

Pressemitteilung
Köln/Frankenberg, im Mai 2018

Thonet steigert Produktivität und Umsatz pünktlich zum 200-jährigen Jubiläum Bessere Rentabilität durch umfassende Maßnahmen erreicht

Der im nordhessischen Frankenberg ansässige Premium-Möbelhersteller Thonet GmbH kann das Jahr 2017 mit einer erfolgreichen Entwicklung abschließen. Der Umsatz der Gesellschaft hat sich mit einer Steigerung der Erlöse um 3,9 % positiv entwickelt. Investitionen in den Standort und neue Produkte sowie die Verstärkung des Sales Teams sollen auch auf dem Weg zum Jubiläumsjahr 2019 für erfolgreiche Zahlen und erkennbare Entwicklungen sorgen.

Die Thonet-Geschäftsführung, die sich aus CEO Brian Boyd, Creative Director Norbert Ruf und COO Michael Erdelt zusammensetzt, hatte nach ihrem Antritt im Februar 2017 alle Strukturen und Prozesse im Unternehmen konsequent überprüft und zahlreiche Maßnahmen ergriffen, um Ertragskraft und Rentabilität des Unternehmens zu stabilisieren. Das Betriebsergebnis konnte um TEUR 1.395 auf TEUR 1.115 gesteigert werden. „Das Zusammenwirken der positiven Umsatzentwicklung und der ergriffenen Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität führte zu einer deutlichen Verbesserung der Ertragslage und einem positiven Unternehmensergebnis. Wir freuen uns sehr, dass wir die Anfang 2017 verabschiedete Innovationsstrategie mit vereinten Kräften erfolgreich umsetzen konnten und blicken mit Vorfreude auf die kommende Zeit“, so Brian Boyd.

Schärfung des Produktportfolios

Um identifizierte Portfoliolücken mit starken Produktangeboten zu besetzen, wurden entsprechende Entwicklungsprojekte angestoßen. Diese werden mit zielgerichteten Vertriebs- und Marketingaktivitäten konsequent unterstützt. Die äußerst erfolgreiche Einführung des Holzstuhls 118 von Sebastian Herkner auf der imm cologne im Januar 2018 bestätigt die getroffenen Entscheidungen. „Der Entwurf greift in seiner Formensprache und Materialität die Thonet-Tradition auf, ist gleichzeitig modern und dank seines hervorragenden PreisLeistungsverhältnisses ein echter Gewinn. Dies hat der Handel mit einem ungewöhnlich starken Auftragseingang in den ersten Wochen bestätigt“, so Norbert Ruf.

Thonet als wichtiger Player im Contract-Bereich

Im Objektbereich, in dem 2017 etwas mehr als die Hälfte des Umsatzes erzielt wurde, sieht die Geschäftsführung kräftiges Wachstumspotenzial, weshalb ein starker Fokus auf die persönliche Ansprache des Projektendkunden und der Architekten gelegt wird. Eine entscheidende Maßnahme ist die Einstellung von Thomas Möller, der das Unternehmen seit dem 1. Februar 2018 als objekterfahrener Vertriebsleiter Deutschland unterstützt. „Thonet ist seit Beginn an im Objektgeschäft zu Hause – man denke nur an die Wiener Kaffeehäuser. Ich freue mich darauf, sowohl den HoReCa-Sektor als auch Conferencing und Co-Working sowie den Loungebereich als Vertriebschwerpunkte nachhaltig weiterzuentwickeln“, so Möller. Dabei sollen auch die Neuheiten aus den Bereichen multifunktionale Bestuhlung und Besprechungstische, die im Oktober 2018 auf der Orgatec vorgestellt werden, ihren Teil beitragen.

Im Jahr 2019, in dem Thonet sowohl das 200-jährige Firmenjubiläum als auch 100 Jahre Bauhaus feiern wird, wird das Unternehmen zudem selektierte Produktneuheiten renommierter Designer sowie einige Jubiläumsseditionen präsentieren. Zudem sind nach umfangreichen Erneuerungsmaßnahmen im Werk Anfang 2018 weitere Investitionen in den Standort Frankenberg geplant.

Pressemitteilung
Köln/Frankenberg, im Mai 2018

Thonet Pressekontakt

neumann communication
Claudia Neumann, Anne Polch-Jahn, Hanna Reif
Eigelstein 103-113
50668 Köln
Deutschland
Tel. +49 (0) 221 – 91 39 49 0
Fax +49 (0) 221 – 91 39 49 19
E-Mail thonet@neumann-communication.de

Thonet GmbH
Susanne Korn
Michael-Thonet-Straße 1
35066 Frankenberg
Deutschland
Tel. +49 (0) 6451 – 508 160
Fax +49 (0) 6451 – 508 168
E-Mail susanne.korn@thonet.de

Wir würden uns freuen, wenn Sie uns bei Veröffentlichung ein Belegexemplar zukommen lassen könnten.