

Möbelindustrie und Interior Design | USA

Handout zur Zielmarktanalyse |
Geschäftsanbahnungsreise



AHK

German American
Chambers of Commerce
Deutsch-Amerikanische
Handelskammern

Impressum

Herausgeber

AHK USA-Chicago
150 North Michigan Avenue, 35th Floor
Chicago, Illinois 60601

AHK USA-New York
120 Wall St
New York, NY 10005

Text und Redaktion

Jan-Felix Kederer, Finja König, Susanne Johnson, Manuel Marquardt

Stand

06. April 2026

Gestaltung und Produktion

AHK USA-Chicago

Das Markterschließungsprogramm für kleine und mittlere Unternehmen ist ein Förderprogramm des:



Bundesministerium
für Wirtschaft
und Energie



MITTELSTAND
GLOBAL
MARKTERSCHLIEßUNGS-
PROGRAMM FÜR KMU

Das Markterschließungsprogramm wird im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie umgesetzt von:



GERMANY
TRADE & INVEST

Die Studie wurde im Rahmen der Geschäftsanbahnungsreise im Bereich Möbelindustrie und Interior Design in die USA (Chicago und New York) im Rahmen des Markterschließungsprogramms für KMU erstellt. Begriffe wie „Anbieter“ oder „Hersteller“ sind in dieser Studie geschlechtsneutral gemeint.

Das Werk, einschließlich aller seiner Teile, ist urheberrechtlich geschützt.

Die Zielmarktanalyse steht der Germany Trade & Invest GmbH sowie geeigneten Dritten zur unentgeltlichen Verwertung zur Verfügung.

Sämtliche Inhalte wurden mit größtmöglicher Sorgfalt und nach bestem Wissen erstellt. Der Herausgeber übernimmt keine Gewähr für die Aktualität, Richtigkeit, Vollständigkeit oder Qualität der bereitgestellten Informationen. Für Schäden materieller oder immaterieller Art, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen unmittelbar oder mittelbar verursacht werden, haftet der Herausgeber nicht, sofern ihm nicht nachweislich vorsätzliches oder grob fahrlässiges Verschulden zur Last gelegt werden kann.

Inhalt

1 Abstract.....	4
2 Wirtschaftsdaten kompakt	5
Weitere Informationen zum Wirtschafts- und Handelsstandort USA.....	12
3 Branchenspezifische Informationen	13
3.1 Marktpotenziale und Chancen	13
3.2 Künftige Entwicklungen in den relevanten Segmenten und Nachfragesektoren.....	16
3.3 Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele.....	17
3.4 Wettbewerbssituation	19
3.5 Stärken und Schwächen des US-Marktes für deutsche Anbieter (SWOT-Analyse)	21
4 Kontaktadressen	24
5 Quellen	27

1 Abstract

Die USA zählen mit einem Marktvolumen von rund 200 Mrd. USD (2024/2025) zu den weltweit größten Möbelmärkten und bieten attraktive Wachstumsperspektiven. Bis 2030 wird ein durchschnittliches jährliches Marktwachstum von etwa 3-4 % erwartet. Zudem sind die USA der wichtigste Exportmarkt für deutsche Hersteller außerhalb Europas.

Zentrale Treiber sind anhaltende Renovierungs- und Repositionierungsaktivitäten im Wohn- und Gewerbebereich, die Urbanisierung, der Wandel hin zu hybriden Arbeitsmodellen sowie die wachsende Nachfrage nach qualitätsorientierter und nachhaltiger Innenraumgestaltung.

Ergänzend wirkt die stark ausgeprägte Interior-Design- und Architekturszene als Multiplikator, da sie Nachfrage bündelt, Projekte professionalisiert und maßgeblich über Produktauswahl und Markenplatzierung entscheidet.

Für deutsche Möbelhersteller ergeben sich insbesondere jenseits des preisgetriebenen Massenmarktes substantielle Marktchancen. Attraktive Segmente sind vor allem design- und qualitätsorientierte Wohnmöbel im oberen Preissegment, das Contract- und Projektgeschäft¹ (Büro, Hospitality², Gesundheits- und Pflegebereich, Bildung) sowie spezialisierte Lösungen für moderne Arbeits- und Wohnwelten. US-Nachfrager zeigen in diesen Bereichen eine ausgeprägte Zahlungsbereitschaft für Produkte, die sich durch Gestaltungsqualität, technische Präzision, Langlebigkeit und Markenherkunft differenzieren. Gleichzeitig wächst die Nachfrage nach modularen, multifunktionalen und individuell konfigurierbaren Möbelsystemen, die flexible Nutzungskonzepte, Flächeneffizienz und Nutzerkomfort unterstützen.

Besondere Relevanz besitzen zudem Nachhaltigkeit und die Einhaltung von gesetzlichen Vorschriften: Produktzertifizierungen entwickeln sich zunehmend vom Differenzierungsmerkmal zum Markteintrittskriterium, insbesondere im Contract- und Projektgeschäft. Auch die Digitalisierung des Vertriebs und der Planung eröffnet

Chancen für neue Marktteilnehmer: Digitale Konfiguratoren, 3D-Visualisierung und AR-gestützte³ Planung werden in der US-Möbelindustrie zunehmend zum Standard und erleichtern Marktzugang, Projektanbahnung und Skalierung.

Geografisch gelten insbesondere die Metropolräume Chicago und New York City als strategisch relevante Einstiegsmärkte. Beide Regionen zeichnen sich durch hohe Kaufkraft, eine außergewöhnlich dichte Architekten- und Designerszene, zahlreiche Projektentwicklungen sowie eine hohe internationale Sichtbarkeit aus. Leitmesse und Design-Events fungieren dabei als zentrale Plattformen für Netzwerkaufbau, Marktsichtbarkeit und direkten Zugang zu Entscheidern.

Insgesamt bietet der US-Markt deutschen Möbelherstellern gute Voraussetzungen für eine erfolgreiche Positionierung im Premium- und Projektsegment, sofern sie auf klare Markenführung, lokale Vernetzung, digitale Tools, die Einhaltung US-spezifischer Normen sowie verlässliche Logistik- und Servicekonzepte setzen. Erfolgreich sind insbesondere Anbieter, die sich nicht über den Preis, sondern über Qualität, Design, Nachhaltigkeit und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Architekten und Designern differenzieren.

Die folgende Zielmarktanalyse untersucht Marktstruktur, Wachstumstreiber und Wettbewerbsumfeld der US-Möbelindustrie mit Fokus auf Chancen für deutsche Hersteller. Im Mittelpunkt stehen das Premium- und projektgetriebene Contract-Segment, zentrale Zukunftstrends sowie strategische Empfehlungen für den Markteintritt, insbesondere in Chicago und New York.

¹ Contract furniture bezieht sich auf hochwertige, moderne Büro- und Objektmöbel, die oft in Kontraktform verkauft werden. Diese Möbel sind in der Regel für spezifische Anwendungen oder Projekte konzipiert und bieten eine hohe Qualität und Funktionalität.

² Hospitality (Gastgewerbe) beschreibt den Wirtschaftsbereich, der Dienstleistungen rund um Unterkunft, Verpflegung und Betreuung von Gästen umfasst. Dazu zählen insbesondere Hotels, Restaurants und Cafés.

³ Augmented Reality (AR) bezeichnet eine Technologie, bei der digitale Inhalte in Echtzeit in die reale Umgebung eingeblendet werden.

2 Wirtschaftsdaten kompakt⁴



WIRTSCHAFTSDATEN KOMPAKT • DEZEMBER 2025

USA

Alle wichtigen Kennzahlen zur Wirtschaft in rund 150 Ländern –
übersichtlich, vergleichbar und von Germany Trade & Invest geprüft.

GTAI GERMANY
TRADE & INVEST

Bevölkerung & Ressourcen

Bevölkerung und Demografie

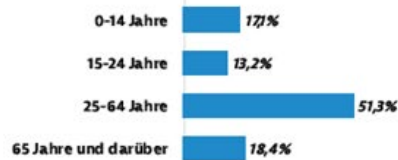
Einwohnerzahl 2025 | 347,3 Mio.
2030 | 355,6 Mio.

Fertilitätsrate 2023 | 1,6
Durchschnittliche Anzahl der
Geburten pro Frau

Bevölkerungswachstum



Altersstruktur 2025



Analphabetenquote

Anteil an der Bevölkerung ab 15 Jahren in %

Daten für diese Kennzahl nicht
verfügbar oder nicht anwendbar.

Fläche und Sprache

Fläche 2024 | 9.833.517 km²

Geschäftssprache(n) Englisch

Rohstoffe und Ressourcen

Rohstoffe

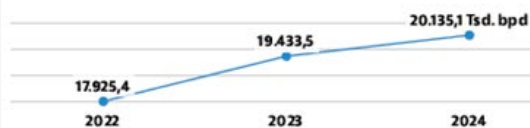
Fossil und mineralisch

Kohle | Kupfer | Blei | Molybdän | Phosphate |
seltene Erden | Uran | Bauxit | Gold | Eisen |
Quecksilber | Nickel | Pottasche | Silber |
Wolfram | Zink | Erdöl | Erdgas

Gas - Fördermenge



Erdöl - Fördermenge



Gas - Reserven 2023 | 17.420,0 Milliarden cbm

Erdöl - Reserven 2023 | 8.561,0 Megatonnen

⁴ Vgl. GTAI (2026): [Wirtschaftsdaten kompakt](#) [Zugriff: 30. März 2026].

Wirtschaftslage

Währung und Wechselkurse

Währung - Bezeichnung US-Dollar (US\$)
1 US\$ = 100 Cents

Währung - Kurs 1 € = 1,17 US\$
09/2025

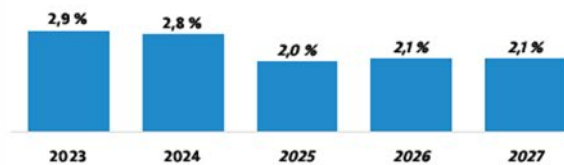
Wechselkurse im Jahresdurchschnitt

	2022	2023	2024
1 € =	1,05 US\$	1,08 US\$	1,08 US\$

Wirtschaftliche Leistung

Wirtschaftswachstum

Bruttoinlandsprodukt (BIP), Veränderung zum Vorjahr, real



BIP

Nominal

	2024	2025	2026
US\$ (Mrd.)	29.298,0	30.615,7	31.821,3

BIP/Kopf

Nominal

	2024	2025	2026
US\$	86.145	89.599	92.883

BIP/Kopf in Kaufkraftstandards

Nominal

Daten für diese Kennzahl nicht
verfügbar oder nicht anwendbar.

