

Viele neue Perspektiven für den Fachhandel

Die Saison der Verbandsmessen ist in vollem Gange und da macht auch das Garant-Partnerforum keine Ausnahme. Wie immer hatte die Garant Gruppe aus Rheda-Wiedenbrück seine Partner aus dem Fachhandel und -handwerk in das A2-Forum geladen, wo in diesem Jahr vieles neu war. Nicht nur präsentierte man dem Handel zwei komplett neue Marken für den Hochwert-Bereich und viele weitere Neuheiten, auch die Messe selbst und die Hallenaufteilung ist komplett überarbeitet worden. Das bot den rund 1.200 Gästen neue Laufwege, neue Eindrücke und eine völlig neue Präsentation.

„Das persönliche Gespräch ist durch nichts zu ersetzen!“, erklärte Garant-Geschäftsführer Torsten Goldbecker während der Auftaktveranstaltung, warum auch im digitalen Zeitalter eine Messe wie das Garant-Partnerforum unersetzlich ist. Wie schwierig Zusammenschlüsse manchmal sind, daran erinnerte der weitere Garant-Geschäftsführer Jens Hölper zudem just am 30. Jahrestag des Mauerfalls – dies gelte aber nicht bei der EMMK, der gemeinsamen Einkaufsgesellschaft von Garant und EMV – hier arbeite man bereits kurz nach der Zusammenlegung der gemeinsamen Einkaufsaktivitäten sehr erfolgreich und vertrauensvoll zusammen.

Moritz Gürnth konnte den Handelspartnern die erste Outdoor-Möbel-Kollektion der Garant Gruppe vorstellen.

Positive Geschäftsentwicklung

Das Jahr 2019 sei für Garant bisher positiv verlaufen, so Torsten Goldbecker. In den ersten neun Monaten des Jahres habe man trotz des schwierigen Marktumfeldes und trotz des teils üppigen Wachstums in den vergangenen Jahren noch einmal einen kleinen Umsatz-Zuwachs von 0,5% erwirtschaften können, womit man sich erneut besser als der Markt positioniert habe. Gelungen sei dies über Profilierung und Differenzierung, was man mit den Verbandsmarken, neuen Vermarktungskonzepten und neuen Geschäftsmodellen erreicht habe. Und damit lieferte der Geschäftsführer auch direkt das Stichwort für zwei Messehighlights, nämlich die neuen Marken „Aamu“ mit ihrer nachhaltigen, konse-

quent ökologischen Ausrichtung im Hochwertbereich, sowie „Notturmo“, einer Marke für hochwertige und individuelle Betten und Matratzen in Manufaktur-Qualität.

Küche und Bad in neuem Gewand

Die Umgestaltung der Messe zeigte sich besonders deutlich in den Bereichen Küche sowie Bad + Haustechnik, die jetzt in einer Halle zusammengelegt noch mehr Konzepte anstatt „nur“ Produkte zeigten. In der Küchenausstellung verzichtete man auf die klassischen Hersteller-Stände, sondern zeigte Küchenkojen für die drei wichtigsten Kernzielgruppen bei Garant Küchen Areal. Mit „Classic Family“, „Modern Lifestyle“ und „Premium“ können die Küchenhändler des Verbandes ihre

