

Lokale **Zielgruppen** online erreichen.

Mit Kleinanzeigen PRO



kleinanzeigen
PRO



Inhalt

Einleitung

Seite 03

Möbelbranche aktuell

Seite 04

Problemlöser: Kleinanzeigen PRO

Seite 06

Erfolgreiche Möbelhändler

Seite 07

Angebot für Möbelhändler

Seite 09

Einleitung

Nachhaltiges Wachstum für Möbelhändler dank Online-Vertrieb

Der Möbelhandel ist noch sehr analog aufgestellt – und das ist einerseits auch gut so: Die Möbelstücke und ihr Design und Material können vom Kunden im Geschäft genau betrachtet, geprüft und angefasst werden. Andererseits fällt es gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen häufig schwer, Kunden diesen Service vor Ort für das gesamte Sortiment zu bieten, denn ihre Ladenfläche ist meist begrenzt, was die Lagerung der Möbelstücke schwierig macht. Also muss regelmäßig Platz geschaffen werden. Aber wohin mit Ausstellungsstücken, Retouren, Restposten, Einzelstücken und Ladenhütern im stationären Handel?

Die Antwort ist einfach: ab ins Internet damit. Die Zukunft der Möbelbranche liegt im digitalen Raum. Vor allem größere Händler haben das erkannt und bieten eigene Online-Shops an. Für Klein- und Mittelständler, für Möbelhändler, die Einzelstücke, Vintage-, Secondhand- oder Designermöbel anbieten, ist ein Online-Auftritt jedoch nach wie vor eine Herausforderung – es fällt ihnen oft schwer, eine entsprechende Reichweite und damit Käufer zu finden.

Digitaler durch Kleinanzeigen PRO: lokale Zielgruppen online erreichen

Es fehlt an Zuständigkeiten und dem Know-how, wie digitale Kanäle für den Vertrieb richtig genutzt werden können. Für Klein- und Mittelständler und auch für Möbelhändler, die auf der Suche nach einem Outlet für Retouren, Ausstellungsstücke oder B-Ware sind, kann Kleinanzeigen PRO die Lösung sein. Schließlich nutzen durchschnittlich 36 Millionen User die Plattform jeden Monat – das entspricht rund 55,5 Prozent Reichweite unter den Online-Nutzern in Deutschland.¹

Und sie interessieren sich dabei vor allem für Möbel, wie Suchanfragen zeigen. Ob Küchen, Gartenmöbel, Sofas oder Kommoden – User durchstöbern Kleinanzeigen auf der Suche nach gebrauchten und neuen Möbelstücken. Mit dem Angebot PRO für Unternehmen können Möbelhändler da präsent sein, wo Kunden Einrichtungsgegenstände suchen.

Wohin mit unverkaufter Saisonware und Ausstellungsstücken?

Eine weitere Herausforderung für Möbelhändler ist der Umgang mit unverkaufter Saisonware und Ausstellungsstücken. Wenn neue Ware angeliefert und eine neue Saison vorbereitet wird, stören diese Ladenhüter. Das kann sogar so weit führen, dass Ware vernichtet wird. Ein Vorgehen, das nicht nachhaltig ist. Schließlich wurden die Möbelstücke unter Verwendung von Energie und Ausstoß von CO₂ produziert, aber nie gebraucht – und das in Zeiten, in denen eine ausgeglichene Ökobilanz immer wichtiger wird. Dabei legen Verbraucher, gerade was Möbel angeht, Wert auf Nachhaltigkeit. Denn Einrichtungsgegenstände begleiten uns jeden Tag und sollen möglichst langlebig und von guter Qualität sein.

Durch die Nutzung von Kleinanzeigen PRO können Möbelhändler ihre Ladenfläche ganz einfach online erweitern – und so die Möbelstücke im Wirtschaftskreislauf halten. Wer die Plattform nutzt, kann somit Ausstellungsstücke, Retouren und B-Ware verkaufen, anstatt sie aus Platzmangel zu vernichten. Das ist gut für den Möbelhändler, die Kunden und unseren Planeten.



Möbelbranche aktuell

Lokal und digital

Maren ist PR-Managerin und arbeitet seit der Corona-Pandemie nicht mehr im Büro, sondern komplett im Homeoffice. Jetzt, wo sie so viel Zeit in ihren eigenen vier Wänden verbringt, fällt ihr auf, dass sie die Einrichtung ihrer Wohnung immer vernachlässigt hat. Möbel, gebraucht und neu, findet sie online – selbst, als der Lockdown längst beendet ist.