Ausgaben für F&E

% des BIP

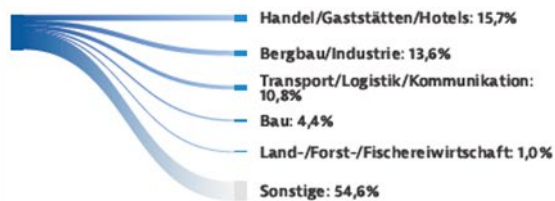
2020 | 3,4 %

2021 | 3,5 %

2022 | 3,6 %

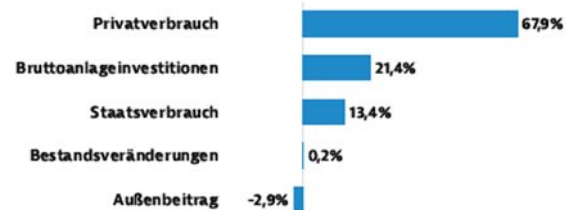
BIP-Entstehung

Anteil an nominaler Bruttowertschöpfung in %; 2023



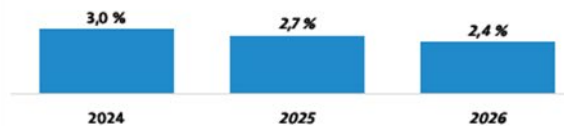
BIP-Verwendung

Anteil an Bruttoinlandsprodukt in %; 2023

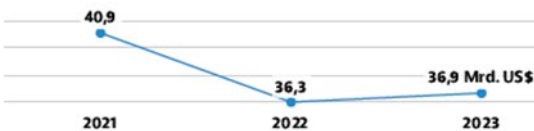


Makroökonomische Stabilität

Inflationsrate



Währungsreserven



Leistungsbilanzsaldo

% des BIP

2024 | -4,0 %

2025 | -4,0 %

2026 | -3,6 %

Arbeitslosenquote

2024 | 4,0 %

2025 | 4,2 %

2026 | 4,1 %

Investitionsquote	2024 21,5 %
% des BIP, brutto, öffentlich und privat	2025 21,4 %
	2026 21,2 %

Öffentliche Finanzen & Verschuldung

Haushaltssaldo	2024 -8,0 %
% des BIP	2025 -7,4 %
	2026 -7,9 %

Staatsverschuldungsquote	2024 122,3 %
% des BIP, brutto	2025 125,1 %
	2026 128,7 %

Auslandsverschuldung



Ausländische Direktinvestitionen

FDI - Nettotransaktionen	2022 316.895 Mio. US\$
	2023 233.106 Mio. US\$
	2024 278.848 Mio. US\$

FDI - Bestand	2022 10.461.198 Mio. US\$
	2023 12.786.674 Mio. US\$
	2024 15.567.058 Mio. US\$

FDI - Hauptländer	Japan: 13,2% Vereinigtes Königreich: 13,0%
Anteil in %, Bestand; 2024	Kanada: 12,8% Niederlande: 12,7%
	Deutschland: 8,9% Schweiz: 6,3% Irland: 5,0%
	Frankreich: 4,5% Luxemburg: 4,3%
	Schweden: 2,1% Australien: 1,8% Südkorea: 1,6%

FDI - Hauptbranchen	Verarbeitendes Gewerbe: 42,3% Finanzen und Versicherungen (ohne Banken): 10,5%
Anteil in %, Bestand; 2024	Großhandel: 9,1% Holdinggesellschaften: 6,1%
	Informationssektor: 4,8% Professionelle, wissenschaftliche und technische Dienstleistungen: 4,5%
	Banken: 4,1% Einzelhandel: 3,7% Transport und Lagerung: 3,6%
	Immobilienwirtschaft, Leasing: 3,3% Strom-, Gas-, Wasserversorgung: 3,0%
	Bergbau (einschl. Öl und Gas): 1,7%

Außenwirtschaft

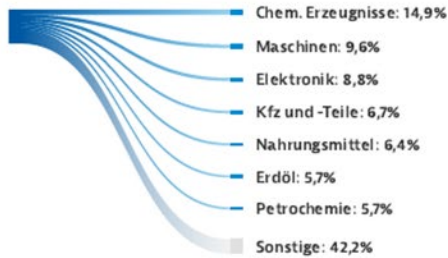
Warenhandel

Warenhandel						
Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen						
	2022	%	2023	%	2024	%
Exporte (Mrd. US\$)	2.062,1	17,6	2.018,5	-2,1	2.063,8	2,2
Importe (Mrd. US\$)	3.372,9	15,0	3.168,5	-6,1	3.356,8	5,9
Saldo (Mrd. US\$)	-1.310,8		-1.149,9		-1.293,0	

Exportquote	2022 7,9 %
Exporte/BIP in %	2023 7,3 %
	2024 7,0 %

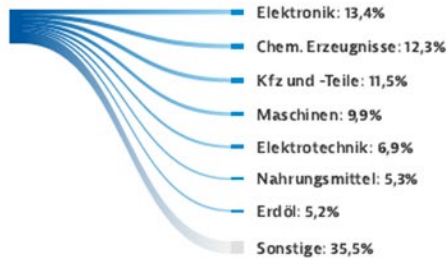
Ausfuhr Güter nach SITC

Anteil an den Warenexporten; 2024



Einfuhr Güter nach SITC

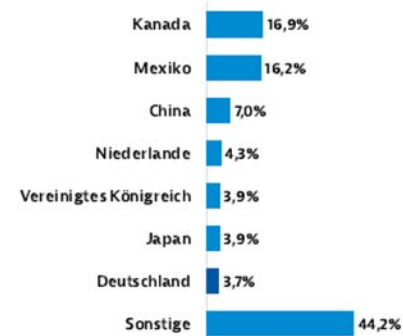
Anteil an den Warenimporten; 2024



Handelspartner

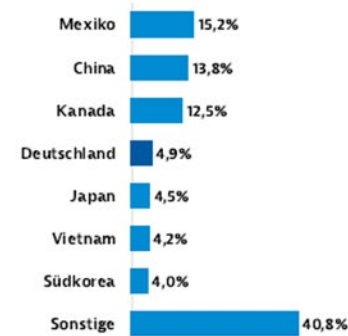
Hauptabnehmerländer

Anteil an den Warenexporten; 2024



Hauptlieferländer

Anteil an den Warenimporten; 2024



Dienstleistungshandel

Dienstleistungshandel (mit dem Ausland)

Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2022	%	2023	%	2024	%
DL-Exporte (Mrd. US\$)	962,9	17,7	1.045,1	8,5	1.152,7	10,3
DL-Importe (Mrd. US\$)	712,0	24,4	761,8	7,0	840,9	10,4
Saldo (Mrd. US\$)	250,8		283,3		311,9	

Freihandelsabkommen

Freihandelsabkommen mit Ländergruppen (ohne EU)

USMCA (NAFTA-Nachfolgeabkommen); CAFTA-DR

Zu bilateralen Abkommen siehe www.wto.org
-> Trade Topics, Regional Trade Agreements, RTA Database, By country/territory

Mitgliedschaft in Zollunion

Nein

Beziehungen zur EU & Deutschland

Waren- und Dienstleistungshandel mit der EU

Warenhandel der EU-27 mit dem Land

Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2023	%	2024	%	H1/25	%
Exporte (Mrd. Euro)	503,8	-0,9	535,3	6,3	307,6	16,9
Importe (Mrd. Euro)	347,2	-3,3	337,9	-2,7	178,9	4,8
Saldo (Mrd. Euro)	156,6		197,4		128,7	

Freihandelsabkommen
mit der EU

Kein Abkommen

Dienstleistungshandel der EU-27 mit dem Land

Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2022	%	2023	%	2024	%
DL-Exporte (Mrd. Euro)	313,3	24,0	318,7	1,7	334,5	5,0
DL-Importe (Mrd. Euro)	418,8	23,0	427,3	2,0	482,5	12,9
Saldo (Mrd. Euro)	-105,5		-108,6		-148,0	

Einseitige EU-
Zollpräferenzen

Keine einseitigen Präferenzregelungen

Warenhandel mit Deutschland

Warenhandel Deutschlands mit dem Land

Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2023	%	2024	%	H1/25	%
Dt. Exporte (Mrd. Euro)	157,9	1,1	161,4	2,2	77,8	-3,7
Dt. Importe (Mrd. Euro)	94,6	1,4	91,8	-3,0	47,5	2,2
Saldo (Mrd. Euro)	63,3		69,6		30,3	

Rangstelle bei deutschen Exporten

2024; 1 = beste Bewertung

Rang 1 von 238

Rangstelle bei deutschen Importen

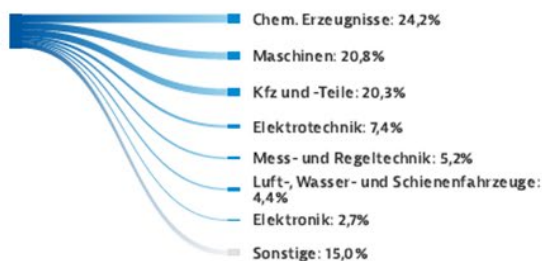
2024; 1 = beste Bewertung

Rang 3 von 238

Deutsche Aus- und Einfuhrgüter

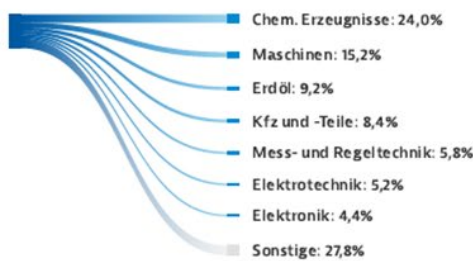
Deutsche Exportgüter nach SITC

Anteil an den Gesamtexporten; 2024



Deutsche Importgüter nach SITC

Anteil an den Gesamtimporten; 2024



Bilateraler Dienstleistungshandel

Dienstleistungshandel Deutschlands mit dem Land

Veränderung zum Vorjahr in %, Abweichungen durch Rundungen

	2022	%	2023	%	2024	%
DL-Exporte (Mrd. Euro)	73,8	18,0	69,0	-6,5	68,3	-0,9
DL-Importe (Mrd. Euro)	54,9	25,9	60,5	10,2	65,0	7,6
Saldo (Mrd. Euro)	18,9		8,5		3,3	

Bilaterale Direktinvestitionen

Deutsche Direktinvestitionen (Bestand)	2021	425.126 Mio. Euro
	2022	435.135 Mio. Euro
	2023	436.259 Mio. Euro

Direktinvestitionen des Landes in Deutschland (Bestand)	2021	61.591 Mio. Euro
	2022	74.982 Mio. Euro
	2023	89.912 Mio. Euro

Deutsche Direktinvestitionen (Nettotransaktionen)	2022	+12.589 Mio. Euro
	2023	+23.327 Mio. Euro
	2024	+19.978 Mio. Euro

Direktinvestitionen des Landes in Deutschland (Nettotransaktionen)	2022	+22.788 Mio. Euro
	2023	+1.500 Mio. Euro
	2024	+13.378 Mio. Euro

Bilaterale Kooperation

Doppelbesteuerungsabkommen	Abkommen vom 29.08.1989, in Kraft seit 21.08.1991; Änderungsprotokoll vom 01.06.2006, in Kraft seit 28.12.2007
----------------------------	--

Investitionsschutzabkommen	Kein Abkommen
----------------------------	---------------

Bilaterale öffentliche Entwicklungszusammenarbeit

Daten für diese Kennzahl nicht verfügbar oder nicht anwendbar.

Anlaufstellen

Deutsche Auslandsvertretung	Washington, D.C., https://www.germany.info/us-de
-----------------------------	---

Auslandsvertretung des Landes in Deutschland	Berlin, https://de.usembassy.gov
--	---

Auslandshandelskammer	New York mit Niederlassung in Philadelphia (www.gaccny.com); Atlanta mit Niederlassung in Houston (www.gaccsouth.com); Chicago mit Niederlassung in Detroit (www.gaccmidwest.org); San Francisco (www.gaccwest.com); Washington, DC (www.washington.usa.ahk.de); Gemeinsame Internetseite: http://ahk-usa.net
-----------------------	---

Nachhaltigkeit & Klimaschutz

Emissionen

Treibhausgasemissionen pro Kopf in Tonnen CO ₂ -Äquivalent	2012	17,8 tCO ₂ e
	2022	16,8 tCO ₂ e

Treibhausgasemissionen Anteil weltweit in %	2012	12,1 %
	2022	11,2 %

Emissionsintensität pro Mio. US\$ BIP in Tonnen CO ₂ -Äquivalent	2012	328,4 tCO ₂ e
	2022	261,4 tCO ₂ e

Emissionsstärkste Sektoren Anteil in %; 2022	Elektrizität/Wärme: 32,1% Transport: 30,1% Gebäude: 9,6%	

Energie und Nachhaltigkeit

Erneuerbare Energien Anteil am Primärenergieangebot in %	2013	6,7 %
	2023	8,4 %

Stromverbrauch in Kilowattstunden pro Kopf	2024	12.765 kWh pro Kopf
---	------	---------------------

Sustainable Development Goals Index 2025; 1 = beste Bewertung	Rang 44 von 167
--	-----------------

Geschäftsumfeld

Einschätzung des Geschäftsumfelds

**Länderkategorie für
Exportkreditgarantien**

0 = niedrigste
Risikokategorie, 7 = höchste

Keine Risikoeinstufung

**Corruption Perceptions
Index**

2024; 1 = beste Bewertung

Rang 28 von 180

**Logistics-Performance-
Index**

2023; 1 = beste Bewertung

Rang 17 von 139

Internetqualität

2024; 1 = beste Bewertung

Rang 4 von 121

Weitere Informationen zum Wirtschafts- und Handelsstandort USA

GTAI-Informationen zu den USA	Link
Prognosen zu Investitionen, Konsum und Außenhandel	Wirtschaftsausblick von GTAI
Länderspezifische Basisinformationen zu relevanten Rechtsthemen in den USA	Recht kompakt
Kompakter Überblick rund um die Wareneinfuhr in den USA	Zoll und Einfuhr kompakt

