

Möbelhandel 2026

Die Entscheider-Checkliste für Effizienz, Kostenkontrolle & Wettbewerbsfähigkeit

Untertitel:

Wie Möbelunternehmen sich strategisch auf Marktveränderungen, steigende Kosten und Fachkräftemangel vorbereiten

Der Möbelhandel steht vor einem strukturellen Wandel. 2026 wird für viele Unternehmen kein normales Geschäftsjahr, sondern ein **Entscheidungsjahr**. Steigende Kosten, volatile Nachfrage, zunehmender Wettbewerbsdruck und knappe personelle Ressourcen zwingen Entscheider dazu, Prozesse neu zu bewerten.

Diese Checkliste hilft Ihnen dabei,

- die **kritischen Handlungsfelder** im eigenen Unternehmen zu identifizieren
- Prioritäten für 2026 richtig zu setzen
- Effizienzpotenziale schnell und strukturiert zu erkennen

Ziel: Klarheit schaffen, wo Ihr Unternehmen heute steht – und wo es handeln muss.

Kapitel 1: Markt & Nachfrage – Wie belastbar ist Ihr Geschäftsmodell?

Bewerten Sie für Ihr Unternehmen:

- ☐ Haben wir eine realistische Planung für schwankende Nachfrage?
- ☐ Sind unsere Kostenstrukturen flexibel genug für Umsatzspitzen und -täler?
- ☐ Kennen wir unsere margenstarken und margenschwachen Sortimente genau?
- ☐ Gibt es klare Strategien für Ersatz- und Bestandskundenkäufe?

Einordnung:

Unternehmen, die 2026 erfolgreich sein wollen, müssen weniger auf Wachstum hoffen – und stärker auf **steuerbare Effizienz** setzen.

Kapitel 2: Kosten & Margen – Wo verlieren Sie Geld, ohne es zu merken?

Typische Kostenfallen im Möbelhandel:

- ineffiziente Liefer- und Tourenplanung
- zu viele manuelle Prozesse
- fehlende Transparenz bei Logistik- und Personalkosten

Checkliste:

- ☐ Kennen wir unsere durchschnittlichen Lieferkosten pro Auftrag?
- ☐ Wissen wir, wie viele Leerkilometer täglich entstehen?
- ☐ Sind unsere Touren manuell oder softwaregestützt geplant?
- ☐ Haben wir klare KPIs für Logistik und Disposition?

Merksatz:

Was nicht gemessen wird, kann nicht optimiert werden.

Kapitel 3: Personal & Fachkräftemangel – Wie skalierfähig ist Ihre Organisation?

Der Fachkräftemangel wird 2026 nicht verschwinden. Entscheidend ist daher, wie gut Prozesse auch mit weniger Personal funktionieren.

Selbstbewertung:

- ☐ Hängen kritische Prozesse an einzelnen Personen?
- ☐ Gibt es klare, dokumentierte Abläufe in Disposition & Logistik?
- ☐ Wie hoch ist der manuelle Aufwand pro Auftrag?
- ☐ Können neue Mitarbeitende schnell eingearbeitet werden?

Praxis-Tipp:

Automatisierung ersetzt keine Menschen – sie **entlastet sie**.

Kapitel 4: Kundenservice & Erwartungen – Wie zeitgemäß ist Ihr Angebot?

Kunden erwarten heute digitale Selbstverständlichkeit – auch im Möbelhandel.

Prüfen Sie ehrlich:

- ☐ Können Kunden Liefertermine selbstständig buchen (24/7)?
- ☐ Gibt es verlässliche Zeitfenster statt ganztägiger Wartezeiten?
- ☐ Wie viele Rückfragen entstehen rund um Lieferung & Termine?
- ☐ Ist der Lieferprozess transparent für Kunden?

Erkenntnis:

Lieferkomfort wird zunehmend zum Kaufkriterium.

Kapitel 5: Logistik & Prozesse – Ihr größter Hebel für 2026

Die Logistik ist einer der wenigen Bereiche, in denen Möbelhäuser **kurzfristig messbare Effekte** erzielen können.

Reifegrad-Check:

- ☐ Werden Touren automatisiert optimiert?
- ☐ Sind Liefertermine dynamisch mit Touren verknüpft?
- ☐ Gibt es eine zentrale Datenbasis für Planung & Disposition?
- ☐ Lassen sich Prozesse ohne Mehrpersonal skalieren?

Faustregel:

Jeder eingesparte Kilometer senkt Kosten – und Emissionen.

Kapitel 6: Nachhaltigkeit & Regulierung – vorbereitet oder reaktiv?

Nachhaltigkeit wird 2026 zunehmend zur Pflicht – nicht nur zur Imagefrage.

- ☐ Können wir Liefer- und Prozessdaten sauber dokumentieren?
- ☐ Kennen wir unsere logistikbezogenen Emissionen?
- ☐ Nutzen wir Effizienzgewinne aktiv zur CO₂-Reduktion?

Nachhaltigkeit entsteht nicht durch Verzicht, sondern durch **bessere Planung**.

Abschluss: Ihre nächsten 3 Schritte

Wenn Sie diese Checkliste ehrlich beantwortet haben, empfehlen wir:

1. Identifizieren Sie **einen Prozess**, der 2026 zwingend effizienter werden muss
2. Bewerten Sie den Automatisierungsgrad realistisch
3. Prüfen Sie digitale Lösungen mit **klarem ROI-Fokus**