



Vertriebskanal 2.0 - Internet als Wachstumschance in der Möbelindustrie

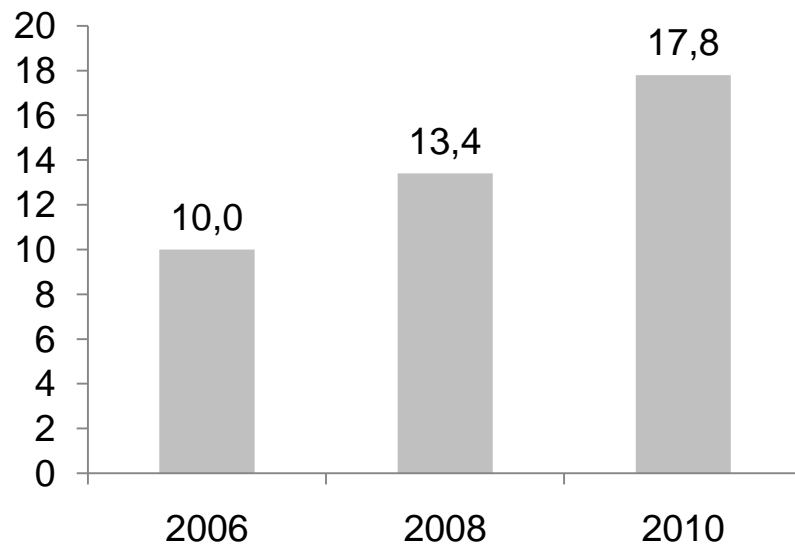
QuestKonzept

Rosenheim, im November 2010

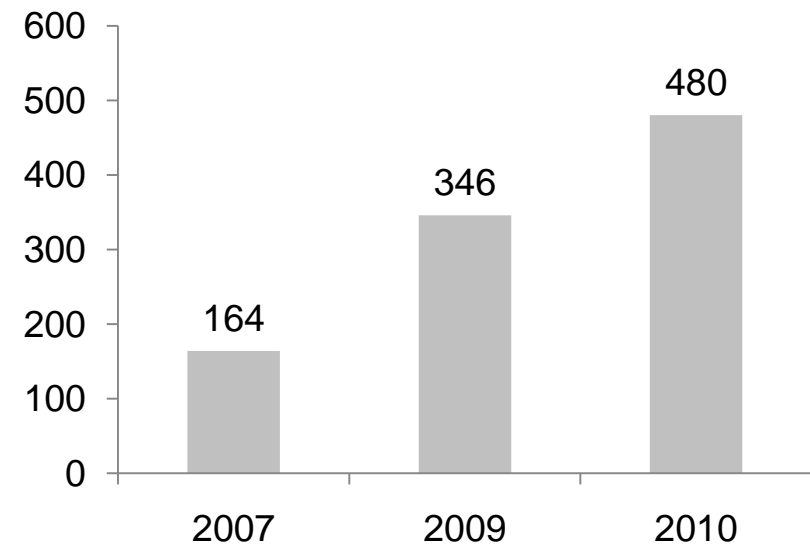
Das Internet wird als Vertriebskanal immer wichtiger...

Marktentwicklung Onlinehandel

Onlinehandel in Deutschland wird in 2010 auf ca. 18 Mrd. EUR weiter zulegen¹⁾



Anzahl der Umsatzmillionäre bei eBay Deutschland wächst kräftig²⁾



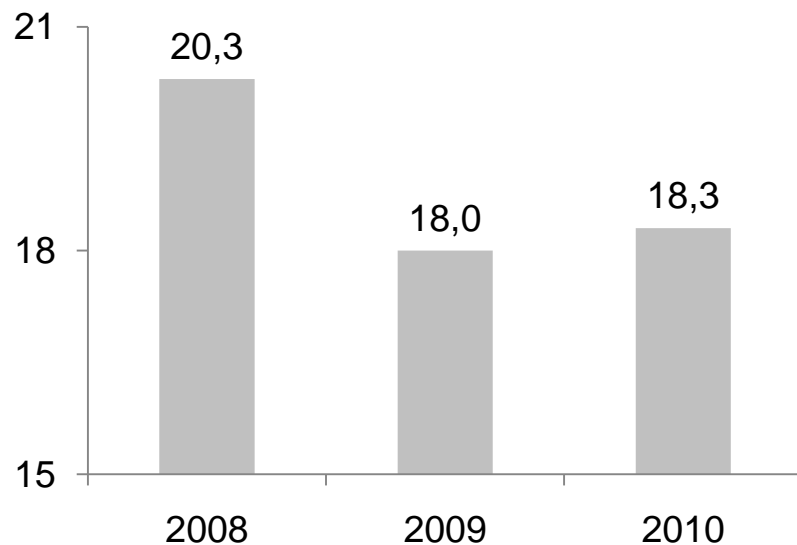
1) 2010 Jahresprognose des Bundesverbandes des deutschen Versandhandels bvH – nur Warenumsätze, keine Dienstleistungen

2) Anzahl gewerblicher Händler bei eBay Deutschland mit mehr als 1 Mio. € Umsatz p.a.