3

Branchenspezifische Informationen

3.1 Marktpotenziale und Chancen

Nach einem pandemiebedingten Nachfragehoch der Jahre 2020 bis 2022 befindet sich die US-amerikanische Möbelindustrie seit 2023 in einer Phase der Normalisierung und Konsolidierung. Diese Entwicklung ist weniger als konjunktureller Einbruch zu werten, sondern vielmehr als Rückkehr zu einem langfristig tragfähigen Nachfrageniveau. Für das Jahr 2025 wird das Gesamtmarktvolumen des US-Möbelmarktes auf rund 190 bis 240 Mrd. USD geschätzt. Diese Marktgröße unterstreicht die Bedeutung der USA als einer der weltweit größten Möbelmärkte.^{5,6}

Wohnmöbelsegment: Nachfragerückgang nach der Pandemie

Im Wohnmöbelsegment zeigte sich die Normalisierung besonders merklich. Die Einzelhandelsumsätze für Wohnmöbel und Inneneinrichtung erreichten 2025 ein Volumen von rund 138 Mrd. USD. Inflationsbereinigt entsprach dies einem leichten Rückgang von rund 0,8 % gegenüber dem Vorjahr. Ursächlich hierfür ist vor allem eine anhaltend verhaltene Nachfrage privater Haushalte, die im Zusammenhang mit dem gestiegenen Zinsniveau, einer geringeren Dynamik am US-Immobilienmarkt sowie einer insgesamt vorsichtigeren Konsumhaltung steht.⁷

In der Folge lagen die Absatzmengen im Wohnmöbelsegment 2025 rund 10–15 % unter dem hohen Niveau der Jahre 2021 und 2022, die stark von pandemiebedingten Sonderfaktoren wie Home-Office-Investitionen und einer hohen Umzugsaktivität geprägt waren. Trotz dieser Rückgänge bleibt der Wohnmöbelmarkt ein strukturell bedeutendes Segment und

es deutet sich eine Stabilisierung auf einem nachhaltigen Niveau an.⁸

Contract- und Objektgeschäft: Stabilisierende Wachstumssäule

Seit 2023 entwickelte sich hingegen das Contract- und Objektgeschäft deutlich robuster. Investitionen in Büro-, Hospitality-, Gesundheits- und Bildungseinrichtungen sowie zahlreiche Modernisierungs- und Repositionierungsprojekte stützten die Nachfrage.

Insbesondere dort, wo bestehende Flächen an neue Nutzungsanforderungen angepasst werden, ergeben sich kontinuierliche Absatzchancen. Wachstumsimpulse bestehen dabei im höherwertigen, projektgetriebenen Segment. Hier stellen Qualität, Langlebigkeit, Ergonomie, Modularität und Nachhaltigkeit entscheidende Beschaffungskriterien dar. Standardisierte Volumenprodukte stehen dagegen stärker unter Preis- und Wettbewerbsdruck, insbesondere durch internationale Anbieter.^{9,10}

Produktion, Beschäftigung und Kapazitätsauslastung

Die Beschäftigung in der US-amerikanischen Möbelindustrie blieb 2024/2025 mit rund 270.000 bis 280.000 Beschäftigten insgesamt stabil. Gleichzeitig ist eine strukturelle Verschiebung der Wertschöpfung zu beobachten: weg von klassischer Serienfertigung hin zu projekt-, montage- und serviceorientierten Tätigkeiten, insbesondere im Contract- und Objekt-Umfeld.¹¹

Die inländische Produktion steht dennoch unter Anpassungsdruck. Die durchschnittliche Kapazitätsauslastung der Möbelherstellung lag 2025 bei rund 69 % und damit unter dem langfristigen Mittelwert von etwa 76 %. Dies spiegelt weniger eine akute Branchekrise wider als vielmehr

⁵ Vgl. Mordor Intelligence (2025): [US Furniture Market - Segmentation & Industry Report](#) [Zugriff: 30. März 2026].

⁶ Vgl. Verified Market Research (2025): [US Furniture Market Size, Share, Growth, Trends & Forecast](#) [Zugriff: 31. März 2026].

⁷ Vgl. Statista (2026): [U.S. furniture and home furnishings store sales 2025](#) [Zugriff: 20. April 2026].

⁸ Vgl. Statista (2025): [Furniture market in the U.S.](#) [Zugriff: 20. April 2026].

⁹ Vgl. Bridge Market Research (2024): [U.S. Contract Furniture and Furnishing Market Report Size, Share, and Trends Analysis Report](#) [Zugriff: 1. April 2026].

¹⁰ Vgl. Emergen Research (k.A.): [US Contract Furniture and Furnishing Market Size, Share, Growth](#) [Zugriff: 1. April 2026].

¹¹ Vgl. US Bureau of Labor Statistics (2025): [Employment and output by industry : U.S. Bureau of Labor Statistics](#) [Zugriff: 20. April 2026].

strukturelle Überkapazitäten und den hohen Wettbewerbsdruck durch Importware.¹²

Importstruktur und internationale Einbindung

Ein zentraler Faktor bleibt die ausgeprägte Importabhängigkeit des US-Möbelmarktes. Im Jahr 2025 deckten Importe rund 60 % des US-Möbelkonsums ab. In niedrigen und mittleren Preissegmenten festigte Vietnam dabei seine Position als wichtigster Lieferant mit einem Marktanteil von rund 42 %, während Chinas Anteil infolge von Zöllen und Lieferkettenanpassungen auf etwa 16 % zurückging. Diese Verschiebung hat die Wettbewerbsdynamik in diesen Preissegmenten nachhaltig verändert.¹³

In höheren Preissegmenten sind die USA auch für deutsche Hersteller ein zentraler Absatzmarkt. Laut aktuellem Branchenreport des Verbands der Deutschen Möbelindustrie (VDM) gehörten die USA im Jahr 2025 mit einem Exportvolumen von rund 240 Mio. Euro weiterhin zu den zehn wichtigsten Exportmärkten für deutsche Möbelhersteller und sind das bedeutendste Absatzland außerhalb Europas.¹⁴

Perspektiven und Marktchancen

Über alle Marktsegmente hinweg werden für den US-Markt bis 2030 durchschnittliche jährliche Wachstumsraten von rund 3-4 % erwartet. Zentrale Wachstumstreiber sind der Wohnungsneubau, Renovierungs- und Modernisierungsaktivitäten, die steigende Nachfrage nach hochwertiger Innenraumgestaltung sowie zunehmende Investitionen im Objekt- und Projektgeschäft. Dieses Marktsegment verzeichnet ein dynamisches Wachstum und

lag 2024 bei rund 15 Mrd. USD. Bis 2032 werden jährliche Wachstumsraten von über 6 % prognostiziert.^{15,16}

Besonders relevant für deutsche Hersteller sind das Premium- und Designsegment, die sich überdurchschnittlich stabil entwickeln. US-Verbraucher ebenso wie Architekten und Interior Designer¹⁷ zeigen eine wachsende Zahlungsbereitschaft für hochwertige, langlebige und nachhaltig produzierte Möbel. Materialqualität, technische Präzision und Designklarheit gelten dabei als zentrale Differenzierungsmerkmale. In diesen Bereichen können deutsche Anbieter ihre strukturellen Stärken gezielt ausspielen und sich klar vom preisgetriebenen Massenmarkt absetzen.¹⁸

Demgegenüber ist das mittlere Preissegment stark von White- und Private-Label-Strategien großer Handelsunternehmen geprägt, was zu einer hohen Austauschbarkeit der Produkte und begrenzten Differenzierungsmöglichkeiten führt - ein Umfeld, das für qualitäts- und markenorientierte Anbieter weniger attraktiv ist.^{19,20}

Rolle von Architekten und Designern

Eine Schlüsselrolle im US-amerikanischen Möbelmarkt kommt der Architekten- und Designerszene zu. Die hohe Projektaktivität im Neubau wie auch in der Neuausrichtung bestehender Flächen sowie steigende Designhonorare unterstreichen ihren Einfluss auf Produktauswahl und Spezifikation.

Deutsche Anbieter profitieren insbesondere von modernen und sogenannten „transitional“ Stilrichtungen²¹, die

¹² Vgl. St. Louis Fed (2026): [Capacity Utilization: Manufacturing: Durable Goods: Furniture and Related Product](#) [Zugriff: 20. April 2026].

¹³ Furniture Today (2026): [Shifting tides: Vietnam dominates U.S. imports as China recedes](#) [Zugriff: 20. April 2026].

¹⁴ Vgl. VHK/VDM (k.A.): [Branchenreport Möbelindustrie](#) [Zugriff: 31. März 2026].

¹⁵ Vgl. Mordor Intelligence (2025): [US Furniture Market - Segmentation & Industry Report](#) [Zugriff: 30. März 2026].

¹⁶ Vgl. Verified Market Research (2025): [US Furniture Market Size, Share, Growth, Trends & Forecast](#) [Zugriff: 31. März 2026].

¹⁷ Interior Designer sind professionelle Gestalter von Innenräumen, die funktionale, ästhetische und technische Anforderungen von Wohn-, Arbeits- und Objektflächen konzeptionell planen und umsetzen und dabei

maßgeblich an Material-, Produkt- und Möbelauswahl sowie an der Projektspezifikation beteiligt sind.

¹⁸ Vgl. Prescient & Strategic Intelligence (k.A.): [U.S. Household Furniture Market Size & Share Analysis](#) [Zugriff: 1. April 2026].

¹⁹ Vgl. Statista (k.A.): [Private label market in the United States - statistics & facts](#) [Zugriff: 1. April 2026].

²⁰ Vgl. Numerator (2026): [Private Label Trends - U.S. General Merchandise](#) [Zugriff: 1. April 2026].

²¹ Transitional Furniture bezeichnet Möbel, die klassische Gestaltungselemente mit zeitgemäßem, modernem Design verbinden. Sie vereinen traditionelle Formen, Proportionen oder Materialien mit klaren Linien und zurückhaltender Ästhetik und schaffen so einen harmonischen Übergang zwischen klassischem und modernem Einrichtungsstil.

klassische Designs zunehmend ablösen und im US-Markt an Bedeutung gewinnen.²²

Abschließend ist festzuhalten, dass wirtschaftliche Rahmenbedingungen und Zollregelungen weiterhin Einfluss auf die Marktpotenziale deutscher Möbelhersteller haben können. Die zollrechtlichen Rahmenbedingungen für Möbelimporte in die USA sind Gegenstand laufender EU-US-Verhandlungen. Aktuelle und vertiefende Informationen zu möglichen handelspolitischen Entwicklungen stellt Germany Trade & Invest (GTAI) fortlaufend bereit.²³

Markтчancen in Chicago

Der Markt in Chicago weist insbesondere im Büro- und Objektsegment ein klar positives Nachfragepotenzial auf, das primär durch Modernisierungs- und Renovierungszyklen getragen wird. Im Jahr 2025 stieg die Neuvermietung von Büroflächen im Geschäftszentrum der Metropolregion um 7,0 % und in den Vorstadtreionen um 19,7 % gegenüber dem Vorjahr. Das Neubauvolumen bleibt demhingegen in den kommenden Jahren begrenzt. Diese Marktstruktur lenkt Investitionen gezielt in hochwertige, modulare und langlebige Einrichtungslösungen für hybride Arbeitswelten sowie Hospitality-Nutzungen. Für deutsche Anbieter ergeben sich daraus Chancen insbesondere im Premium- und Projektsegment, in dem Qualität, Systemkompetenz und nachhaltige Materialien zentrale Beschaffungskriterien darstellen.^{24,25}

Darüber hinaus fungiert Chicago als zentraler B2B-Knotenpunkt der US-amerikanischen Möbel- und Designbranche und zeichnet sich durch eine außergewöhnlich dichte Showroom- und Messeinfrastruktur aus. Mit dem Merchandise Mart (THE MART) beherbergt die Stadt das weltweit größte permanente Design- und Showroom-Zentrum mit über 250 Design-Showrooms. Damit

spielt Chicago eine Schlüsselrolle für den projektbasierten Marktzugang und die Produktspezifikation.