Maren ist kein Einzelfall. Seit Beginn der Corona-Krise im Frühjahr 2020 suchen immer mehr Kunden ihre Möbel über das Internet – auch über Plattformen wie Kleinanzeigen. Obwohl die Geschäfte schon längst wieder geöffnet sind, nimmt die digitale Kauflust der Deutschen nicht ab – im Gegenteil: Laut EHI handelsdaten ist der Anteil des Online-Handels am Möbelhandel im vergangenen Jahr von 11,5 auf 13,1 Prozent gewachsen. Wurden 2020 noch 4,1 Milliarden Euro mit Möbeln im E-Commerce erwirtschaftet, betrug der Online-Umsatz 2021 bereits 4,7 Milliarden Euro.

Die Möbelbranche hat davon profitiert, dass Verbraucher während der Corona-Krise mehr Zeit zu Hause verbracht und dadurch mehr Geld in die Einrichtung der eigenen vier Wände investiert haben. Der Gesamtumsatz mit Möbeln stieg im Jahr 2021 auf 35,9 Milliarden Euro, davon entfielen drei Milliarden Euro auf den gewerblichen und 33 Milliarden Euro auf den privaten Verbrauch.²

Die Nachfrage nach Möbeln wird, so Branchenexperten, weiter steigen: Laut PwC-Analyse wird der Gesamtumsatz mit Möbeln in den kommenden Jahren mit einem Wachstum von zwei Prozent leicht zulegen – das Online-Geschäft sogar voraussichtlich um mehr als zehn Prozent.³

¹ https://themen.kleinanzeigen.de/media/files/9a/64/9a64065f-88ff-4693-897e-4d7c6988c960/2023-h1_v2_ebay-kleinanzeigen_fact_sheet.pdf

² <https://www.handelsdaten.de/branchen/moebelhandel>

³ <https://www.pwc.de/de/pressemitteilungen/2022/inflation-und-ukraine-krieg-gefaehrden-die-erholung-der-deutschen-moebelbranche.html>



Trend zu mehr Nachhaltigkeit

Auch beim Kauf von Möbeln achten Verbraucher immer stärker auf den Aspekt der Nachhaltigkeit. Die Branche hat das erkannt und entsprechende Ziele formuliert. Um diese Ziele zu erreichen, gehen die meisten Unternehmen in erster Linie die operativen Bereiche an: Von der Materialbeschaffung über die Auswirkungen auf die Umwelt bis hin zu den Arbeitsbedingungen der Mitarbeiter sowie den letzten Produktionsschritten konzentrieren sie sich stark auf die Entwicklung nachhaltiger Möbel von Anfang bis Ende. Doch nach der Produktion und dem Abverkauf muss es nicht vorbei sein mit der Nachhaltigkeit – und auch hier kann eine digitale Lösung wie Kleinanzeigen PRO helfen, das gesamte Potenzial zu entfalten.

So ist beispielsweise der Verkauf von Retouren anstelle der Vernichtung per se nachhaltig, weil er das Leben der jeweiligen Möbelstücke verlängert. Gleichzeitig muss kein Produkt neu gefertigt werden, um den Kundenwunsch zu erfüllen. Das schont nicht nur Ressourcen, sondern spart auch Emissionen ein, die auf die Fertigung, die Logistik sowie die Lagerung entfallen wären. Gleiches gilt im Übrigen auch für den Verkauf von Ausstellungsstücken.

Aber nicht nur Neuwaren, sondern auch gebrauchte Möbelstücke können über Kleinanzeigenportale gehandelt werden. Der Nachhaltigkeitseffekt ist ähnlich, der Gebrauchtkauf per se nachhaltig, weil er das Produkt im Kreislauf hält und so das Leben der Ware verlängert. Noch dazu eignen sich Möbelstücke besonders gut für den Weiterverkauf. Schließlich sind sie meist von hoher Qualität, langlebig und bleiben in ihrer Funktionsweise nahezu unverändert. In den häufigsten Fällen gibt es also gar keinen Grund, ein Möbelstück zu entsorgen. Der Weiterverkauf ist immer eine Alternative – und eine nachhaltige noch dazu.



Problemlöser: Kleinanzeigen PRO

Ladenfläche online erweitern

Überfüllte Lager, deren Nutzung immer teurer wird. Vollgestellte Ausstellungsflächen, aber die nächste Kollektion ist schon auf dem Weg. Und noch dazu sind Retouren häufig viel zu gut erhalten, um sie zu entsorgen, doch im Lager ist kein Platz mehr. Das sind nur ein paar Probleme, mit denen sich Möbelhändler – egal ob online, stationär oder omnichannel – immer wieder konfrontiert sehen. Für alle diese Probleme können Kleinanzeigenportale wie das von Kleinanzeigen eine Lösung sein. Die Plattform hat das erkannt und für Geschäftskunden ein spezielles Angebot kreiert: Kleinanzeigen PRO.

