken.“

Das Kampagnen-Motto der MÖBELMEILE dieses Jahres lautet: „WIR SIND DA.“ Was verbirgt sich dahinter?

„Wir beziehen uns mit dieser Aussage auf die Ver-



lässlichkeit unserer Mitglieder und unserer Gemeinschaft, die wir über Generationen und Jahre bewiesen haben, insbesondere auch in den letzten turbulenten Jahren seit Corona. Und das Versprechen, das wir gerade jetzt für die kommenden, sehr herausfordernden Jahre geben „WIR SIND DA.“. Das bedeutet 365 Tage im Tagesgeschäft, bei allen Branchenevents und Auswärtsspielen, vor allem aber bei unseren Heimspielen **MÖBELMEILE FRÜHJAHR** und **MÖBELMEILE HERBST** und immer dann, wenn ein Händler oder Interessent unsere Unternehmen und Marken in den Showrooms besuchen möchte. Das ist das **MÖBELMEILE-365-Tage-Konzept.**“

Wann findet die nächste MÖBELMEILE in Ostwestfalen statt?

„Mit dieser Frage sprechen Sie eine wichtige Neuerung an, denn erstmals findet in diesem Jahr die **MÖBELMEILE FRÜHJAHR** parallel zu den Muster-Partnertagen vom 10. bis 12. April statt. Darüber hinaus sind unsere Showrooms an 365 Tagen im Jahr für unsere Handelskunden geöffnet – für Sortimentsgespräche, aber auch für Schulungen. Von der einstigen Hausmesse entwickelt sich die **MÖBELMEILE** immer mehr zu einer Ganzjahresveranstaltung.“

Wo sehen Sie als Geschäftsführer mit langjähriger Praxiserfahrung in der Möbelbranche die größten Veränderungen der letzten Jahre?

„Wie so oft in Krisenzeiten beschleunigt sich das Tempo der Veränderungen. Die Konzentration im Handel

MV JOB-NEWS

und bei den Verbänden und damit die zunehmende Abhängigkeit der Industrie von immer weniger Kunden ist ein bekanntes Problem. Hinzu kommen immer mehr Handelsmarkenaktivitäten, die zu Identitätsverlust und erhöhter Komplexität für die Hersteller führen. Man schaue sich einmal an, was in den letzten Jahren passiert ist. Vor der Pandemie gab es keine Inflation, keine Energiekrise, keinen Krieg in Europa, keine Lieferkettenprobleme, keinen Einbruch der Neubautätigkeit. Das ist heute alles Realität. Deshalb bröckeln Stabilität, Vertrauen und Verlässlichkeit und das Tagesgeschäft ist enorm komplex geworden. Und weil nichts mehr selbstverständlich ist, bräuchten Entscheidungen wieder mehr Zeit. Das Paradoxon ist aber, dass uns der digitale Wandel eine bis dato unbekannte Schnelligkeit und Agilität abfordert. In diesem Spannungsfeld muss jeder seine eigene Strategie finden, denn Patentrezepte funktionieren häufig nicht mehr. Es ist eine Zeit der „Ungeklärtheiten“. Das gilt es auszuhalten, ohne ins Stocken zu geraten.“

Wo liegen demnach gegenwärtig und auch in Zukunft die größten Herausforderungen für die Möbelindustrie?

„Es sind viele: Fachkräftemangel, Erschließung neuer Vertriebswege und Aufbau einer gesunden Kundenstruktur, steigender Kosten- und Wettbewerbsdruck. Und zu alledem kommen aktuell neue gesetzliche und bürokratische Hürden hinzu, die von den Mittelständlern genommen werden müssen.“



Sie haben sich jahrelang mit Konzeptions-, Design-, und Produktentwicklung von Möbeln beschäftigt. Was machen Sie in diesem Bereich genau? Und was ist für Sie das innovativste Produkt der letzten Jahre?