Markтчancen in New York

In New York hat sich die Möbelindustrie nach der Pandemie nicht nur stabilisiert, sondern in mehreren Segmenten deutlich an Dynamik gewonnen. Die Region zeichnet sich im Möbel- und Inneneinrichtungsmarkt durch eine hohe Dichte an Architekturbüros, Designstudios, Projektentwicklern, Großhändlern und internationalen Marken aus. Zugleich treffen hier ein anspruchsvoller Büromarkt, eine stark differenzierte Hospitality-Landschaft und eine hohe Sichtbarkeit für neue Design- und Materialtrends aufeinander. Im Segment für Büromöbel werden für den Bundesstaat im Jahr 2026 Umsätze von 1,2 Mrd. USD bei 229 Betrieben erwartet. Für zusätzliche Markttiefe sorgt der Möbelgroßhandel, der 4,26 Mrd. USD Umsatz und 808 Standorte umfasst.^{26,27}

Zugleich unterstreicht New York seine Bedeutung als internationaler Trend- und Designstandort sowie als zentrale Plattform für Beschaffung und Vernetzung. Dazu zählen insbesondere die International Contemporary Furniture Fair (ICFF) und die Boutique Design New York (BDNY).^{28,29}

Auch touristisch hat sich New York deutlich erholt: Mit 64,3 Mio. Besuchern lag die Stadt 2024 bereits wieder bei 97 % des Rekordniveaus von 2019 und erzielte eine wirtschaftliche Wirkung von 79 Mrd. USD. Für Möbelhersteller ergeben sich daraus zusätzliche Impulse für Investitionen im Hospitality-Sektor.³⁰ Ähnlich wie in Chicago ergeben sich für deutsche Anbieter Chancen vor allem im Premium- und Projektsegment.

²² Vgl. Interior Design (2025): [Unveiling Interior Design's 2025 Top 100 Giants](#) [Zugriff: 1. April 2026].

²³ Vgl. GTAI (k.A.): [Wirtschaft in der USA](#) [Zugriff: 1. April 2026].

²⁴ Vgl. Cushman & Wakefield (2026): [Chicago MarketBeat - Office Market Q4 2025](#) [Zugriff: 1. April 2026].

²⁵ Vgl. Mordor Intelligence (2025): [United States Office Furniture Market - Industry Analysis & Forecast](#) [Zugriff: 30. März 2026].

²⁶ Vgl. IBISWorld (2026): [State Industry Report - NY33721 Office Furniture Manufacturing in New York - MyIBISWorld](#) [Zugriff: 24. März 2026].

²⁷ Vgl. IBISWorld (2025): [Furniture & Furnishings Wholesaling in the US](#) [Zugriff: 24. März 2026].

²⁸ Vgl. ICFF (2025): [ICFF 2025 Highlights: Creativity, Innovation and Connection in NYC](#) [Zugriff: 24. März 2026].

²⁹ Vgl. BDNY (2025): [Why Exhibit - BDNY](#) [Zugriff: 24. März 2026].

³⁰ Vgl. NYCTOURISM (2024): [NEW YORK CITY TOURISM ON TRACK TO FINISH 2024 WITH \\$79 BILLION IN ECONOMIC IMPACT](#) [Zugriff: 24. März 2026].

3.2 Künftige Entwicklungen in den relevanten Segmenten und Nachfragesektoren

Die US-Möbelindustrie befindet sich in einer Phase tiefgreifender Transformation. Über alle Segmente hinweg verändern neue Arbeits-, Konsum- und Architekturmodelle die Nachfrage. Diese Trends haben einen maßgeblichen Einfluss darauf, welche Produkte und Geschäftsmodelle künftig erfolgreich sein werden. Für deutsche Anbieter ist es daher entscheidend, diese Trends zu verstehen.

Der US-Büromöbelmarkt erlebt seit 2024 eine strukturelle Neuausrichtung. Trotz kleinerer Büroflächen steigt die Nachfrage nach höherwertigen, ergonomischen und flexiblen Lösungen, was sich im erwarteten Wachstum des US-Büromöbelmarkts auf 20,94 Mrd. USD bis 2031 widerspiegelt.³¹

Zentrale Zukunftstrends

- **Multifunktionalität und Modularität:** Die Nachfrage nach modularen, kombinierbaren Möbelsystemen steigt, da Wohn- und Arbeitsflächen flexibel nutzbar sein müssen und mehrere Funktionen auf begrenztem Raum abdecken sollen.³²
- **Technologieintegration:** Möbel integrierten zunehmend Stromversorgung, Kabelmanagement, Sensorik. Diese Smart-Features gewinnen an Bedeutung, um hybride Arbeits- und Wohnkonzepte effizient zu unterstützen.³³
- **Ergonomie und Premiumisierung:** Unternehmen investieren zunehmend in hochwertige Produkte, um die Produktivität im Büro zu steigern und Mitarbeiter zurück ins Büro zu holen.³⁴

• **Flexible und umbaubare Räume:** Partielle Wände, modulare Arbeitsstationen und akustische Lösungen werden wichtiger, da Firmen Flächen situativ anpassen müssen.³⁵

• **Nachhaltigkeit & Compliance:** Käufer achten stärker auf LEED³⁶, GreenGuard³⁷ und Materialtransparenz.³⁸

• **E-Commerce und digitale Planung:** Digitale Möbelkonfiguration, 3D-Visualisierung und AR-Planung werden laut aktuellen Branchenanalysen zunehmend zum Standard.³⁹

Der US-Markt honoriert Qualität – ein Vorteil für deutsche Hersteller. Wichtig ist jedoch, die zentralen Zukunftstrends im eigenen Produktangebot mit aufzunehmen.

Trends in Chicago und New York

Auch die Märkte in Chicago und New York werden zunehmend von diesen zentralen und strukturellen Zukunftstrends geprägt.

In beiden Metropolregionen zeigt sich im Büromöbelsegment eine klare Hinwendung zu hybriden Arbeitsmodellen. Unternehmen investieren verstärkt in hochwertige und langlebige Workspace-Lösungen, die sich kurzfristig an wechselnde Nutzungsformen anpassen lassen. Zugleich adressieren sie Aspekte wie Ergonomie, Gesundheit, Nutzererlebnis und flächeneffiziente Raumplanung.

Damit verschiebt sich der Fokus der Möbelnachfrage von kurzfristigen, statischen Lösungen hin zu langfristigen nutzbaren, systemischen Produktkonzepten. Parallel gewinnt der Einsatz nachhaltiger und kreislauffähiger Materialien weiter an Bedeutung. Sowohl in Chicago als auch in New

³¹ Vgl. Mordor Intelligence (2026): [United States Office Furniture Market Size, Share & Growth Research Report, 2031](#) [Zugriff: 24. März 2026].

³² Vgl. Grand View Research (2025): [U.S. Furniture Market Size & Share - Industry Report](#) [Zugriff: 1. April 2026].

³³ Vgl. Woodworking Network (2025): [Eco-friendly, tech-integrated furniture drives market growth](#) [Zugriff: 1. April 2026].

³⁴ Vgl. Worldmetrics (2026): [Ergonomic Office Furniture Industry Statistics](#) [Zugriff: 1. April 2026].

³⁵ Vgl. Data Insights Market (2026): [Modular Office Partition Walls - Trends and Opportunities](#) [Zugriff: 1. April 2026].

³⁶ LEED (Leadership in Energy and Environmental Design) ist ein international anerkanntes Zertifizierungssystem für nachhaltiges Bauen, das

Gebäude und Innenräume anhand von Kriterien wie Energie- und Ressourceneffizienz, Umweltverträglichkeit, Materialwahl und Innenraumqualität bewertet.

³⁷ GreenGuard ist ein Zertifizierungsprogramm für Produkte mit niedrigen chemischen Emissionen, das die Einhaltung strenger Grenzwerte für flüchtige organische Verbindungen (VOC) bestätigt und damit zur Verbesserung der Innenraumluftqualität in Wohn-, Büro-, Bildungs- und Gesundheitsbauten beiträgt.

³⁸ Vgl. Verified Market Research: [U.S. Sustainable Furniture Market Size & Forecast](#) [Zugriff: 25. März 2026].

³⁹ Vgl. Ken Research (k.A.): [USA Furniture Market - Industry Analysis, Trends & Forecast](#) [Zugriff: 1. April 2026].

York zählen Langlebigkeit, Wiederverwendbarkeit und zertifizierte Materialqualität zunehmend als strategische Faktoren bei Investitionsentscheidungen.^{40,41}

Im Hospitality-Sektor weisen beide Märkte ebenfalls deutliche Parallelen auf. Die Nachfrage konzentriert sich auf ästhetisch anspruchsvolle, robuste und servicefreundliche Möbel. Gleichzeitig sollten Möbel auch hohen Belastungen standhalten und zugleich als gestalterische sowie markenprägende Elemente wirken. Hotels, Restaurants und gemischt genutzte Aufenthaltsbereiche verlangen zunehmend nach hybriden Einrichtungslösungen, die flexibel in Lobby-, Arbeits-, Gastronomie- und sozialen Zonen eingesetzt werden können. Maßgeschneiderte Lösungen, hohe Materialqualität und nachhaltige Produktkonzepte entwickeln sich dabei zu zentralen Wettbewerbskriterien. Verstärkt wird diese Entwicklung in beiden Städten durch eine zunehmende Erlebnisorientierung in der Innenarchitektur, bei der Möbel nicht nur funktionale, sondern auch atmosphärische und kommunikative Aufgaben übernehmen.

Innovations- und Testmarkt Chicago

Gleichzeitig zeigen sich zwischen Chicago und New York klare regionale Akzentuierungen. Chicago fungiert stark als Innovations- und Testmarkt für neue Design- und Materialkonzepte. Impulse aus international renommierten Design- und Branchenveranstaltungen prägen dort die Nachfrage nach technologieintegrierten Möbeln, biophilen Designansätzen, raumdefinierenden Modulsystemen sowie schnell installierbaren und adaptiven Einrichtungslösungen.

Die lebendige und stark medienwirksame Restaurant- und Hotelkultur Chicagos verstärkt zudem die Nachfrage nach Möbeln als sichtbares Designstatement. Hierdurch finden

experimentellere und konzeptionellere Produktlösungen eine größere Marktakzeptanz.^{42,43}

Gestalterische und markenstrategische Wirkung New Yorks

New York hingegen zeichnet sich durch eine stärkere Konzentration auf repräsentative, qualitativ hochwertige Flächen aus, insbesondere im Premium-Bürosegment in Manhattan. Hier stehen neben der funktionalen Flexibilität vor allem die gestalterische und markenstrategische Wirkung von Möbeln im Vordergrund.

Büros werden zunehmend als erlebnisorientierte Aufenthaltsorte konzipiert. Darunter zählen hospitality-inspirierte Lounges, Aufenthaltsbereiche und Café-Zone, die die Rückkehr ins Büro fördern und die Aufenthaltsqualität steigern sollen.^{44,45}

Im Hospitality-Bereich wird diese Entwicklung durch die außergewöhnlich hohe internationale Sichtbarkeit und Touristendichte der Stadt zusätzlich verstärkt. Die Nachfrage richtet sich hier insbesondere auf ikonische, markenprägende und zugleich hoch belastbare Möbellösungen, die den hohen Frequenzen und Nutzungsmustern gerecht werden.⁴⁶

3.3 Aktuelle Vorhaben, Projekte und Ziele

Die identifizierten Potenziale und Trends zeigen sich im US-amerikanischen Markt insbesondere in einer ausgeprägt projektgetriebenen Nachfrage im Möbel- und Interior-Design-Segment. Ein wesentlicher Teil der Marktdynamik entsteht dabei nicht durch den isolierten Produktverkauf, sondern durch projektbasierte FF&E-Vergaben.⁴⁷ Möbel sind hierbei integraler Bestandteil umfassender Innenausbau-, Renovierungs- und Designkonzepte, wodurch sich der US-

⁴⁰ Vgl. Matthews (2026): [Chicago, IL Retail Market Report Q4 2025](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁴¹ Vgl. Cushman & Wakefield (k.A.): [U.S. MarketBeats Real Estate Research Data](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁴² Vgl. Matthews (2026): [Chicago, IL Retail Market Report Q4 2025](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁴³ Vgl. BWBR (2025): [Trend Report: 2025 Design Days and NeoCon](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁴⁴ Vgl. Cushman & Wakefield (2026): [Manhattan Office Q4 2025](#) [Zugriff: 23. März 2026].

⁴⁵ Vgl. CBRE (2025): [U.S. Real Estate Market Outlook 2025](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁴⁶ Vgl. NYCTOURISM (2025): [Travel & Tourism Outlook November 2025](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁴⁷ FF&E (Furniture, Fixtures & Equipment) bezeichnet die Gesamtheit der Möbel, fest installierten Einbauten und Ausstattungsgegenstände, die im Rahmen von Projekt- und Objektvorhaben geliefert und installiert werden und nicht zur baulichen Grundsubstanz eines Gebäudes gehören..

