

Bewidata führt bereits seit 2012 für interessierte Anschluss Häuser des EMV jährlich einen kostenfreien Betriebsvergleich durch, der auf den aus den Jahresabschlüssen von teilnehmenden Küchen- und Möbelfachhändlern gewonnenen Kennzahlen basiert. Schon zum Start des Betriebsvergleichs konnte ein reges Interesse verzeichnet werden. Seit Jahren nehmen sehr stabil mehr als 200 Anschluss Häuser an dieser Maßnahme teil. Die zum November zur Verfügung gestellten Analysen (Ankündigung: Im November 2025 werden die Jahresabschlüsse 2024 verdichtet) sind vollständig anonymisiert, sodass keine Rückschlüsse auf einzelne Teilnehmer möglich sind.

Welche Entwicklung aber haben verschiedene Kennzahlen zur Möbelhandelsbranche über diesen langen Zeitraum der Auswertung genommen?

Anhand einer kleinen Auswahl von ausgesuchten Kennzahlen möchten wir Ihnen im Folgenden die Entwicklung auf Basis der Jahresabschlüsse 2011 – 2023 vorstellen.

Rentabilität:

Als Maßstab dienen hier die Kennzahlen zur Flächen- und Mitarbeiterrentabilität:

Jahr	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Umsatz / Mitarbeiter (in T€/p.a.)	209	208	203	205	206	226	232	217	209	234	235	223	220
Umsatz / qm Verkaufsfläche (in €/p.a.)	1.100	1.230	1.155	1.170	1.195	1.260	1.222	1.380	1.540	1.791	1.879	1.844	1.983

Insgesamt stellen wir fest, dass in diesem Zeitraum der Küchen- und Möbelfachhandel seine Rentabilität steigern konnte. Insbesondere die Flächenrentabilität konnte sich über die Jahre betrachtet verbessern. Waren in den Jahren 2011 bis 2017 noch Durchschnittswerte von rund Euro 1.200/qm Verkaufsfläche messbar, erhöhten sich diese insbesondere seit 2018 stetig auf einen Durchschnittswert von rund Euro 1.983/qm Verkaufsfläche in 2023. Sicherlich leistete vor allem die Entwicklung der Warengruppe Küche und deren wachsende Bedeutung für Vollsortimentshäuser einen bedeutenden Beitrag, aber auch die zunehmende Optimierung der Flächenkonzepte durch die Händler.

Der Möbelhandel war und ist eine personalintensive Branche. Dies kommt in der Kennziffer Umsatz/ Mitarbeiter zum Ausdruck. Insgesamt konnte der Wert zum Zeitpunkt des ersten veröffentlichten Betriebsvergleichs von Euro 209.000/Mitarbeiter (bewertet) auf Euro 220.000/Mitarbeiter (bewertet) erhöht werden. Es zeigt sich jedoch, dass besonders in den Bereichen Verkauf und Auslieferung/Montage nur geringe Spielräume gegeben sind, um diesen Wert stetig zu verbessern.

Dennoch zeigt der langjährige Vergleich, dass es dem Küchen- und Möbelhandel gelungen ist, seine Rentabilität insgesamt zu steigern. Als Maßstab dienen dazu auch die Kennzahlen Rohhertrag und Umsatzrentabilität.

Jahr	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Rohertrag (in % v. Nettoumsatz p.a.)	43,2	43,5	43,8	44,4	45,9	45,9	45,8	45,3	45,9	45,9	47,4	47,8	48,9
Umsatzrentabilität (in % v. Nettoumsatz p.a.) (ohne sonstige betriebliche Erträge)	1,4	1,8	2,2	1,8	4,7	3,4	2,5	1,2	1,9	5,1	4,0	4,9	3,4

Der Rohertrag (= Handelsspanne) konnte seit Erhebung der Daten seitens der teilnehmenden Händler stetig verbessert werden. Dafür verantwortlich sind ein zunehmendes Maß an Sensibilität der Händler für diese wichtige betriebswirtschaftliche Kenngröße des Unternehmenserfolgs. Dazu gehören insbesondere in der jüngeren Vergangenheit die Weitergabe von Preissteigerungen der Industrie an die Konsumenten, eine höhere Aufmerksamkeit bei der Gewährung von Nachlässen und die schon seit mehreren Jahren verfolgte Strategie der Lieferantenkonzentration und margenstabiler Eigenmarken. Einen gewissen Einfluss nehmen auch die in den letzten Jahren nach Corona erhöhten Warenbestände. Die Rohertragsquoten verbesserten sich von 43,2 % vom Umsatz in 2011 – besonders deutlich nach dem Corona-Jahr 2020 - auf zuletzt 48,9 % vom Umsatz in 2023. Für das Jahr 2024 zeichnet sich ein weiterhin hohes Niveau ab.

