

Holzspielzeugbranche bietet der Krise die Stirn

Kunden besinnen sich in der Krise auf Qualität und wertbeständige Produkte
– Pflege des Facheinzelhandels zahlt sich aus

Einen Trend nach oben kann Ringo Müller von **Kleinkunst aus dem Erzgebirge Mueller**, trotz jahreszeitlich bedingt guter Nachfrage, noch nicht sehen. Das Unternehmen aus der Holzspielzeug-Hochburg Seiffen erwirtschaftet mit seinen für das Erzgebirge typischen Produkten in den letzten drei Monaten des Jahres rund drei Viertel des Jahresumsatzes. Somit sei jeder Verkaufstag sehr wichtig und eine abschließende Bilanz könne erst am 31. Dezember gezogen werden. Müller erwartet jedoch keine Steigerung, da zum Einen das Gesamtjahr sehr schwierig gewesen sei und zum Anderen in diesem Jahr eher kleinere Artikel Käufer finden würden. Dennoch investiert das Familienunternehmen in die Zukunft und hat z. B. im Sommer eine Spieldose auf den Markt gebracht, die durch die freie Programmierung mit Musikstücken und austauschbaren Figurenscheiben sehr variabel ist. Das Produkt wurde von den Händlern gut angenommen. Einige von ihnen hätten bereits nachgeordert, sodass man davon ausgeht, dass sich auch der Endkunde für das höherpreisige Produkt begeistern lässt.



Moderne Technik und flexible Lösungen erschließen neue Kundenkreise für traditionelle Holzprodukte.