Markt strukturell stärker projektorientiert darstellt als der deutsche Markt.^{48,49}

Aktuelle Projekte und Vorhaben in Chicago

Wie eingangs erwähnt, weist Chicago eine hohe Dichte laufender und geplanter Projekte im Office-, Hospitality- und Institutionsbereich auf und zählt damit zu den aktivsten Projektmärkten in den USA. Die Marktaktivität ist dabei weniger geprägt durch Refits, Repositionierungen und projektgetriebenen Innenraumerneuerungen, insbesondere in zentralen und gut angebundenen Lagen.⁵⁰

Als nationaler Präsentationsstandort entfaltet Chicago zudem starke Impulse: Leitveranstaltungen wie die NeoCon mit rund 50.000 Fachbesuchern prägen Investitions- und Projektentscheidungen. Ergänzend hat sich der Fulton Market District als zweites bedeutsames Design-Zentrum etabliert, der mit Formaten wie den Fulton Market Design Days internationale Branchenakteure anzieht.^{51,52}

Die aktuelle Projektlandschaft in Chicago wird durch zahlreiche konkrete Projekte illustriert, die exemplarisch für die Nachfrage nach flexiblen und hochwertig ausgestatteten Arbeitsumgebungen stehen. Beispiele hierfür sind:

- **Randolph Suites Chicago - Spec Suite Repositionierung (Kuchar Studio)**, Modernisierung eines Bestandsbürogebäudes im West Loop zur Steigerung der Vermietbarkeit,⁵³
- **Corporate Interior Projects (Rieke Interiors)**, die regelmäßig Office-Umbauten und projektbasierte Möbellösungen für Unternehmensstandorte im Großraum Chicago umsetzen,⁵⁴

- **8 East Randolph - Interior Design & Build (MOOD)**, ein weiteres Beispiel für projektgetriebene Innenraumerneuerungen in zentraler Lage.⁵⁵

Aktuelle Projekte und Vorhaben in New York

Die starke Stellung New Yorks als internationaler Beschaffungs- und Netzwerkstandort wird durch Leitmesse wie die International Contemporary Furniture Fair (ICFF) und die Boutique Design New York (BDNY) gestützt, die als zentrale Plattformen für Sichtbarkeit, Geschäftsanbahnung und Projektzugang im nordamerikanischen Markt gelten.

NYCxDESIGN ist das zentrale New Yorker Designfestival; mit der ICFF als Leitmesse für zeitgenössisches Design bildet es die wichtigste Plattform für Marktsichtbarkeit, Netzwerkaufbau und direkten Austausch mit Entscheidern im US-Markt. BDNY ergänzt dies als fokussierte Fachmesse für Hospitality- und hochwertige Objektmöblierung mit gezieltem Zugang zu Architekten, Designern, Entwicklern und Einkäufern aus dem Boutique-Hotel-Segment.

NYCxDESIGN findet 2026 vom 14. bis 20. Mai statt, die ICFF vom 17. bis 19. Mai; die BDNY folgt als eigenständiges Hospitality-Event im November.⁵⁶

Die aktuelle Projektlandschaft in New York wird durch zahlreiche Innenausbau-, Repositionierungs- und Objektprojekte illustriert, die exemplarisch für die marktprägende Nachfrage stehen. Beispiele hierfür sind:

- **Google Chelsea Market 2nd-5th Floors - Workplace Refresh (HLW)**, Neugestaltung von Büroflächen in New York zur Schaffung einer flexiblen und kollaborativen Arbeitsumgebung.⁵⁷

⁴⁸ Vgl. Cushman & Wakefield (2026): [Chicago CBD & Suburban Office MarketBeat Q4 2025 / Q1 2026](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁴⁹ Vgl. Grand View Research (2025): [United States Contract Furniture Market Size & Outlook, 2025-2033](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁵⁰ Vgl. Cushman & Wakefield (2026): [Chicago CBD & Suburban Office MarketBeat Q4 2025 / Q1 2026](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁵¹ Vgl. NeoCon (2025): [NeoCon - The Premier Platform for the Commercial Design Industry](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁵² Vgl. Fulton Market Design Days (2026): [Fulton Market Design Days](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁵³ Vgl. Kuchar Studio (k. A.): [Randolph Suites Chicago - Spec Suite Repositionierung](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁵⁴ Vgl. Rieke Interiors (k. A.): [Corporate Interior Projects - Chicago Area](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁵⁵ Vgl. MOOD (k. A.): [8 East Randolph - Interior Design & Build by MOOD](#) [Zugriff: 1. April 2026].

⁵⁶ Vgl. BDNY (2026): [BDNY: Hospitality's Boutique Design Trade Fair](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁵⁷ Vgl. HLW (k. A.): [Google Chelsea Market 2nd-5th Floors](#) [Zugriff: 2. April 2026].

- **Citadines Connect Fifth Avenue - Hotel**
Repositionierung (TPG Architecture), Umgestaltung eines Bestandsgebäudes in Midtown Manhattan zu einem Boutique-Hotel.⁵⁸
- **AllianceBernstein at Hudson Yards (Gensler)**, Neugestaltung des New Yorker Bürostandorts als technologieorientierte Arbeitsumgebung mit Fokus auf Zusammenarbeit, Mitarbeiter- und Kundenerlebnis.⁵⁹

3.4 Wettbewerbssituation

Große US-Hersteller dominieren insbesondere traditionelle Stilrichtungen, während das mittlere Preissegment in vielen Bereichen von asiatischen Importprodukten bestimmt wird. Diese sind meist günstig, aber qualitativ weniger hochwertig. Dadurch entsteht für deutsche Hersteller ein klarer Wettbewerbsvorteil im Premiumsegment, wo Qualität, technische Innovation und modernes Design stärker gewichtet werden.⁶⁰

Design Büros mit hoher Marktmacht

Eine zentrale Besonderheit des Marktes ist die hohe Marktmacht der US-Designerszene. Designer beeinflussen direkt und indirekt einen Markt von 383,7 Mrd. USD an Interior-Produkten über alle Marktsegmente hinweg. Grund hierfür ist, dass Projektskalierungen für marktbewegende Entscheidungen sorgen. Dabei steuern sie nicht nur große Projektbudgets, sondern beeinflussen entscheidend die Produktauswahl. Insbesondere in Bereichen wie Küche, Bad, Polstermöbel und hochwertigen Wohnmöbeln fungieren sie zugleich als Trendsetzer, Händler, Kuratoren und digitale Meinungsführer. Marken, die Designer nicht überzeugen, werden in vielen Premiumprojekten nur wenig berücksichtigt.⁶¹

Der **Markt für Büromöbel** wird von einigen wenigen, aber sehr starken Unternehmen dominiert. Zu den wichtigsten

Akteuren zählen Steelcase, Herman Miller (MillerKnoll), Haworth und HNI Corporation. Diese Unternehmen verfügen über jahrzehntelange Markterfahrung, bedeutende Forschungsabteilungen sowie umfangreiche Vertriebs- und Händlernetzwerke.

Steelcase wird als führender globaler Anbieter beschrieben, mit starkem Fokus auf ergonomische Arbeitsplatzlösungen und nachhaltige Produktentwicklung. Herman Miller bzw. MillerKnoll gilt als Design- und Innovationsführer, insbesondere im Bereich ergonomischer Sitzmöbel und hochwertiger Arbeitsplatzlösungen, und arbeitet mit einem Großteil der Fortune-500-Unternehmen zusammen. Haworth wiederum bietet ein breites Portfolio an modularen Möbelsystemen, Sitzmöbeln und beweglichen Wänden und ist besonders für nachhaltige Materialien und zukunftsorientierte Arbeitsplatzkonzepte bekannt. HNI Corporation, Mutter zahlreicher Marken wie HON oder Allsteel, ist speziell im Regierungs- und Bildungssektor stark vertreten und wächst durch strategische Akquisitionen im amerikanischen Markt.⁶²

Diese Marktführer zeichnen sich durch hohe Innovationskraft, starke Markenidentitäten, robuste Lieferketten sowie die Fähigkeit aus, kundenspezifische und modulare Lösungen in großem Umfang bereitzustellen. US-Kunden legen besonderen Wert auf nachgewiesene ergonomische Vorteile, kurze Lieferzeiten und nachhaltige Beschaffung. Diese Kriterien sind tief in den Geschäftsmodellen der etablierten Hersteller verankert.

Im **Hospitality-Sektor** - darunter Hotels, Resorts, Restaurants und öffentliche Aufenthaltsbereiche - existiert ein breiteres Spektrum an führenden Herstellern. Besonders hervorzuheben sind Beaufurn, Dickson Furniture, Bernhard Hospitality, Tropitone und Kimball Hospitality.

Beaufurn gilt laut Marktanalysen als einer der leistungsfähigsten und flexibelsten Anbieter im US-Hospitality-Segment. Wettbewerbsvorteile bestehen

⁵⁸ Vgl. TGP Architecture (k. A.): [Citadines Connect Fifth Avenue : TPG Architecture](#) [Zugriff: 2. April 2026].

⁵⁹ Vgl. Gensler (k. A.): [AllianceBernstein at Hudson Yards | Projects | Gensler](#) [Zugriff: 2. April 2026].

⁶⁰ Vgl. VDM (2022): Kurzstudie: Möbelmarkt Nordamerika mit dem Schwerpunkt Online-Vertrieb [Zugriff: 24. März 2026].

⁶¹ Vgl. ThinkLab (2024): [The Evolving Landscape of Interior Design](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁶² Vgl. ChairsFX (2025): [Office Furniture Industry Report 2025: A New Leader Emerges](#) [Zugriff: 24. März 2026].

aufgrund hoher Konfigurationskompetenzen, schneller Lieferzeiten und heimischer Produktion. Dickson Furniture ist stark im Hotel- und Regierungssegment positioniert und überzeugt durch hohe Individualisierungsmöglichkeiten sowie kurze Lieferzeiten. Bernhardt Hospitality und Tropitone bedienen vor allem Premium- und Outdoor-Segmentkunden. Kimball Hospitality hingegen zählt zu den etablierten Komplettanbietern maßgeschneiderter Hotelmöbel.⁶³

Im Hospitality-Bereich gelten insbesondere folgende Erfolgsfaktoren: Fähigkeit zur Maßanfertigung, konsistente Qualität, termintreue Lieferung und eine einzigartige Designhandschrift. Anbieter punkten vor allem durch US-basierte Fertigung, was Logistikkosten reduziert und die Liefersicherheit erhöht - ein entscheidendes Kriterium für Projektkunden.⁶⁴

Der **Markt für Möbelbeschläge** ist in Nordamerika stark international geprägt. Laut Marktberichten gehören Blum, Hettich und Häfele zu den Top-Drei-Anbietern im globalen Beschlagsmarkt und halten zusammen einen signifikanten Marktanteil. Die Erfolgsfaktoren dieser Unternehmen liegen in ihrer hohen technologischen Expertise, geprüften Qualitätsstandards, Innovationsführerschaft und breiten Produktportfolios. Kunden bevorzugen Beschläge mit hoher Langlebigkeit, Stabilität und zertifizierter Funktionssicherheit. In diesen Bereichen haben auch deutsche Anbieter traditionell eine starke Wettbewerbsposition.⁶⁵

Der **Markt für Trennwand- und bewegliche Wandsysteme** wird von spezialisierten Herstellern mit hoher Ingenieurskompetenz geprägt. Zu den wichtigsten Anbietern gehören Moderco, Modernfold, Hufcor, Kwik-Wall und Avanti Systems.

Moderco gilt als führender Hersteller operabler Trennwände und Glaswandsysteme und bietet zusätzliche Weiterbildungen für Architekten über das American Institute of Architects (AIA) - ein wichtiger Vorteil im US-Planungsumfeld. Modernfold ist stark bei akustisch optimierten Raumentrennungssystemen. Das Unternehmen bietet hohe Flexibilität durch vielfältige Konfigurationsoptionen. Hufcor zählt zu den weltweit meistinstallierten Anbietern operabler Wände. Der Fokus liegt auf Akustik und großen Glasflächen. Kwik-Wall bietet wirtschaftliche Lösungen. Das Unternehmen ist besonders im Bildungs- und Gewerbebereich stark. Avanti Systems ist auf hochwertige Glaswandsysteme spezialisiert. Die Produkte verbinden Designqualität mit hoher akustischer Leistungsfähigkeit für moderne Büroarchitektur.^{66, 67, 68}

Entscheidende Kriterien in diesem Segment sind zertifizierte Akustikwerte (sog. STC-Ratings)⁶⁹, technische Planungsunterstützung, Ästhetik sowie kurze Installationszeiten.