„Neben meinem Engagement bei der **MÖBELMEILE** bin ich Wegbegleiter für Menschen und Unternehmen. Schwerpunkte in diesem Bereich sind strategische und konzeptionelle Themenstellungen, Ideen- und Produktentwicklungen sowie Marketingkonzepte, die ich in Zusammenarbeit mit meinen Netzwerkdesignern und Agenturen realisiere, aber zunehmend auch die persönliche Begleitung von Menschen und Unternehmen bei Aufbrüchen und Neuorientierungen. Ich fungiere in solchen Fällen als Sparringspartner und versuche durch Zuhören und Mitdenken, meinen Gesprächspartnern zu einer guten Bewegung und Entscheidung zu verhelfen.

Zum Thema Innovation: Bezogen auf die Möbelbranche ist für mich die neue Textilfront von RMW eine echte Innovation im Bereich der Kastenmöbel. Ich selbst war zunächst etwas skeptisch, als ich von der Idee gehört habe, aber es ergeben sich so viele logische und sinnvolle Einsatzmöglichkeiten und damit völlig neue Kundenangebote, z. B. das staubdichte Bücherregal oder der staubdichte begehbare Kleiderschrank, und das mit nur einem Knopfdruck. Herausragend ist dabei die perfekte technische Umsetzung und Integration in das Möbelsystem von RMW. Hier stimmt nicht nur das Design, hier werden vor allem neue Möbellösungen geschaffen, die es so noch nicht gab. Das gefällt mir besonders und solche Aufbrüche

**MENSCHEN
BUSINESS
TRADITION**

**NEU MÖBELMEILE FRÜHJAHR
VOM 10. BIS 12. APRIL 2024**

**DAS MESSEEVENT IN
OSTWESTFALEN
14 HERSTELLER / 9
LOCATIONS**

©moebelmeile

MV JOB-NEWS

bräuchte es viel mehr in unserem Möbel-Betrieb.“

Und welches ist Ihr ganz persönliches Lieblingsmöbelstück und warum?

„Mein Camping-Liegestuhl der Marke Lafuma Mobilier. Zusammengeklappt passt er perfekt in meinen kleinen Camper. So verbringe ich mit diesem Sessel wunderbare Stunden in der Natur, bei Sonnenauf- und Untergang, unter freiem Sternenhimmel, in den Bergen oder am Strand und verlege mein Wohnzimmer nach draußen. Ein treuer Begleiter, mit dem ich unglaublich schöne Erinnerungen verbinde.“



Was ist Ihr Wunsch für die Einrichtungsbranche?

„Zwei gute Freundinnen von mir führen ein wunderschönes, exklusives Möbelgeschäft in Süddeutschland – mit eigener kleiner Schreinerei und hochwertigen Möbelmarken. Sie haben immer neue Ideen im Kopf und begeistern sich für Menschen und schönes Design. Beide stehen fünf Tage die Woche im Geschäft und begeistern ihre Kundinnen und Kunden mit ihrer Leidenschaft für das, was sie tun. Echte Unternehmerinnen!

So ist unsere Branche groß geworden. Durch Unternehmertum und Begeisterung für das, was wir tun, um das Zuhause der Menschen schöner zu machen.



Diesen Geist wünsche ich unserer Branche zurück, dass diese Freude mehr in den Vordergrund rückt und dass aus dieser Haltung heraus neue Unternehmen entstehen und alte Unternehmen diesen Geist erneut freisetzen.

Wir sind zu sehr Kaufleute geworden und reden viel zu viel über Zahlen. Das ist wichtig, aber wir müssen unbedingt wieder mehr zu Einrichtern werden und über die Schönheit der Dinge reden, mit denen wir uns umgeben. Das wäre ein Gewinn!“

Vielen Dank Herr Laukötter...



Foto: Gesellschafter der Möbelmeile



www.moebel-meile.com



www.laukoetter.net