

Best for Guest

Garant unterstützt Händler im Hotel-Geschäft

Rheda-Wiedenbrück. Wie lassen sich Hotels, Gasthäuser oder Pensionen als neue Zielgruppe für den Bettenfachhandel gewinnen? Mit einem neuen Sortiments-Baustein will der Verband Garant Gutes Schlafen dafür sorgen, dass Fachhändler ihr B2B-Geschäft ankurbeln können: mit der Hotel Edition „Best for Guest“.



„Es gibt in jeder Region zahlreiche Übernachtungsmöglichkeiten. Warum soll der regionale Fachhandel hier seine Vorteile nicht ausspielen?“

Hans-Jörg Koch,
Leiter Garant Gutes Schlafen

Die Hotel Edition „Best for Guest“ wurde bereits im vergangenen November beim letzten Garant Partnerforum in Rheda-Wiedenbrück vorgestellt. Dahinter verbirgt sich ein Sortiment sowie ein Vermarktungspaket, mit dem angeschlossene Handelspartner Hotels, Pensionen, Gaststätten und Ferienhäuser als Kunden erschließen können.

„Es gibt in jeder Region zahlreiche Übernachtungsmöglichkeiten. Von Hotels über Ferienwohnungen bis hin zum einfachen Monteur-Zimmer. Warum soll der regionale Fachhandel hier seine Vorteile nicht ausspielen?“, fragt Hans-Jörg Koch, Leiter Garant Gutes Schlafen. „Wir waren überrascht, wieviel Ersatzbedarf über Online-Shops, Hersteller mit Objektteilungen oder über Groß-Objekteinrichter abgewickelt wird. Aber eben nicht beim Schlaf-Spezialisten“, so Koch.

Vor allem der Ersatzbedarf an Bett- und Bad-Ausstattung wird von dieser Zielgruppe häufig kurzfristig und in kurzen Zyklen benötigt – Anfragen, die bislang fast komplett am Fachhandel vorbei gehen. Eine Analyse des Hotel- und Gastgewerbes durch den Verband ergab, dass die regionale Hotellerie diesen Kauf auch gerne regional bei Ihrem vertrauten Fachhändler tätigen würde, allerdings

nicht oder nur unzureichend darüber informiert ist, ob ein derartiges Angebot existiert. Diese Informations-, Vermarktungs- und Belieferungslücke will der Verband mit seinen angeschlossenen Handelspartnern nun schließen.

„Dem professionellen Gastgeber sind vor allem langlebige, sehr gut verträgliche, pflegeleichte und strapazierfähige Produkte in Hotel-Qualität wichtig – das haben wir bei der Sortimentszusammenstellung natürlich im höchsten Maße berücksichtigt“, erklärt Koch. Das Angebot umfasst diverse Matratzen und Rahmen, Boxspringbetten, hygienische Nässeschutz-Artikel, kochbare Zudecken und Kissen, klassische und moderne Hotel-Bettwäsche, ein umfangreiches Frottiertartikel-Sortiment, Kindermatratzen, Schlafsofas und -sessel sowie Möbelprogramme mit Kofferablage, Tresor- und Minibar. Auf Wunsch kann auch das Logo des Hotels eingewebt werden.

Die ausgewählten Produkte seien in der Broschüre „Best for Guest“ mit attraktiven Großhandelspreisen zusammengefasst worden, wie Koch unterstreicht. Selbstverständlich könne der Fachhändler problemlos Kleinstmengen, Einzellieferungen, aber auch Großbestellungen für die Erst- oder Ersatzausstattung anbieten. „Wir empfehlen unseren Partnern unbedingt, die Warenbeschaffung mit ihrem Serviceangebot zu kombinie-



„Best for Guest“: Die Garant Hotel Edition wird in einem eigenen Katalog des Verbandes vorgestellt und bietet von der Matratze über Textilien und Möbel alles rund um das Hotel- und Gästezimmer.

ren“, so Koch weiter. „Von der Lieferung und Montage bis hin zur Entsorgung der Altware kann sich jeder Fachhändler als ganzheitlicher Ansprechpartner im Hotel- und Gaststättengewerbe etablieren

und dadurch langfristig neue Kunden erschließen.“

Alles aus einer Hand anzubieten sei der Schlüssel zum Erfolg. „Wir sind über-

zeugt, dass wir mit der Garant Hotel Edition ein weites Angebot für das regionale Netzwerken unserer Partner entwickelt haben – und genau das macht sie auf Dauer stark“, glaubt der Modulmanager. „Ob über ein einfaches Anschreiben, Direkt-Mailing oder die persönliche Ansprache des Inhabers im kommenden Sommerloch – der Handel sollte nicht klagen, sondern optimistisch neue Wege beschreiten. Und noch eines: Wenn Übernachtungsgäste von traumhaften Nächten begeistert sind, können sie auch zu einem neuen Endkunden für den Händler werden.“

Die Hotel Edition „Best for Guest“ wurde bereits im vergangenen November beim letzten Garant Partnerforum in Rheda-Wiedenbrück vorgestellt.