Wettbewerber in Chicago

Der Möbelmarkt in Chicago wird von mehreren bedeutenden Herstellern und Ausstattern geprägt, die sowohl im Office- als auch im Spezialmöbelsegment aktiv sind. Zu den umsatzstärksten Unternehmen gehören Marmon Retail Technologies, Wind Point Partners und Edsal Manufacturing, die zu den größten Möbel- und Komponentenherstellern im Großraum Chicago zählen. Ebenfalls bedeutend ist The Marvel Group, ein etablierter Produzent von Büro- und Metallmöbeln mit mehreren Standorten in der Stadt.

Ergänzt wird die Wettbewerbslandschaft durch spezialisierte Hersteller wie DIRT Environmental Solutions, die auf modulare Innenausbauten und Trennwandsysteme spezialisiert sind. Chicago beheimatet zudem diverse

⁶³ Vgl. Beaufurn (2025): [Top Hospitality Furniture Manufacturers | 2025 List](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁶⁴ Vgl. Hospitality Business (2024): [A Blend of Tradition And Innovation in the US Hospitality Furniture](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁶⁵ Vgl. Global Growth Insights (2026): [Cabinet Hardware Market Size, Share, Trends \[2035\]](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁶⁶ Vgl. Moderco (2026): [We Design, Engineer and Manufacture Operable Partition Systems](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁶⁷ Vgl. Modernfold (2026): [Movable Walls & Operable Partitions - Acousti-Seal® Systems](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁶⁸ Vgl. Kwik-Wall (2026): [Operable Walls & Glass Walls - STC Ratings and Product Line](#) [Zugriff: 24. März 2026].

⁶⁹ STCRatings.com (k.A.): [STC RATINGS FOR VARIOUS WALL ASSEMBLIES](#) [Zugriff: 24. März 2026].

Mittelstands- und Nischenhersteller, die das breite Angebot der Region abrunden.^{70,71}

Wettbewerber in New York

Der Möbelmarkt in New York beziehungsweise der „TriState Area“ (New York, New Jersey und Connecticut) wird in den Marktsegmenten für Office-, Contract- und Hospitality-Möbel von mehreren etablierten Herstellern und Ausstattern geprägt. Zu den wichtigsten Unternehmen zählen insbesondere Global Furniture Group, Stickley, Empire Office und Raymour & Flanigan. Ergänzt wird die Wettbewerbslandschaft durch weitere in New York ansässige Anbieter wie Resource Furniture, Furnitech, Sossego und TOV Furniture, die unterschiedlichen Segmente von Objektmöbeln bis hin zu multifunktionalen Einrichtungslösungen abdecken.^{72, 73}

Darüber hinaus nimmt New York auch im Großhandelsbereich eine führende Rolle ein, begünstigt durch die Hafeninfrastruktur. Mit 808 Großhändlern verfügt New York hier über die zweitmeisten Standorte aller Bundesstaaten, was die besondere Bedeutung des Bundesstaats als Distributions- und Beschaffungsstandort zusätzlich unterstreicht. Im Segment Office Furniture Manufacturing entfallen auf den Bundesstaat 229 Establishments, womit New York nach Anzahl der Standorte auf Rang 2 und nach Umsatz auf Rang 10 unter allen Bundesstaaten liegt. Insgesamt zeigt sich damit ein breites Anbieterspektrum, welcher alle Segmente abdeckt und in dem einige größere Unternehmen auf eine Vielzahl kleinerer und mittelständischer Anbieter treffen.^{74,75}

3.5 Stärken und Schwächen des US-Marktes für deutsche Anbieter (SWOT-Analyse)

Stärken (Strengths)

- Großer, wachsender Markt mit hoher Kaufkraft
- Hohe Design- und Markenaffinität
- Hohe Preisbereitschaft v. a. im Premiumbereich

- Professionelle Planungs- und Projektstrukturen
- Offenheit gegenüber europäischen Designmarken

Chancen (Opportunities)

- Wachstum in Hospitality, Hybrides Arbeiten, hochwertigem Wohnungsbau
- Nachfrage nach nachhaltigen, zertifizierten Produkten
- Digitalisierung (Konfiguratoren, AR/VR) als Hebel für Markteintritt
- Wachsende Online-Kanäle erleichtern Markteintritt
- Designerlandschaft und Innenarchitekten als Multiplikator für Marken

Schwächen (Weaknesses)

- Hoher Wettbewerbsdruck, starke US- und internationale Marken
- Preissensibilität in niedrigen bis mittleren Preissegmenten des Marktes
- Hohes Marketingbudget notwendig - besonders online
- Komplexe Logistik- und Serviceanforderungen (After-Sales, Ersatzteile, Kundenservice)
- Regulatorische Anforderungen (Zertifizierungen, Nachhaltigkeit)

Risiken (Threats)

- Konjunktur- und Zinsrisiken, Verzögerungen bei Bau- und Renovierungsprojekten
- Wechselkursrisiken und Importzölle
- Teils komplexe Regulierung (z.B. Extended Producer Responsibility)
- Lieferkettenstörungen, Frachtratenvolatilität

Für deutsche Unternehmen kann es sich empfehlen, sich gegenüber etablierten US-Wettbewerbern differenziert zu positionieren:

1. Betonung deutscher Ingenieurskunst

Deutsche Produkte genießen im US-Markt ein

⁷⁰ Vgl. Dun & Bradstreet (k.A.): [Furniture and Related Product Manufacturing companies in Chicago, Illinois, United States of America](#) [Zugriff: 18. März 2026].

⁷¹ Vgl. Inven (k.A.): [Top 19 Furniture Manufacturing Companies in Illinois](#) [Zugriff: 18. März 2026].

⁷² Vgl. Inven (k.A.): [Top 21 Furniture Manufacturing Companies in New York](#) [Zugriff: 23. März 2026].

⁷³ Vgl. Zoominfo (2026): [Top Furniture companies in New York - March, 2026](#) [Zugriff: 23. März 2026].

⁷⁴ Vgl. IBISWorld (2026): [State Industry Report - NY33721 Office Furniture Manufacturing in New York - MyIBISWorld](#) [Zugriff: 23. März 2026].

⁷⁵ Vgl. IBISWorld (2025): [Furniture & Furnishings Wholesaling in the US](#) [Zugriff: 24. März 2026].

starkes Qualitätsimage - besonders im Bereich Präzision, Langlebigkeit und Innovation.

2. **Aufbau einer lokalen Marktpräsenz**

Entscheidend sind US-basierte Service- und Logistikstandorte sowie die Zusammenarbeit mit regionalen Distributoren, Architekten und Generalunternehmern.

3. **Einhaltung US-Spezifikationen**

Zertifizierungen wie BIFMA sind wettbewerbsentscheidend - deutsche Anbieter müssen ihre Produkte entsprechend anpassen.

4. **Partnerschaften mit Architekturbüros**

Da viele Entscheidungen architekturbasiert getroffen werden, kann sich eine strategische Ausrichtung auf die Zusammenarbeit mit Architekten- und Designbüros auszahlen.

5. **Premium- statt Preisstrategie**

US-Kunden sind bereit, für hochwertige, visuell anspruchsvolle und nachhaltige Produkte mehr zu bezahlen - ein Umfeld, das deutschen Herstellern besonders liegt.

Best Practices | Tipps für einen erfolgreichen US-Markteintritt für deutsche Anbieter

Nach Einschätzung von Anna Fesun, Director of Business Operations North America bei WALTER K., beruht der nachhaltige Markterfolg in den USA weniger auf kurzfristigen Absatzsteigerungen als vielmehr auf konsequenten Marken-, Service- und Netzwerkstrategien. Besonders im Objekt- und Projektgeschäft kann sich ein stufenweiser Markteintritt bewähren: In der frühen Phase ermöglichen lokale Händler, Importeure oder kommissionsbasierte Multi-Line-Representatives einen vergleichsweise risikoarmen Zugang zum Markt bei begrenztem Kapitaleinsatz. Gleichzeitig wird empfohlen, diese Modelle mittelfristig durch hybride oder direkt gesteuerte Vertriebsstrukturen zu ergänzen, um mehr Kontrolle über

Markenauftritt, Preisgestaltung und Kundenbeziehungen zu gewinnen.

Ein zentraler Erfolgsfaktor ist die klare Anpassung an US-spezifische Service- und Kommunikationsstandards. Im Vergleich zum deutschen Markt spielt Geschwindigkeit eine deutlich größere Rolle: Architekten, Interior Designer und Handelspartner erwarten in der Regel Rückmeldungen innerhalb von 24 Stunden, da Projekte unter hohem Zeitdruck stehen und schnelle Entscheidungsfähigkeit als Wettbewerbsvorteil gilt. Hersteller, die kurze Reaktionszeiten, verbindliche Aussagen und professionellen After-Sales-Service bieten, erhöhen ihre Chancen erheblich, in Projektausschreibungen berücksichtigt zu werden.

Der Markenaufbau im US-amerikanischen Möbel- und Interior-Markt erfolgt primär über persönliche Netzwerke. Besonders wirksam sind direkte Formate wie Produktpräsentationen in Designbüros, „Lunch-and-Learn“-Veranstaltungen sowie die Präsenz auf relevanten Fachmessen und Design-Events. Klassische Werbung spielt im B2B-Segment eine untergeordnete Rolle, während der direkte Kontakt zu Planern und Projektentwicklern oftmals über die Produktspezifikation entscheidet.

Operativ zeigt sich, dass transparente Import- und Preisstrukturen für Vertrauen und langfristige Kundenbindung entscheidend sind. Zusätzliche Kosten, etwa durch Zölle oder Logistik, sollten klar ausgewiesen und offen kommuniziert werden. Verlässliche Logistikpartner und strukturierte Prozesse tragen dazu bei, Komplexität zu reduzieren und die hohen Erwartungen des Marktes an Planungssicherheit und Servicequalität zu erfüllen.⁷⁶

All dies zeigt: Erfolgreich sind in den USA vor allem jene Möbelhersteller, die hohe Qualität liefern, Designansprüche respektieren und sich als langfristige, lösungsorientierte Partner der Architektur- und Designbranche positionieren.

⁷⁶ Experteninterview mit Anna Fesun, Director of Business Operations North America | Sales Chicago & West, WALTER K [Durchgeführt am 26. März 2026].

Best Practices | Unterschiede im Projektgeschäft zwischen den USA und Deutschland

Der US-amerikanische Markt für Möbel im Projektgeschäft unterscheidet sich deutlich vom klassischen Produktverkauf, da Architekten und Designer anders denken und entscheiden als übliche gewerbliche Käufer. Sie achten nicht primär auf den Preis, sondern auf Faktoren wie Designintention, Nachhaltigkeit, Performance und langfristige Qualität, da ihre Projekte oft über Jahrzehnte bestehen und ihre berufliche Reputation davon abhängt. Besonders wichtig ist, dass Möbelprodukte sowohl funktional als auch ästhetisch die architektonische Vision unterstützen, da selbst hochwertige Produkte abgelehnt werden, wenn sie die Gestaltung eines Raumes stören.⁷⁷

Für deutsche Möbelhersteller bedeutet dies, dass sie ihre technische Qualität, Langlebigkeit und gestalterische Integrationsfähigkeit klar kommunizieren müssen. Gleichzeitig sollten Anbieter weniger als klassische Verkäufer auftreten und stattdessen auf partnerschaftliche Zusammenarbeit setzen, indem sie Innovation, nachhaltige Lösungen und gemeinsame Gestaltungsideen in den Vordergrund stellen. Architekten und Designer arbeiten unter hohem Zeitdruck und bevorzugen deshalb Hersteller, die schnell reagieren und klare, verlässliche Produktinformationen bereitstellen.⁷⁸

Damit wird deutlich: Markterfolg in den USA ist weniger eine Frage des Produkts als der Fähigkeit, langfristige Partnerschaften auf Augenhöhe zu etablieren.

⁷⁷ Vgl. BOND (2026): [How to Sell to Architects and Designers](#) [Zugriff: 23. März 2026].

⁷⁸ Ebd.