Durch die Nutzung von Kleinanzeigen PRO erhalten Möbelhändler einen zusätzlichen digitalen Vertriebskanal. Sie können ihre Ladenfläche ganz einfach online erweitern – und damit auch etwas für die Umwelt tun. B-Ware und Ausstellungsstücke können so noch verkauft werden, statt aus Platzmangel im Lager vernichtet werden zu müssen. Die Plattform ist ideal, um sperrige Einzelstücke zu verkaufen – viele Kunden holen die Möbelstücke vor Ort ab, was für mehr Besucher im Laden sorgt. Viele Händler vertrauen bereits auf das Angebot von Kleinanzeigen PRO.⁴

⁴ <https://www.kleinanzeigen.de/s-unternehmensseiten-verzeichnis.html>



„Kleinanzeigen hat uns zu dem gemacht, was wir sind.“

Vintage-Möbel auf 1.200 Quadratmetern bei Wollen Möbel Kaufen?! © Tihomir Radakovic

Erfolgreiche Möbelhändler

Vintage-Store: Wollen Möbel Kaufen?! in Berlin

Alles begann mit drei Hockern – und einer Schachtel Pralinen. Eigentlich wollte der Anbieter die Möbelstücke verschenken. Weil Enisa Schwachenwald und ihr Freund Tihomir Radakovic, Eni und Tiho, aber nicht mit leeren Händen bei ihm aufkreuzen wollten, hatten sie das süße Dankeschön dabei. Sie nahmen die drei Hocker mit nach Hause und brachten sie wieder in Schuss, mussten dann aber feststellen, dass sie die Möbelstücke selbst doch nicht so gut gebrauchen können. Also verkauften sie die Hocker mit Gewinn weiter und hatten eine Idee: Mit einer Schachtel Pralinen und etwas Mühe lassen sich gute Geschäfte machen.

Heute, fast zehn Jahre später, ist aus dieser Idee einer der größten Anbieter von Vintage-Möbeln in Berlin geworden: **Wollen Möbel Kaufen?!** Zwar sind es heute nur selten geschenkte Sachen, aber der Grundgedanke ist der gleiche: Die beiden kaufen Möbel aus vergangenen Zeiten, peppen sie auf und bieten sie zum Verkauf an – in ihren zwei Ladengeschäften mit insgesamt 1.200 Quadratmetern Ausstellungsfläche oder im Internet. Ein Partner ist von der ersten Stunde an dabei: Kleinanzeigen. Egal ob für den Ankauf gebrauchter oder den Verkauf restaurierter Möbelstücke: „Die Plattform hat uns zu dem gemacht, was wir sind“, sagen die zwei Unternehmer. Schon den ersten Kontakt stellte Tiho über den Online-Kleinanzeigenmarkt her. Der Firmenaccount existiert dort bereits seit 2014, hat heute fast 700 Artikel und ist mit beinahe 14.000 Followern einer der reichweitenstärksten im Möbelbereich.

Die Vorteile von Kleinanzeigen PRO kommen den beiden Händlern gerade recht. Bei ihren aktuell fast 700 Inseraten profitieren sie beispielsweise von der unbegrenzten Anzeigenlaufzeit. Die Möglichkeit, über die Follower-Ansprache eine Benachrichtigung an alle ihre Follower zu schreiben, nutzen sie ebenfalls regelmäßig. „Wir schätzen besonders den engen Kontakt zu unseren Kunden, den wir über Kleinanzeigen haben“, sagt Tiho. Rund 200 Interaktionen kämen täglich zustande. Fürs Online-Geschäft sei die Plattform der wichtigste Verkaufskanal. Allerdings mache sich Kleinanzeigen auch als Nachbarschaftshelfer bemerkbar. „Wir stellen immer wieder fest, dass Kunden uns auf der Plattform finden – und dann im Laden vorbeikommen“, sagen die beiden. Manch einer hat sicher auch mal eine Schachtel Pralinen dabei.



Designklassiker zum Mieten und Kaufen bei Klingenberg. © Klingenberg GmbH, Fotograf: Rainer Dröse

Mietmöbel: Klingenberg GmbH in Hannover

Wer die B3 aus Hannover in Richtung Hildesheim entlangfährt und am Expo Park vorbeikommt, sieht schon von weitem die großen gelben Buchstaben eines schwedischen Möbelgiganten. Buchstäblich in dessen Schatten, direkt daneben, ist die Firma **Klingenberg** zu Hause. Ein kleiner Mitbewerber, der sich jedoch keineswegs hinter dem Branchenprimus aus der Nachbarschaft zu verstecken braucht. Tatsächlich ist die Konkurrenzsituation auch etwas konstruiert. Denn von Haus aus bietet die Klingenberg GmbH Designklassiker zum Mieten und Kaufen an.

