

INTERVIEW **HARALD F. KÜNZLE**

„Der Trend geht in Richtung Konzeptlösungen“

Handel. Harald F. Künzle, Obmann des Vorarlberger Einrichtungsfachhandels, über aktuelle Herausforderungen der Branche und Zukunftsthemen.



FOTO: JENS ELLENSOHN

Zur Person

Harald F. Künzle, Geschäftsführer und Gesellschafter der Firma reiter design gmbh in Rankweil, ist seit April 2018 Obmann des Vorarlberger Einrichtungsfachhandels.

Vorarlberger Einrichtungsfachhandel
Besuchen Sie auch die Homepage: einrichtung-vorarlberg.at
Hier erfahren Sie aktuelles aus der Branche und Kunden finden online ihren Fachbetrieb in nächster Nähe (Standortfinder). Außerdem haben Sie als Mitglied der Fachgruppe die Möglichkeit, hier Ihren persönlichen Firmeneintrag zu platzieren. Kontakt: Geschäftsstelle in der Wirtschaftskammer, pfeifer.birgit@wkv.at oder T 05522/305-344

Herr Künzle, wie geht's dem Einrichtungsfachhandel in Vorarlberg derzeit?

Rege Bautätigkeiten und die gute konjunkturelle Situation kommen der Branche aktuell zugute. Es steht ein Plus von 2,2 Prozent. Damit liegen wir in einer Größenordnung von ca. 500 Millionen Euro Umsatz. Und das mit 90 Betrieben und ihren ca. 500 Mitarbeitern. Zählt man die Tischler und Raumausstatter mit Handelsberechtigung dazu, sind es insgesamt 130 Mitgliedsbetriebe.

Stichwort Beratungskompetenz. Das bringt mich zum Thema Fachkräfte.

Das Fachkräftethema ist auch bei uns ein großes. Wir leiden darunter, dass wir in Vorarlberg keine universitäre Ausbildung in den Bereichen Design, Interieur oder Architektur haben. Uns bleibt die Lehrlingsausbildung, obwohl es noch keinen eigenen Lehrberuf dazu gibt, sondern dieser im Bereich Einzelhandelskaufmann/-frau mit Schwerpunkt Einrichtungsberatung angesiedelt ist. Aktuell sind es 50 Lehrlinge. Auf Bundesebene ist man aber bemüht, einen eigenen Lehrberuf auf Schiene zu bringen.

Was fehlt noch?

Sobald die Entscheidung der Politik vorliegt, braucht es Betriebe, die bereit sind, in diese Ausbildung zu investieren. Wir können als Branche nur an Attraktivität gewinnen, wenn wir einen eigenen Lehrberuf schaffen. Der gehobene Einrichtungsfachhandel wird in Zukunft schwer Mitarbeiter bekommen, sofern er eben nicht selbst ausbildet.

Kommen wir zum Onlinehandel. Er ist und bleibt eine enorme Herausforderung.

Durchaus, aber man kann ihn auch als Chance sehen. Wir kleineren Händler sind stark im Online-Marketing tätig, um so an neue Kunden zu kommen. Es ist immer eine Frage, welchen Nutzen man daraus ziehen will. Für den stationären Handel ist es immens wichtig, von der Beratungskompetenz zu leben und dies auch ganz stark in den Vordergrund zu stellen. Die Tendenz geht eher weg vom reinen Produkt, hin zum Konzept. Aber eines ist auch klar, Vergleichbarkeit und Transparenz sind durch das Internet größer geworden.

Die Beratungskompetenz ist somit das entscheidende Asset des Einrichtungsfachhandels.

Ja, und dabei ist es entscheidend, das eigene Profil zu schärfen, um den Kunden davon zu überzeugen, dass er gerne ins Fachgeschäft kommt bzw. wiederkommt und eine entsprechende Beratung in Anspruch nimmt. Das Vertrauen der Kunden zu gewinnen, ist das zentrale Thema, und das funktioniert nur mit einer hohen Beratungsqualität.

Zusammenarbeit und Vernetzung spielen eine wichtige Rolle. Wer sind Ihre Partner?

Architektur ist ein Schlüssel für den Erfolg. Man hat längst verstanden, dass nicht nur die Fassade bei einem Projekt, sondern auch die Möblierung ein Teil der Architektur ist. Und vom starken Faktor Handwerk leben wir ebenso wie von einer in Vorarlberg stark spürbaren Wertschätzung für Materialien.

Was sind für die Branche die Themen der Zukunft?

Es verändert sich laufend etwas im Bereich Wohnen, auf Bundesebene beschäftigen wir uns gerade mit dem Thema Wohnen 2030, Stichworte sind Roboting und Home Connect. Wohnungen werden immer kleiner, es gibt immer mehr Singlehaushalte, Wohnungswechsel finden öfter statt. Auch die komplett möblierte Wohnung, ob bei Kauf oder Miete, rückt in den Mittelpunkt. In der Schweiz ist dies bei den größeren Bauträgern schon länger ein Thema. Der Trend geht in Richtung Konzepte gemeinsam mit Bauträgern anzubieten, sprich Konzeptlösungen, da sind wir als Einrichtungsfachhandel der ideale Partner.

Interview: Herbert Motter

Vielen Dank für das Gespräch!