Die Strategie der Rohertragsanhebung war insbesondere bestimmt durch den Preisauftrieb des Warenbezuges aber auch der in der Folge zunehmenden Aufwendungen – insbesondere im Personalbereich. Insgesamt konnte sich die Umsatzrentabilität der Unternehmen in den 2020iger Jahren auf einem guten Niveau deutlich über den Ausgangsjahren des Betrachtungszeitraums verbessern. Das Jahr 2020 war dabei durch staatliche Unterstützung – insbesondere das Kurzarbeitergeld – und infolge von verordneten temporären Geschäftsschließungen geringeren Werbeaufwendungen geprägt, was die Umsatzrendite auf einen „Rekordwert“ von 5,1% vom Nettoumsatz „katapultierte“.

Jahr	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Personalaufwand (mit U Lohn) (in % v. Nettoumsatz)	21,2	21,1	21,9	22,5	22,4	23,1	23,6	24,5	24,3	23,2	25,5	25,8	26,7
Mietaufwand (in % v. Nettoumsatz)	4,9	4,5	4,6	4,7	4,7	4,6	4,5	4,3	3,7	3,7	3,0	3,5	3,7
Energieaufwand (in % v. Nettoumsatz)	1,4	1,5	1,5	1,4	1,2	1,1	1,3	1,3	1,1	1,0	1,1	1,1	1,0
Werbeaufwand (in % v. Nettoumsatz)	4,6	5,5	5,4	5,9	5,6	5,7	5,5	5,5	4,6	3,4	4,0	4,0	4,0
Betriebliche Aufwendungen Gesamt (in % v. Nettoumsatz)	41,8	41,7	41,6	42,6	41,2	42,5	43,3	44,1	44,0	40,8	43,4	42,9	45,5

Die Aufwendungen erhöhen sich insgesamt in den Jahren nach der Corona-Pandemie in 2020. Lediglich in 2021 waren noch Einsparungen bei Mietaufwendungen ersichtlich, die vor dem Hintergrund der ungewissen corona-bedingten Entwicklung häufig mit den Vermietern verhandelt

werden konnten. Bei den Mietaufwendungen ist seit 2022 ein leichter Anstieg ersichtlich. Das höhere Niveau der „Vor-Corona-Zeit“ wurde noch nicht erreicht.

Werbeaufwendungen und Energieaufwand zeigen sich seit 2020 über die Jahre auf einem (anteilig) kaum verändertem Niveau.

Insgesamt ist festzustellen, dass die Unternehmen die Jahre seit 2011 genutzt haben, ihre Eigenkapitalausstattung sukzessive zu verbessern. Insbesondere die erfreuliche Ertragssituation der letzten Jahre mit durchweg guten durchschnittlichen Umsatzrenditen haben über Gewinnthesaurierungen dazu geführt, die Eigenkapitalquote mit einem Durchschnittswert in 2011 von 27,1 % der Bilanzsumme auf 49,0 % der Bilanzsumme in den Jahresabschlüssen 2023 zu erhöhen. Ein ganz wesentlicher Beitrag der Unternehmen, ihr Unternehmen gegen wirtschaftliche negativ Entwicklungen abzusichern.

Jahr	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Eigenkapitalquote (in % der Bilanzsumme)	27,1	31,7	27,8	28,4	30,6	32,5	34,9	40,3	36,8	37,9	35,1	41,7	49,0

Auch künftig wird es wichtig bleiben, dass Sie die Entwicklung Ihres Unternehmens genauestens und zeitnahe im Auge behalten. Nutzen Sie die Controlling-Möglichkeiten, die Ihnen Ihre Warenwirtschaft – wie der bewidata-eigene **MÖBELPILOT** – oder Ihr Finanzbuchhaltungssystem bieten. Nutzen Sie diese regelmäßig. Und nutzen Sie externe Informationen, die Ihnen helfen können ihr Unternehmensdaten in Relation zum Markt zu setzen, damit Ihnen eine sinnvolle Einordnung ermöglicht wird.

Gerne laden wir von bewidata dazu ein, an unserem Betriebsvergleich im November 2025 teilzunehmen. Reichen Sie uns bitte hierfür den Bogen mit den Angaben Mitarbeiter, Geschäfts- und Verkaufsfläche sowie Ihren Jahresabschluss 2024 bis spätestens 24.10.2025 ein, sofern Sie dies bis jetzt noch nicht getan haben.

Im Übrigen: Am 05.11.2025 veranstalten wir ein kostenloses Webinar zum Thema „Chefseminar“. Eingeladen sind alle, die Interesse an der Gewinnung von Kennzahlen aus einer Warenwirtschaft haben. Dort können Sie lernen, wie Sie Unternehmenskennzahlen aus **MÖBELPILOT** gewinnen, auswerten und interpretieren. Melden Sie sich gerne per E-Mail über support@moebelpilot.de für eine Teilnahme an.