Das Unternehmen verkauft professionell aufbereitete Messe- und Eventrückläufer aus dem Vermietungsgeschäft zu reduzierten Preisen im Showroom und im Internet. Das ist gelebte Nachhaltigkeit. Und dies wissen auch die Kunden zu schätzen. „Weil unsere Kunden aber je nach Trend jedes Jahr neue Möbel anfragen, wird unser Lager immer voller und voller“, erzählt Uwe Klingenberg, Geschäftsführer und Inhaber. Deshalb war der Weiterverkauf gebrauchter Möbel von Beginn an Teil des Geschäftsmodells. Eine wichtige Hilfe dabei: Kleinanzeigen.

Seit 2015 nutzt die Klingenberg GmbH die Vorteile der Plattform, seit zwei Jahren ist die Firma Kundin bei Kleinanzeigen PRO. Insbesondere die große Reichweite imponiert dem Unternehmer: „Über Kleinanzeigen sind unsere Möbel viel schneller zu finden als über unseren eigenen Online-Shop“, sagt Klingenberg. Der Corona-Lockdown habe sich zudem als zweischneidiges Schwert erwiesen.

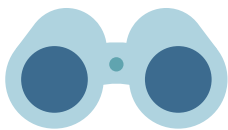
Weil Messen und Hauptversammlungen nicht stattfinden konnten, hat die Klingenberg GmbH auch keine Möbel vermietet. Dafür wurde auf einmal sehr viel online geshoppt, weshalb die Firma sich auf ihr zweites Standbein konzentrieren musste, den Abverkauf von Messe- und Eventrückläufern. Zeitweise hatte die Klingenberg GmbH bis zu 400 Anzeigen geschaltet. Dank PRO Account konnte das Limit hierfür flexibel gewählt werden. Auch verschwinden die PRO Anzeigen nicht so schnell in den Suchergebnissen, wie es etwa bei gewöhnlichen Inseraten der Fall ist. Gerade Stühle, Schreibtische und Bistrotische ließen sich gut über die Plattform verkaufen, sagt der Unternehmer. Im Herbst beginne zudem die Lampensaison.

Auch die Lagerkosten kann er auf diese Weise drücken, denn was Klingenberg verkauft, muss er nicht einlagern. Gleichzeitig gewinnt er so wieder Platz für neue Möbelstücke, die in die Vermietung gehen, da nach der Corona-Zeit das Messengeschäft wieder Fahrt aufnimmt.

Angebot für Möbelhändler

Was ist Kleinanzeigen PRO?

Das Angebot Kleinanzeigen PRO richtet sich gezielt an gewerbliche Anbieter. Also an kleine, mittlere, aber auch große Unternehmen in ganz Deutschland – lokal, regional, national. Anders als private Nutzer profitieren PRO Kunden beim Schalten ihrer Anzeigen von einigen PRO-Vorteilen. Sie können Inserate beispielsweise zielgerichteter aussteuern und sich Anzeigenplätze auf der Startseite sichern. Zusammengefasst ermöglicht Kleinanzeigen seinen PRO Nutzern:



Stärkere Sichtbarkeit

Mit den Funktionen von Kleinanzeigen PRO können Gewerbekunden ihr Sortiment hervorheben und Anzeigen dort platzieren, wo Nutzer sie suchen.



Mehr Kunden

Auf Kleinanzeigen präsentieren PRO Kunden ihre lokalen Angebote online und erreichen sowohl lokale als auch überregionale Kunden.



Höherer Umsatz

Weil Angebote durch den digitalen Auftritt überregional präsentiert werden, können lokale Unternehmen mehr Umsatz erzielen.



Volle Flexibilität

Unternehmen können das PRO Paket risikofrei buchen, per Rechnung oder SEPA-Lastschriftverfahren zahlen und bis zum Ende des Folgemonats kündigen.