... und wird auch in der preissensitiven Möbelindustrie langsam zunehmen

Marktentwicklung Möbelindustrie

Deutsche Möbelindustrie hofft auf eine Erholung vom letztjährigen Einbruch [Mrd. €]¹⁾



Anmerkungen

- In 2009 Einbruch der Möbelindustrie um 11,4%
- Zum 1.Halbjahr 2010 haben sich Umsätze mit -0,4% auf Vorjahresniveau eingependelt
- Hoffnung vorhanden, dass Gesamtjahr leicht über Vorjahr abschließt (zwischen +1% und +3%)
- Importe steigen um 15,5% ggü. Vorjahr – insb. China legt mit +26% deutlich zu und ist damit schon zweitwichtigstes Lieferland
- Preisdruck wird auch mittelfristig anhalten
- 5% der Umsätze werden online getätigt – Tendenz (langsam) wachsend

1) 2010 Jahresprognose des HDH/VDM

Neben den Onlineangeboten der großen Hersteller / Händler werden innovative Internet Start Up Konzepte die Entwicklung treiben

Onlineangebot Möbelhandel

Auswahl etablierter Hersteller / Händler

Online Shop

Online Shop

Online Shop

Online Katalog

Online Katalog

Auswahl innovativer Start Up Player

Fokus Büromöbel

Fokus Wohnmöbel

Fokus Wohnmöbel

Fokus Wohnmöbel

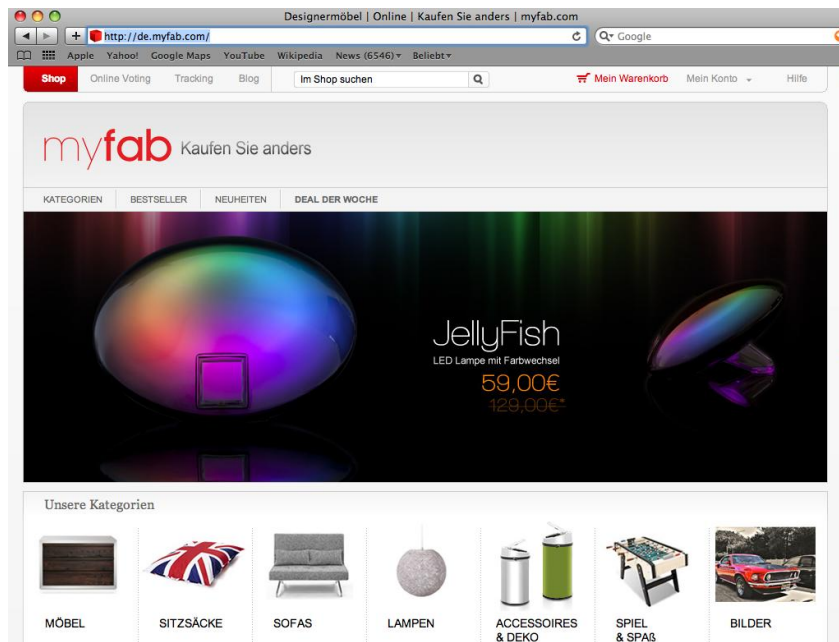
Das Internet Start Up myfab bietet online Wohnmöbel im Direktvertrieb aus Asien – mit bis zu 80% Preisvorteil

Geschäftsmodell Internet-Möbelhandel: myfab



de.myfab.com

Beschreibung



Geschäftsmodell:

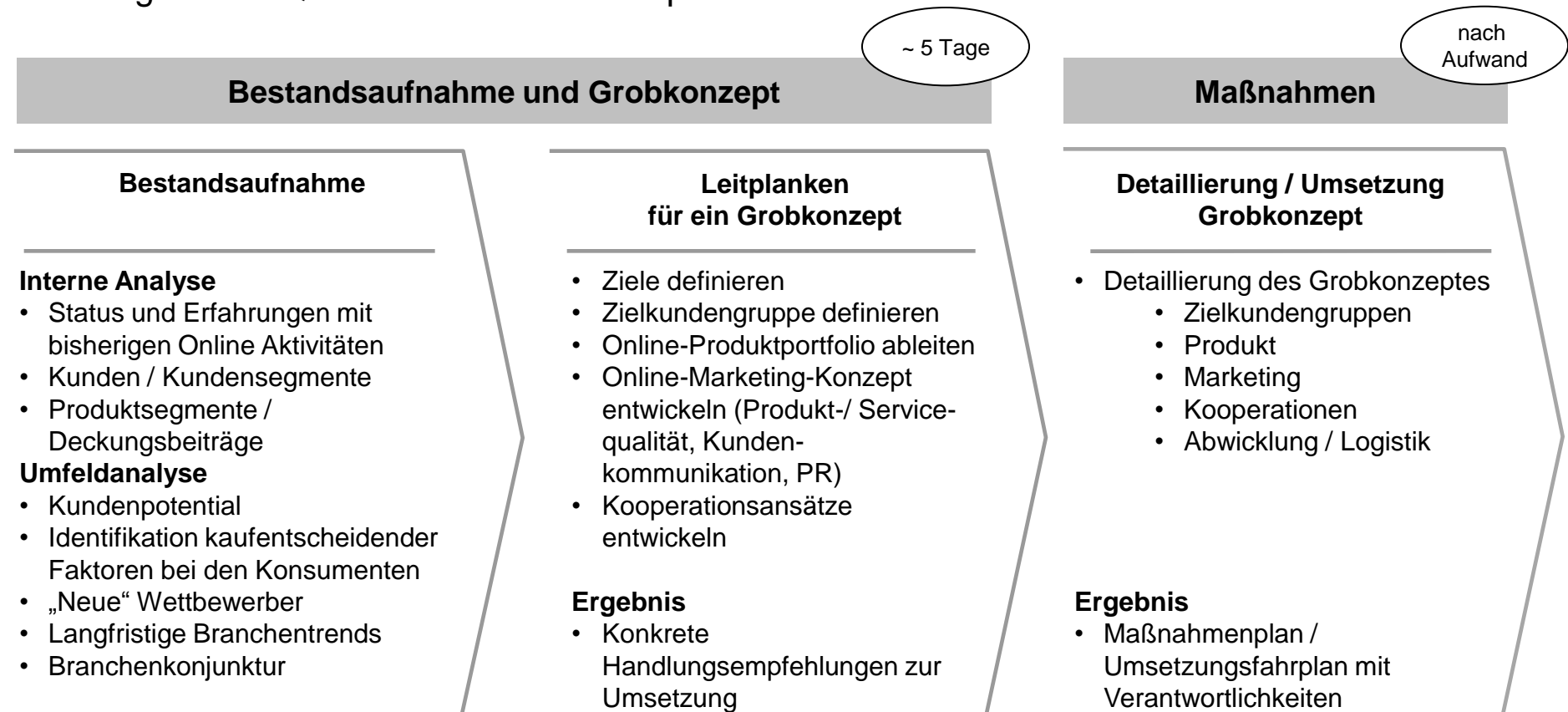
- 100% Online-Vertrieb
- On-Demand- Fertigung: myfab liefert die Produkte von der Fabrik in Asien, ohne Zwischenhändler direkt zum Kunden
- Kunden können über neue Produkte selbst entscheiden
- Bis zu 80% Preisvorteil für den Endkunden, da direkt „Fabrikpreise“
- Fokus auf Designmöbel

Fakten:

- 2008 in Frankreich gegründet, seit 2009 in Deutschland online, derzeit ca. 100 Mitarbeiter
- Gesamtabsatz ca. 80 Tsd. verkaufte Möbel p.a.

Im Quick Check werden Ansätze für den Onlinevertrieb erarbeitet, die zur bedarfsgerechten Ansprache des Wunschkonsumenten führen

Beratungsablauf Quick-Check Grobkonzept Onlinevertrieb



~ 5 Tage

nach Aufwand



Für Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung!

Quest Consulting – wie erreichen Sie uns?

Quest Consulting AG

**Kunstmühlstr. 12a
D-83026 Rosenheim**

www.questconsulting.de

Attila Lottner

**Tel. +49 (0)8031 / 40866 - 12
Mobil +49 (0)151 / 120 054 80
attila.lottner@questconsulting.de**

Florian Kröger

**Tel. +49 (0)8031 / 40866 - 51
Mobil +49 (0)179 / 499 68 93
florian.kroeger@questconsulting.de**