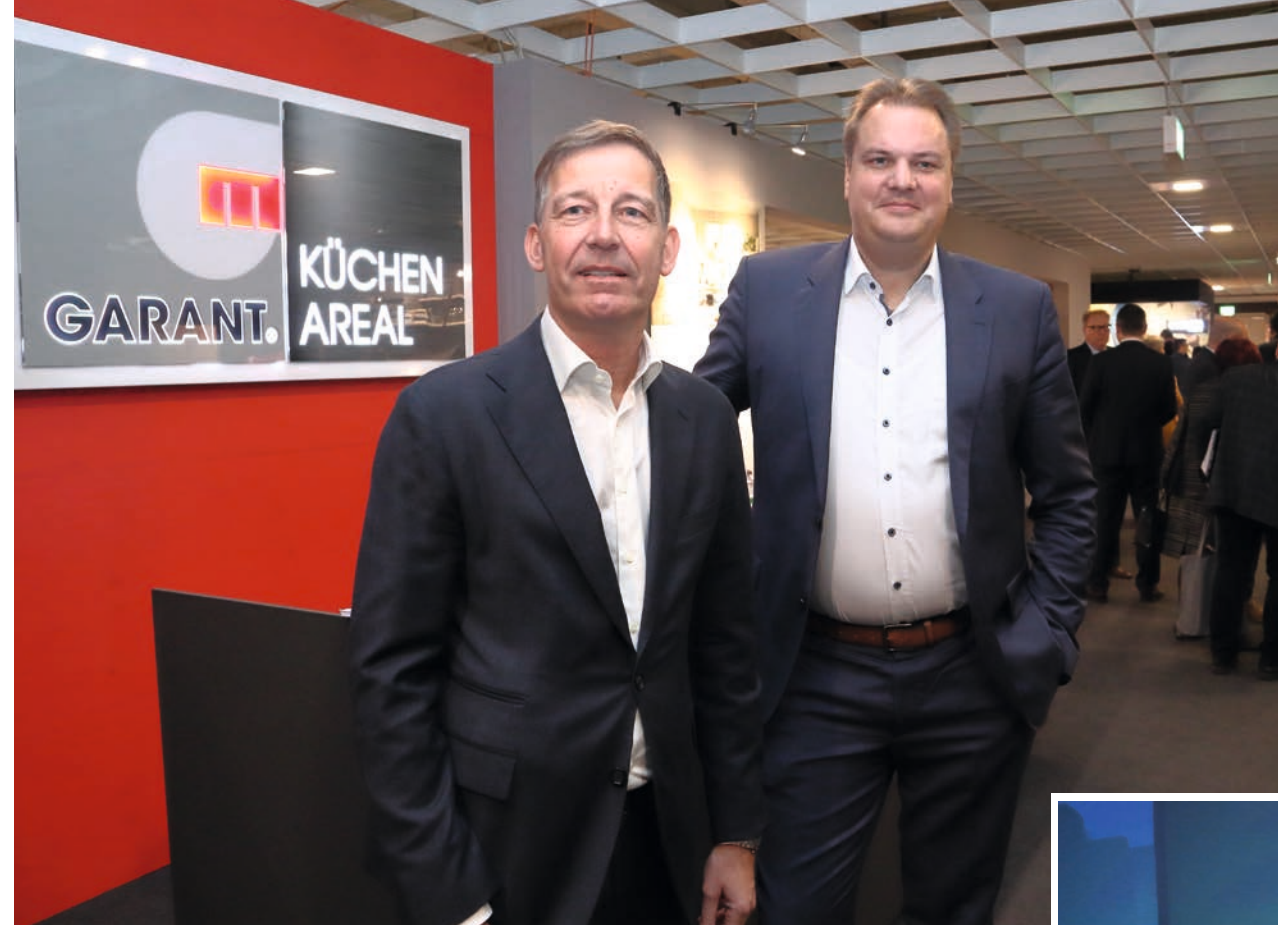
Geschäfte konsequent auf die eigenen Zielgruppen ausrichten. Dabei unterscheiden sich die Ausstellungen nicht nur in den gezeigten Küchen und den anvisierten Preislagen, sondern insbesondere auch in der Flächengestaltung vom Boden bis zur Dekoration. Besonders spannend bei der Küchen-Präsentation war jedoch die digitale Beratungshilfe „InspiraTouch“. Mit diesem System, das im Geschäft auf einem großen Touchscreen läuft, kann der Küchenfachhändler ein interaktives Beratungserlebnis für den Kunden schaffen, ihm seine Kompetenzen und Referenzen anschaulich präsentieren und den individuellen Bedarf des Kunden ermitteln. Dieser wird durch einen interaktiven Fragenkatalog detailliert ermittelt – sogar der bevorzugte Stil lässt sich so identifizieren. Durch die ansprechende Präsentation von zusätzlichen Funktionen ist „InspiraTouch“ auch ein effektives Upselling-Instrument. Zudem spart das System Zeit, macht die Beratung präziser und emotionalisiert den Verkaufsprozess, bei dem der Kunde mehr als bisher das Gefühl hat, „seine“ ganz individuelle Küche zu einem Großteil selbst mitgestaltet zu haben. Den Start macht „InspiraTouch“ in der Küche, aber auch die übrigen Warengruppen sollen künftig damit planbar sein.

In der Badausstellung konnte Marc Schulte derweil darauf verweisen, dass in der umgestalteten Fläche ausschließlich echte Neuheiten der Industrie zu finden seien. Hier spielt auch weiterhin das Komfort-Bad für die Generation „60+“ eine entscheidende Rolle. Dies bleibt ein Wachstumsmarkt, der für den Endkunden deswegen so wichtig ist, weil ein solches Bad beispielsweise mit barrierefreien Duschen den Menschen länger ein selbstbestimmtes Leben in den eigenen vier Wänden ermöglicht und auch Familienmitgliedern die Pflege ihrer Angehörigen vereinfacht.