Die Zahlen sprechen für den Erfolg

Dass diese Versprechen nicht von ungefähr kommen, macht ein Blick auf die Zahlen deutlich: Kleinanzeigen zählt rund 760 Millionen Besuche im Monat. Die App wurde schon mehr als 135 Millionen Mal heruntergeladen. Es erfolgen rund 1.200 Anfragen auf Anzeigen – jede Minute.⁵ Und mehr als 30.000 Unternehmen in Deutschland profitieren als gewerbliche Anbieter bereits von den Vorteilen von Kleinanzeigen PRO.⁶

Ein Angebot, drei Pakete

Wer sich für Kleinanzeigen PRO entscheidet, hat die Wahl zwischen drei Paketen: Basic, Power, Premium. In dieser Reihenfolge erwartet Gewerbekunden jeweils ein Mehr an Leistung.

Basic

Von den Basic-Leistungen profitieren alle PRO Kunden. Zum Paket zählen eine unbegrenzte Laufzeit für Anzeigen, eine komfortable Anzeigenverwaltung sowie eine ausführliche Anzeigenstatistik. Außerdem haben Unternehmerkunden die Möglichkeit, Anzeigen automatisch nach oben schieben zu lassen, falls diese durch neue Inserate nach unten gerutscht sind. Für mehr Reichweite können zudem vergünstigte Sichtbarkeitspakete gebucht werden.

Power

Zusätzlich zu allen Basic-Leistungen haben Kunden mit Power-Paketen noch weitere Vorteile. Sie können für ihre Anzeige einen Platz auf der Startseite sichern, erscheinen in den Suchergebnissen mit Logo und der Vorschau weiterer Anzeigen und können eine Top-Anzeige auswählen, die trotz neuerer Inserate dauerhaft an erster oder zweiter Stelle erscheint. Außerdem haben sie die Möglichkeit, zeitgleich eine Benachrichtigung an alle ihre Follower zu senden.

Premium

Im Premium-Paket können zwei Top-Anzeigen ausgewählt werden. Für die Gestaltung der Anzeigen gibt es erweiterte Bild-, Text-, Schrift- und Upload-Funktionen. Die Anzeigen werden komplett frei von Werbung Dritter dargestellt. Und die Unternehmensseite kann individuell mit Bildergalerie, Anzeigenempfehlungen und noch detaillierterem Händlerprofil angelegt werden.

Was bringt Kleinanzeigen PRO der Möbelbranche?

Auf Kleinanzeigen finden Ausstellungsstücke, Ladenhüter, Lagerware oder wertreduzierte Retouren häufig doch noch einen Abnehmer. Kunden von Kleinanzeigen sind nicht unbedingt auf der Suche nach Neuware und nehmen deshalb auch Möbelstücke mit Gebrauchsspuren und Retouren in Kauf. Auch Saisonware oder Rückläufer lassen sich dort häufig noch absetzen. Schließlich werden über Anzeigenportale viel mehr und auch andere Zielgruppen erreicht als beispielsweise über den eigenen Online-Shop oder über die Laufkundschaft in den Filialen. Demzufolge eignen sich Kleinanzeigenportale auch dafür, die Ausstellungsfläche frei zu machen und so Platz zu schaffen für die neue Kollektion. Gleichzeitig können auf diesem Wege auch die Lagerbestände kleiner gehalten und die Kosten damit gesenkt werden. Das erleichtert ganz nebenbei am Ende des Jahres auch die Inventur.

Wie groß das Potenzial dieser Plattformen tatsächlich ist, zeigt ein Blick in die Statistik von Kleinanzeigen. Hier sieht man, was die Nutzer tatsächlich suchen, und die beliebtesten Suchen sind immer aktuell sichtbar: auf der Kleinanzeigen Homepage unter „Beliebte Suchen“.

Die Nutzer suchen alles – vom Fahrrad über die Wohnung bis hin zum Brennholz für den Winter. Und Möbel sind stets unter den beliebtesten Suchen. Begriffe wie „Sofa“, „Küche“, „Kleiderschrank“, „Bett“ oder „Schreibtisch“ sind unter den Top-Suchbegriffen mit Millionen von Suchen. Und auch bekannte Möbel- und Einrichtungsmarken schaffen es auf die Übersicht der beliebtesten Suchen. Die Nachfrage nach Möbelstücken ist also groß.



Sie haben die Möbel.
Wir die **Nachfrage.**

Kontakt

Kontaktieren Sie das Kleinanzeigen PRO Team persönlich.
Das Serviceteam berät Sie gerne und hilft Ihnen beim digitalen Start
Ihres lokalen Unternehmens.

Tel.: +49 30 8109 7979

**Montags bis freitags
8 bis 18 Uhr**

Mehr Informationen:

<https://themen.kleinanzeigen.de/mit-pro-umsatz-steigern/>

Impressum

kleinanzeigen.de GmbH
Albert-Einstein-Ring 26
14532 Kleinmachnow
Deutschland