



01.06.2017 14:01 Uhr

Furniture Club

Die wichtigsten Erkenntnisse von der Jahreshauptversammlung

Die Jahreshauptversammlung des Furniture Club am 5. Mai in Hiddenhausen zeigte, dass die Aktivitäten des Interessenverbands nicht nur vielfältig sind, sondern vor allem in enger Zusammenarbeit der Mitglieder untereinander umgesetzt werden. Die Nutzung der verschiedenen Arbeitskreise, das Einbringen der persönlichen Geschäftskontakte und die Umsetzung von gemeinsamen Aktionen, die von Einzelunternehmen in der Form nicht zu bewerkstelligen wären, unterstreichen den Erfolg der Brancheninitiative. Eine besondere Triebfeder ist dabei, dass die Mitgliedsfirmen die Inhalte der Aktivitäten selbst wählen. Insbesondere im Auslandsgeschäft hat der Furniture Club in den fünf Jahren seit seiner Gründung viele Projekte vorangetrieben.

Ein gutes Beispiel dafür ist die für den 18. bis 20. Oktober 2017 geplante eigene Hausmesse in Teheran, wo sich zwölf Mitgliedsfirmen aus allen drei Bereichen – Möbelhersteller, Möbelzulieferer und Objekteinrichter – dem iranischen Fachpublikum präsentieren werden. Für die Bewerbung wird das Motto „Iranian interior design meets German quality“ in einer bereits eigens erstellten Broschüre eingesetzt.

Der Arbeitskreis der Zulieferer für die Möbelindustrie wiederum empfing im Rahmen der diesjährigen Interzum eine Delegation von 30 iranischen Möbelherstellern und kann erste Erfolge in der Ansprache bedeutender Key Accounts vorweisen, die weiter ausgebaut werden sollen.

Sehr aktiv ist auch der Arbeitskreis Objekteinrichtung, der sich inzwischen in die drei Bereiche Hoteleinrichtung, Schiffseinrichtung und hochwertige Privatimmobilien spezialisiert hat. Ein gutes Beispiel für die Nutzung von Synergien wird der Gemeinschaftsstand auf der Kreuzschiffahrtmesse "Seatrade Europe" vom 6. bis 8. September 2017 in Hamburg

darstellen: Die sechs beteiligten Mitgliedsfirmen werden mit einer gemeinsam eingerichteten Schiffskabine als Ausstellungsstand ihre Kompetenz in der Schiffseinrichtung demonstrieren. Wörtlicher kann man die Funktion des Furniture Clubs als „One-Stop-Shop“ nicht nehmen.

Während die bisherigen Aktivitäten zum Schwerpunktland Großbritannien in Form der engen Zusammenarbeit mit dem zweitgrößten britischen Möbelhändlerverband Minerva Furnishers Guild fortgesetzt werden, sollen nun auch für die hochwertigen Systemmöbler unter den Mitgliedern Kontakte zu designorientierten Fachhändlern ausgebaut werden.

Für weitere gezielte Länderaktivitäten wurden die Benelux-Staaten und Südafrika ausgewählt. Insbesondere in Belgien sehen die Mitglieder trotz bereits bestehender Geschäftsbeziehungen weiteres Potenzial. Der südafrikanische Markt wird u.a. durch die Zollfreiheit der Einfuhren und als Türöffner für die gesamte Subsahara-Region als interessanter Zukunftsmarkt gesehen.

Um noch intensivere Kontakte zu internationalen Zielgruppen aufzubauen, wird der Furniture Club verstärkt auf die Möglichkeiten des digitalen Marketings zurückgreifen.