4 Kontaktadressen

National

Institution	Kurzbeschreibung
<u>AHFA - American Home Furnishings Alliance</u>	Die wichtigste Interessenvertretung der US-Wohnmöbelindustrie, die sich auf Regulierung, Produktsicherheit, Umweltstandards und politische Lobbyarbeit konzentriert.
<u>ACT - Association for Contract Textiles</u>	Eine Fachorganisation für Textilien im Objektbereich, die Leistungs- und Sicherheitsstandards für Stoffe entwickelt und Schulungen für die Design- und Möbelbranche anbietet.
<u>AWFS - Association of Woodworking & Furnishings Suppliers</u>	Ein Verband für Zulieferer der Holz- und Möbelindustrie, der Branchenbildung, Nachwuchsförderung und die große AWFS-Fachmesse organisiert.
<u>Avanti Systems</u>	Spezialisierte Anbieter hochwertiger Glas- und Trennwandsysteme für moderne Büro- und Objektarchitektur, bekannt für designorientierte Lösungen mit hoher akustischer und technischer Performance.
<u>Beaufurn</u>	Flexibler US-Hersteller von Hospitality- und Contract-Möbeln mit starker Customization-Kompetenz, kurzen Lieferzeiten und klarer Ausrichtung auf projektbasierte Hotel- und Gastronomielösungen.
<u>Bernhardt Hospitality</u>	Premiumanbieter für Hotel- und Objektmöbel, der hochwertige, maßgeschneiderte Designlösungen für internationale Hospitality-Projekte und anspruchsvolle Betreiber realisiert.
<u>BIFMA - Business and Institutional Furniture Manufacturers Association</u>	Die zentrale Branchenorganisation für Hersteller von Büro- und Objektmöbeln in Nordamerika; sie entwickelt Sicherheits-, Leistungs- und Nachhaltigkeitsstandards und vertritt Hersteller gegenüber Politik und Markt.
<u>Blum</u>	International führender Hersteller von Möbelbeschlägen mit starkem Fokus auf Qualität, Präzision und technologische Innovationen, insbesondere im Premium-Möbel- und Küchenbereich.
<u>Global Furniture Group</u>	International tätiger Hersteller von Büro- und Contract-Möbeln mit breitem Produktportfolio und starker Präsenz im projektbasierten Workplace-, Education- und Healthcare-Segment.
<u>Häfele</u>	Global agierender Anbieter von Möbelbeschlägen, elektronischen Zutritts- und Schließsystemen sowie ganzheitlichen Interior-Lösungen für Küchen-, Objekt- und Möbelhersteller.
<u>Haworth</u>	Einer der führenden US-Hersteller modularer Arbeitsplatzlösungen, stark positioniert in nachhaltigen, flexiblen und zukunftsorientierten Office-Konzepten.
<u>Herman Miller / MillerKnoll</u>	Design- und Innovationsführer im Office-Segment mit besonders starker Rolle bei Architekten, Großunternehmen und hochwertigen ergonomischen Arbeitsplatzlösungen.
<u>Hettich</u>	Deutscher Premiumhersteller von Möbelbeschlägen mit hoher technologischer Kompetenz und starker Marktposition in Nordamerika, insbesondere in Küche, Bad und hochwertigem Möbelbau.
<u>HNI Corporation (HON, Allsteel)</u>	Großer US-Möbelkonzern mit Fokus auf Office-, Bildungs- und Regierungsprojekte, der über ein dichtes Vertriebs- und Händlernetzwerk verfügt.
<u>Hufcor</u>	Weltweit führender Anbieter operabler Trennwandsysteme, spezialisiert auf akustisch leistungsfähige Lösungen für große, flexibel nutzbare Räume.
<u>ISFD - International Society of Furniture Designers</u>	Eine Organisation zur Förderung herausragenden Möbeldesigns, die Weiterbildung, Community-Programme und die bekannten Pinnacle Awards anbietet.
<u>IWPA - International Wood Products Association</u>	Der maßgebliche Verband für internationale Holzprodukte, wichtig für Hersteller mit Holzimport oder -export; bietet Compliance-Schulungen und Handelssupport.
<u>KCMA - Kitchen Cabinet Manufacturers Association</u>	Die nationale Organisation für Küchenmöbelhersteller mit einem starken Fokus auf Zertifizierung (KCMA/ANSI A161.1), Qualität, Sicherheit und Nachhaltigkeit.
<u>Kimball Hospitality</u>	Etablierter Komplettanbieter für Hospitality-Möbel mit starkem Fokus auf projektbasierte FF&E-Lösungen für Hotelketten und Entwickler.
<u>TÜV Rheinland US</u>	TÜV Rheinland North America ist die US-Landesgesellschaft des deutschen Prüfdienstleisters TÜV Rheinland. Das Unternehmen ist ein weltweit führender Anbieter von Testing-, Inspection- und Certification-Services (TIC) und unterstützt Hersteller beim Marktzugang, der Produktsicherheit, Normen-Compliance und Zertifizierung.

Chicago

Institution	Kurzbeschreibung
ASID - American Society of Interior Designers (Chicago Showroom)	ASID ist einer der größten Berufsverbände im Interior-Design-Sektor. In Chicago ist ASID mit Showrooms im THE MART vertreten und bietet Weiterbildungen, Branchenprogramme und Designer-Netzwerke.
CAC - Chicago Architecture Center	Das führende Architektur- und Design-Zentrum Chicagos. Das CAC bietet Ausstellungen, Stadtmodelle, Weiterbildungen, Touren und öffentliche Programme zur Architektur- und Designentwicklung der Stadt. Es spielt eine zentrale Rolle im Austausch zwischen Architekten, Designern und Fachplanern.
Cushman & Wakefield Chicago	Cushman & Wakefield Chicago ist die Chicagoer Niederlassung eines der weltweit führenden gewerblichen Immobilienberatungsunternehmen. Das Büro berät nationale und internationale Unternehmen, Investoren und Entwickler in den Bereichen Office, Industrie, Retail, Capital Markets, Projektentwicklung und Asset Management.
Design Center at the MART	Das Design Center at theMART ist das weltweit größte Ressourcen- und Showroom-Zentrum für Interior Design. Es umfasst rund 125 Showrooms mit Tausenden Marken für Möbel, Interieur, Outdoor-Furnishings und Architekturprodukte.
Design Chicago	Design Chicago ist die größte regionale Messe für Interior Design im mittleren Westen. Sie bündelt Showrooms, Networking-Events, Weiterbildungen und Präsentationen neuer Produktlinien—primär im THE MART.
DIRTT Environmental Solutions	DIRTT entwickelt modulare Innenausbau- und Trennwandsysteme und ist stark im Office- und Projektmarkt positioniert. Das Unternehmen adressiert die Nachfrage nach flexiblen, systemischen Raumlösungen.
Edsal Manufacturing	Edsal ist ein etablierter Hersteller von Metall- und Objektmöbeln für Industrie-, Lager- und Institutionsanwendungen. Die regionale Produktionsbasis stärkt die Bedeutung im lokalen Markt.
Heitman Architects	Heitman Architects ist ein in der Metropolregion Chicago ansässiges Architektur- und Planungsbüro, das sich auf Corporate-, Industrie- und Commercial-Real-Estate-Projekte spezialisiert hat. Das Büro realisiert Masterplanung, Architektur und Interior-Design für Headquarters, Arbeitswelten, Forschungs- und Produktionsstätten, Logistik- und Mixed-Use-Projekte.
Interior Define	Interior Define ist eine designorientierte Möbelmarke aus Chicago mit Fokus auf hochwertige Wohnmöbel. Das Unternehmen steht für moderne, designgetriebene Vertriebsmodelle.
IIDA Headquarters - International Interior Design Association (Chicago)	Die IIDA ist eine der weltweit führenden Organisationen für Interior-Design-Professionals mit über 15.000 Mitgliedern in 58 Ländern. Ihr internationales Headquarter befindet sich in einem ikonischen Mies-van-der-Rohe-Tower am 111 E. Wacker Drive, Chicago. Die neu gestaltete Fläche fungiert als „Next-Generation Living Design Workplace“, beherbergt die zentrale Geschäftsstelle der Organisation und dient zugleich als Community-Hub für die Designbranche.
Kuchar Studio	Kuchar Studio ist ein Architektur- und Designbüro mit Schwerpunkt auf Spec-Suites und Büro-Repositionierungen. Es repräsentiert die projektgetriebene Marktdynamik Chicagos.
Marmon Retail Technologies	Marmon entwickelt Einrichtungslösungen für Retail- und Commercial-Interiors. Der Fokus liegt auf systemischen und projektbezogenen Anwendungen.
MOOD Design + Build	MOOD kombiniert Interior Design, Ausbau und Projektmanagement. Das Unternehmen profitiert von Chicagos hoher Zahl an Refit- und Modernisierungsprojekten.
NeoCon	Die größte nordamerikanische Leitmesse für Büro-, Objekt- und Contract-Furniture-Design. Sie findet jährlich im THE MART statt und fungiert als zentrale Plattform für Innovationen in Möbel-, Office- und Raumgestaltung.
Rieke Interiors	Rieke Interiors ist ein projektorientierter Anbieter von Interior-Lösungen für Office- und Corporate-Kunden. Lokale Projektpartner wie Rieke sind zentral im US-Markt.
Steelcase	Steelcase ist einer der weltweit führenden Hersteller von Büro-, Arbeitsplatz- und Contract-Möbeln mit Hauptsitz in den USA. Das Unternehmen entwickelt ganzheitliche Lösungen für moderne Arbeitsumgebungen und verbindet Forschung zu Arbeit und Verhalten, ergonomisches Design und nachhaltige Materialien zu flexiblen Möbel- und Raumkonzepten für Büro, Bildung und Gesundheitswesen.
Wind Point Partners	Wind Point Partners ist eine Private-Equity-Gesellschaft mit Beteiligungen in der Möbel- und Industriebranche. Sie beeinflusst Wachstum und Konsolidierung im Markt.

