

# Besser verkaufen, mehr verdienen

**Angesichts gesunkener Auftragszahlen können Möbel- und Küchenhändler über den Ratenkauf zusätzliche Mehrwerte verkaufen und so ihren Ertrag steigern. Inwieweit dies trotz steigender Zinsen funktioniert, darüber sprach der MÖBELMARKT im Experten-Talk mit Laura Portretni und Güven Dalkiran, den Spezialisten der Creditplus Bank AG für die Absatzfinanzierung von Möbeln und Küchen.**

„Die Konsumenten schrecken trotz der steigenden Zinsen nicht vor einer Möbelfinanzierung zurück.“

Güven Dalkiran

**MM:** Vor allem großflächige bzw. filialisierte Möbelhändler nutzen die Absatzfinanzierung, während der gute Mittelstand dieses Tool zur Steigerung von Umsatz, Ertrag und Kundenzufriedenheit erstaunlicherweise oft noch nicht wirklich auf dem Schirm hat. Dabei sind die Hemmschwellen der Deutschen vor dem Ratenkauf von Möbeln doch gefallen. Wie hoch ist denn mittlerweile die Akzeptanz quer durch alle Zielgruppen – oder setzen manche Zielgruppen diese Möglichkeit sogar bereits voraus?

**Laura Portretni:** Die Akzeptanz ist hoch, insbesondere im Bereich Household Equipment, also dem Küchen-, Möbel- und Elek-

stark wachsen. Mit Hilfe unserer attraktiven Finanzierungen versuchen wir, den Markt in der aktuellen Zeit bestmöglich zu unterstützen. Dank langer Laufzeiten können immer mehr individuelle Kundenwünsche erfüllt werden, und die monatlichen Raten bleiben klein und überschaubar. Das gibt den Kundinnen und Kunden ein sicheres Gefühl in Zeiten von Inflation und Energiekrise.

„Die 0%-Finanzierung wird von großen als auch von kleineren Händlern immer weniger angeboten.“

Güven Dalkiran

„Die Akzeptanz insbesondere des Ratenkaufs von Möbeln und Küchen ist sehr hoch.“

Laura Portretni

**MM:** Derzeit ist es das Gebot der Stunde im Möbel- und Küchenhandel, angesichts sinkender Frequenzen und Aufträge bei der Kalkulations-Strategie von Stückzahlen auf Umsatz und Ertrag umzuschalten. Inwiefern kann ein Ratenkauf dabei denn helfen?

**Güven Dalkiran:** In schwierigen Zeiten rückt man für gewöhnlich noch viel näher zusammen.

Daher bieten wir unseren Händlern und Interessenten eine sehr intensive Verkaufsunterstützung an, wodurch der eigene Umsatz stark gesteigert werden kann. Unser umfangreiches

tro-Bereich – sowohl am Point of Sale als auch bei E-Commerce. Es ist ein Bereich, in dem wir sehr

„Dank langer Laufzeiten können immer mehr individuelle Kundenwünsche erfüllt werden, und die monatlichen Raten bleiben klein und überschaubar.“

Laura Portretni

Produktportfolio ermöglicht es Händlern, die Wünsche von Kunden jederzeit zu erfüllen.

Und mit unserer sehr hohen Genehmigungsquote und unseren digitalen Prozessen tragen wir dazu bei, dass die Abläufe einfach und schnell bleiben.

**MM:** Ist es richtig, dass die Konsumentinnen und Konsumenten trotz der steigenden Zinsen und einer gewissen Abkehr von der 0%-Finanzierung nicht vor dem Ratenkauf von Möbeln zurückschrecken?

naten lässt sich die monatliche Rate des Kunden jedoch gezielt an die persönliche Situation anpassen.

„Die monatliche Rate des Kunden lässt sich gezielt an seine persönliche Situation anpassen.“

Güven Dalkiran

„Es ist ratsam, die monatliche Rate aktiv in das Verkaufsgespräch einzubinden – und nicht den kompletten Kaufpreis.“

Laura Portretni

**Dalkiran:** Das ist korrekt. Aufgrund der aktuellen Weltsituation – von der Energiekrise bis hin zur Inflation – kann man tatsächlich einen Trend erkennen. Die 0%-Finanzierung wird sowohl von großen als auch von kleineren Händlern immer weniger angeboten.

Dank der flexiblen Anzahlungsmöglichkeiten und der frei wählbaren Finanzierungsdauer von bis zu 72 Mo-

**MM:** Und wie binde ich diese Mehrwert-Strategie eigentlich argumentativ am besten in meine Verkaufs- und Beratungsgespräche ein?

**Portretni:** Mithilfe von plakativen Werbebeispielen inklusive einer Benennung der monatlichen Rate. Im Verkaufsraum kann aktiv Werbung für die lange Laufzeit und die kleine Rate gemacht werden. Des Weiteren ist es ratsam, die monatliche Rate aktiv in das Verkaufsgespräch einzubinden und nicht den kompletten Kaufpreis der Küche.

**MM:** Ganz herzlichen Dank für dieses Interview! **MM**