Premium-Wohnen ausgebaut

Marc Mispelkamp konnte erstmals ein eigenständiges, nur für die Hochwertmarke „Aera“ entworfenes Kastenmöbelprogramm mit Namen „Claire“ präsentieren, das zunächst mit 90 Typen

„Notturmo“-Brandmanager Stefan Wieselhuber und Brand Managerin Gaby Schöning präsentieren die neue Marke für das anspruchsvolle Schlafen. Fotos: Schwarze



Die Garant-Geschäftsführer Torsten Goldbecker (links) und Jens Hölper begrüßten die Gäste auf einem Partnerforum voller Neuheiten.

In einer sehr berührenden und inspirierenden Keynote machte Janis MacDavid den Gästen des Partnerforums deutlich, dass es oft von der eigenen Perspektive abhängt, ob man Dinge optimistisch oder pessimistisch betrachtet. Mc David schilderte, wie er sein Schicksal angenommen hat und so zu einem besseren Leben fand.

Auf der Arena-Fläche lockten Kurzvorträge von Experten die Bad und Hausprofis an. Die Themen konnten anschließend in Einzelgesprächen für das eigene Geschäft vertieft werden.



startet und weiter ausgebaut werden soll. Unter dem Label „Aera made by ...“ gibt es zudem neue Möbel mit einem Co-Branding durch den Hersteller, beispielsweise das Bettsystem „Shell“ made by Möller Design oder das Sofa „Catalpa“ made by Leolux. Besonders viel Aufmerksamkeit im Bereich Wohndesign erfuhr die neue Marke „Aamu“, bei der Nachhaltigkeit auf Design trifft. Nach der Devise „Natürlich Wohnen – Design, Qualität und Nachhaltigkeit vereint“ bietet die umfassende Kollektion designorientierte Wohn-, Schlaf- und Speisemöbel, die fair, ressourcenschonend und unter ökologischen Aspekten produziert werden. Als spektakuläres Highlight gehört ein großer Esstisch aus 3.000 Jahre alter Mooreiche zur Kollektion. Moritz Gürnth, Leiter Garant Gutes Wohnen, konnte auf seiner Ausstellungsfläche eine ganze Reihe neuer Exklusiv-Produkte für die Kollektionsmarken „Liva“ und „Garant Collection“ präsentieren. Von Massivholzspezialist Decker gab es mit dem Programm „Valero“ in Asteiche Bianco zudem das erste Exklusivmodell für die neue Einkaufsgemeinschaft EMMK mit dem EMV-Verband. In eine absolute Trendkategorie stößt man mit dem neuen Thema „MyGarden“ vor – unter diesem Label präsentiert Garant seine erste



Outdoor-Kollektion, die in Zusammenarbeit mit dem langjährigen Lieferanten Niehoff entwickelt wurde und es dem Handel so besonders einfach macht, da er für Tische, Stühle, Outdoor-Sofas und -Liegen nur einen einzigen, aus dem klassischen Wohnen bekannten Lieferanten hat.

Morgana wird moderner

Im kommenden Jahr wird „Morgana“, die Marke für Betten, Matratzen und Schlafsysteme 25 Jahre alt. Und pünktlich zum Jubiläum hat das Team um Hans-Jörg Koch der Marke einen Relaunch verpasst, die nun moderner und etwas cleaner und damit auch zeitgemäßer wirkt. Aber natürlich gab

Der Esstisch aus 3.000 Jahre alter Mooreiche ist das Highlight der neuen Marke „Aamu“ und ist nur in limitierter Stückzahl erhältlich.

es auch wieder einiges Neues aus der Produktwelt. Beispielsweise das Schlafsystem „Morgana Future“, bei dem aktiver Umweltschutz den Hintergrund bildet. So wird der Bezugsstoff der Matratzen aus einem Faden produziert, der wiederum aus in den Ozeanen gesammeltem, recyceltem Plastikmüll hergestellt wurde. Aber auch im Segment Schlafen beherrschte natürlich die neue Marke „Notturmo“ das Geschehen. „Notturmo“ richtet sich an anspruchsvolle Kunden, die auf ein Höchstmaß an Individualisierung Wert legen, daher werden die Produkte der Marke in kleinen Manufakturen gefertigt, die auf jeden Sonderwunsch der Kunden eingehen können. Das Partnerforum 2020 wird dann noch einmal viel Neues bringen, denn erstmals schließt sich hier die gemeinsame Ordermesse mit den Handelspartnern des EMV an. Arnd Schwarze