New York

Institution	Kurzbeschreibung
AIA New York - American Institute of Architects	Das Center for Architecture in Greenwich Village ist die kulturelle Plattform von AIA New York und vermittelt die Bedeutung von Architektur und gebauter Umwelt, während AIA New York als ältestes und größtes Chapter des American Institute of Architects in den USA die Architekturszene in New York mit Programmen, Wettbewerben, Weiterbildung und berufspolitischen Engagement unterstützt.
ASID New York Metro - American Society of Interior Designers	Das ASID New York Metro Chapter ist die regionale Vertretung der American Society of Interior Designers für den Großraum New York und unterstützt die Interior-Design-Branche durch Programme, Netzwerkformate, Weiterbildung, Interessenvertretung und Veranstaltungen für die Design-Community.
BDNY - Boutique Design New York	Die BDNY (Boutique Design New York) findet am 8. und 9. November 2026 im Jacob K. Javits Center in New York statt und ist eine führende Fachmesse für Boutique-Hospitality-Design, die Hotelmarken, Designer, Architekten und Hersteller zusammenbringt, um innovative Produkte, maßgeschneiderte Lösungen und neue Impulse für Hotel-, Gastronomie- und Lifestyle-Projekte zu entdecken.
D&D Building	Das D&D Building an der 979 Third Avenue in Manhattan gilt als eine der wichtigsten Adressen der New Yorker Designszene und vereint heute auf 18 Etagen mehr als 100 Showrooms mit hunderten Produktlinien für hochwertige Wohn-, Hospitality- und andere Interior-Architekturprojekte.
Empire Office	Empire Office ist ein Anbieter ganzheitlicher Möbel- und FF&E-Lösungen, der Unternehmen, Entwickler und Designstudios mit Leistungen von Design, Beschaffung und Projektmanagement bis zu Logistik, Lieferung und Installation unterstützt und dabei insbesondere Projekte in den Bereichen Workplace, Hospitality, Wohnbereich und Einzelhandel begleitet.
Furnitech	Furnitech ist ein Anbieter von Hospitality- und Objektmöbeln mit Fokus auf projektbasierte Lösungen.
Gensler	Gensler ist eines der weltweit führenden Architektur- und Designbüros. Entscheidungen des Büros haben hohe Signalwirkung für den New Yorker Markt.
Greater Metropolitan Furnishings Association	Gemeinnütziger Regionalverband zur Förderung, Vernetzung und Interessenvertretung der Home-Furnishings-Branche (Retailer, Representatives, Designers, Manufacturers und Service-Industrien) in New York, New Jersey, Connecticut und Pennsylvania.
HLW	HLW ist ein Architektur-, Design- und Planungsbüro, das in den Bereichen Architecture, Interior Design, Strategy, Sustainability, Lighting und Brand Experience arbeitet und Projekte unter anderem für Workplace, Hospitality, Commercial, Residential und Mixed-Use entwickelt.
ICFF - International Contemporary Furniture Fair	Die ICFF (International Contemporary Furniture Fair) findet vom 17. bis 19. Mai 2026 im Javits Center in New York statt und gilt als Nordamerikas führende Messe für zeitgenössisches Möbeldesign und Interior-Lösungen, auf der internationale Marken und Fachbesucher aus Architektur, Interior Design, Office, Hospitality und Contract neue Produkte, Materialien und Trends entdecken.
New York Design Center	Das New York Design Center im historischen Gebäude 200 Lexington Avenue ist mit fast 100 Showrooms auf 16 Etagen eine der führenden Adressen für Interior Design, Architektur sowie Office-, Hospitality-, Residential und andere Contract-Projekte.
NYCxDESIGN	NYCxDESIGN findet vom 14. bis 20. Mai 2026 in New York statt und ist das offizielle, stadtweite Designfestival der Stadt, das Architektur, Interiors, Produktdesign, Landschaft, Technologie und weitere Disziplinen über Ausstellungen, Talks, Touren, Installationen und Showroom-Events zusammenführt und New York als internationalen Designstandort positioniert.
Raymour & Flanigan	Raymour & Flanigan ist ein familiengeführter Möbelhändler mit mehr als 140 Standorten und Hauptsitz im Bundesstaat New York. Das Unternehmen bietet ein breites Sortiment für den Wohnbereich sowie Lösungen für Offices und B2B-Kunden an.
SL Green Realty	SL Green Realty ist der größte Büro Immobilieneigentümer und Projektentwickler in Manhattan mit Fokus auf Bürohochhäuser und Gewerbeimmobilien.
Stickley	Stickley ist eine traditionsreiche amerikanische Möbelmarke, welche für hochwertiges Massivholzmöbeldesign sowie langlebige handwerkliche Fertigung steht und einen großen Teil ihrer Möbel weiterhin in den USA produziert.
The Brooklyn Home Company	Immobilienentwickler aus New York mit Fokus auf designorientierte Wohn- und Hospitality-Projekte, insbesondere Eigentumswohnungen und Stadthäuser.
The Furniture Society	Gemeinnützige, bildungsorientierte Mitgliederorganisation, die Möbelhersteller, Designer und Händler vernetzt und u. a. über Bildungsprogramme, Ausstellungen, Scholarships und Konferenzen umsetzt.
TPG Architecture	TPG Architecture ist ein Architektur- und Interior-Designbüro, das auf Workplace-, Hospitality-, Retail-, Healthcare- und Developer-Projekte spezialisiert ist und Innenräume entwickelt.
Urban Homes	Premium-Showroom und Vertriebspartner für maßgefertigte Küchen, Bäder, Closets, Interior Doors und Luxury Furniture in New York.

5 Quellen

BDNY (2025): [Why Exhibit - BDNY](#)

BDNY (2026): [BDNY: Hospitality's Boutique Design Trade Fair](#)

Beaufurn (2025): [Top Hospitality Furniture Manufacturers | 2025 List](#)

BOND (2026): [How to Sell to Architects and Designers](#)

Bridge Market Research (2024): [U.S. Contract Furniture and Furnishing Market Report Size, Share, and Trends Analysis Report](#)

BWBR (2025): [Trend Report: 2025 Design Days and NeoCon](#)

CBRE (2025): [U.S. Real Estate Market Outlook 2025](#)

ChairsFX (2025): [Office Furniture Industry Report 2025: A New Leader Emerges](#)

Cushman & Wakefield (2026): [Chicago CBD & Suburban Office MarketBeat Q4 2025 / Q1 2026](#)

Cushman & Wakefield (2026): [Chicago MarketBeat - Office Market Q4 2025](#)

Cushman & Wakefield (2026): [Manhattan Office Q4 2025](#)

Cushman & Wakefield (k.A.): [U.S. MarketBeats Real Estate Research Data](#)

Data Insights Market (2026): [Modular Office Partition Walls - Trends and Opportunities](#)

Dun & Bradstreet (k.A.): [Furniture and Related Product Manufacturing companies in Chicago, Illinois, United States of America](#)

Emergen Research (k.A.): [US Contract Furniture and Furnishing Market Size, Share, Growth](#)

Experteninterview mit Anna Fesun, Director of Business Operations North America | Sales Chicago & West, WALTER K.

Fulton Market Design Days (2026): [Fulton Market Design Days](#)

Furniture Today (2026): [Shifting tides: Vietnam dominates U.S. imports as China recedes](#)

Gensler (k. A.): [AllianceBernstein at Hudson Yards | Projects | Gensler](#)

Global Growth Insights (2026): [Cabinet Hardware Market Size, Share, Trends \[2035\]](#)

Grand View Research (2025): [U.S. Furniture Market Size & Share - Industry Report](#)

Grand View Research (2025): [United States Contract Furniture Market Size & Outlook, 2025-2033](#)

GTAI (2026): [Wirtschaftsdaten kompakt](#)

GTAI (k.A.): [Wirtschaft in der USA](#)

HLW (k. A.): [Google Chelsea Market 2nd-5th Floors](#)

Hospitality Business (2024): [A Blend of Tradition And Innovation in the US Hospitality Furniture](#)

IBISWorld (2025): [Furniture & Furnishings Wholesaling in the US](#)

IBISWorld (2026): [State Industry Report - NY33721 Office Furniture Manufacturing in New York](#)

ICFF (2025): [ICFF 2025 Highlights: Creativity, Innovation and Connection in NYC](#)

ICFF (2026): [ICFF | International Contemporary Furniture Fair | May 17-19 2026](#)

Interior Design (2025): [Unveiling Interior Design's 2025 Top 100 Giants](#)

Inven (k.A.): [Top 19 Furniture Manufacturing Companies in Illinois](#)

Inven (k.A.): [Top 21 Furniture Manufacturing Companies in New York](#)

Ken Research (k.A.): [USA Furniture Market - Industry Analysis, Trends & Forecast](#)

Kuchar Studio (k. A.): [Randolph Suites Chicago - Spec Suite Repositionierung](#)

Kwik-Wall (2026): [Operable Walls & Glass Walls - STC Ratings and Product Line](#)

Matthews (2026): [Chicago, IL Retail Market Report Q4 2025](#)

Moderco (2026): [We Design, Engineer and Manufacture Operable Partition Systems](#)

Modernfold (2026): [Movable Walls & Operable Partitions - Acousti-Seal® Systems](#)

MOOD (k. A.): [8 East Randolph - Interior Design & Build by MOOD](#)

Mordor Intelligence (2025): [United States Office Furniture Market](#)

Mordor Intelligence (2025): [US Furniture Market - Segmentation & Industry Report](#)

NeoCon (2025): [NeoCon - The Premier Platform for the Commercial Design Industry](#)

Numerator (2026): [Private Label Trends - U.S. General Merchandise](#)

NYCTOURISM (2024): [NEW YORK CITY TOURISM ON TRACK TO FINISH 2024 WITH \\$79 BILLION IN ECONOMIC IMPACT](#)

NYCTOURISM (2025): [Travel & Tourism Outlook November 2025](#)

Prescient & Strategic Intelligence (k.A.): [U.S. Household Furniture Market Size & Share Analysis](#)

Rieke Interiors (k. A.): [Corporate Interior Projects - Chicago Area](#)

St. Louis Fed (2026): [Capacity Utilization: Manufacturing: Durable Goods: Furniture and Related Product](#)

Statista (k.A.): [Private label market in the United States - statistics & facts](#)

STCRatings.com (k.A.): [STC RATINGS FOR VARIOUS WALL ASSEMBLIES](#)

TGP Architecture (k. A.): [Citadines Connect Fifth Avenue : TPG Architecture](#)

ThinkLab (2024): [The Evolving Landscape of Interior Design](#)

US Bureau of Labor Statistics (2025): [Employment and output by industry : U.S. Bureau of Labor Statistics](#)

VDM (2022): Kurzstudie: Möbelmarkt Nordamerika mit dem Schwerpunkt Online-Vertrieb

Verified Market Research (2025): [US Furniture Market Size, Share, Growth, Trends & Forecast](#)

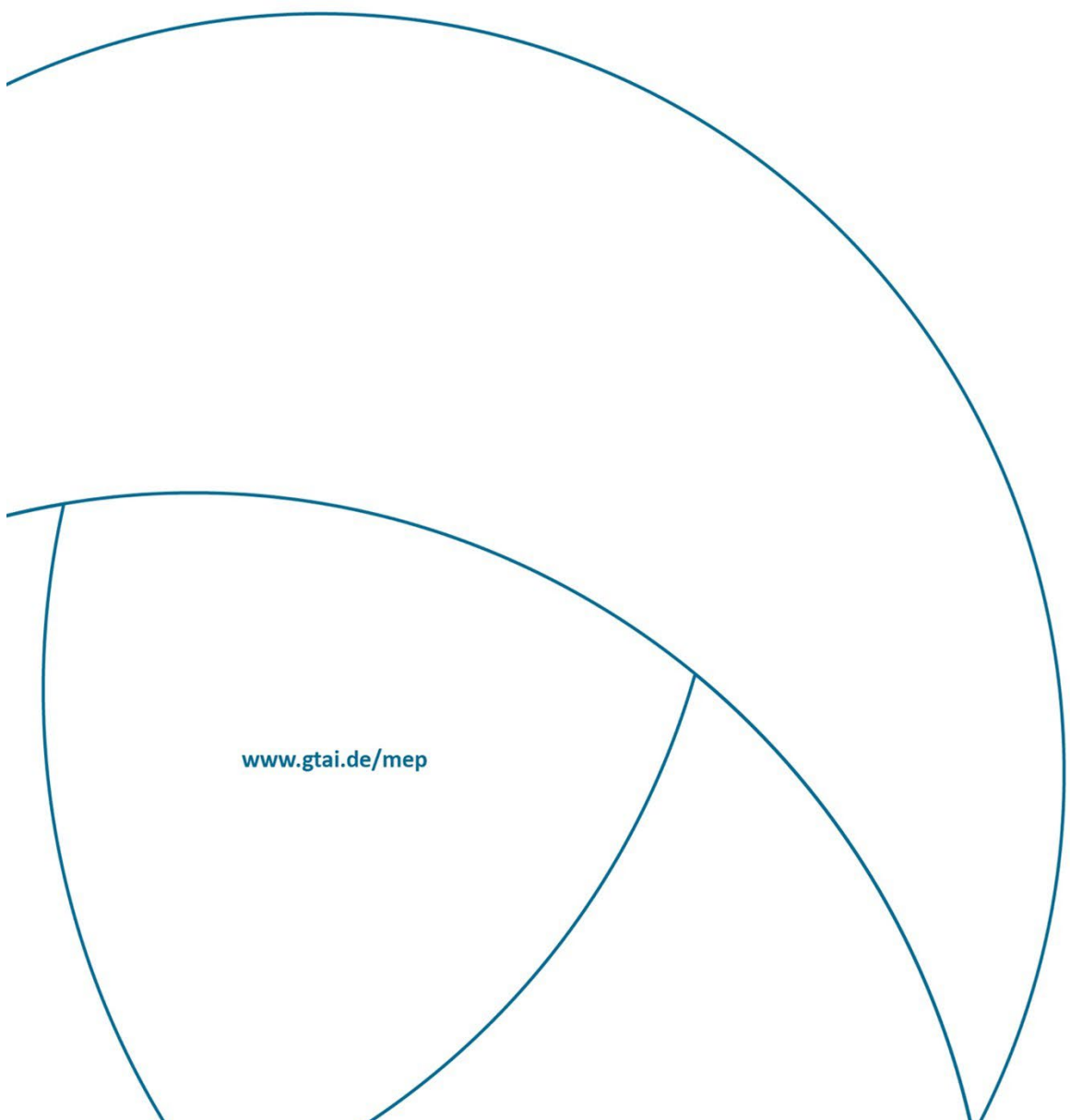
Verified Market Research: [U.S. Sustainable Furniture Market Size & Forecast](#)

VHK/VDM (k.A.): [Branchenreport Möbelindustrie](#)

Woodworking Network (2025): [Eco-friendly, tech-integrated furniture drives market growth](#)

Worldmetrics (2026): [Ergonomic Office Furniture Industry Statistics](#)

Zoominfo (2026): [Top Furniture companies in New York - March, 2026](#)



www.gtai.de/mep