



Auf der ABK Open im Juni präsentierten Garant und ABK ihr komplettes Eigenmarkensortiment.

Garant Gutes Schlafen, Rheda-Wiedenbrück

# „Der Handel braucht Verlässlichkeit und ein stabiles Verbandsumfeld“

## Garant Gutes Schlafen

Mit Schlafspezialisten an über 300 Standorten gehört Garant Gutes Schlafen zu den führenden Verbänden in der Branche in Deutschland. Verbandsleiter Stefan Wieselhuber verrät im Haustex-Interview, was der Verband seinen Mitgliedern zu bieten hat und berichtet gemeinsam mit ABK-Geschäftsführer Thomas Fehr über den aktuellen Stand der ABK-Garant-Kooperation. Zudem sprechen die beiden über die aktuelle Marktsituation und die Aussichten der Bettenfachbranche für die Zukunft.

**Haustex:** Nach wie vor muss sich auch der Fachhandel mit Faktoren wie Kaufzurückhaltung, Inflation, Lieferschwierigkeiten oder hohen Energiekosten auseinandersetzen. Wie schätzen Sie aktuell die Entwicklung des Marktes ein?

**Stefan Wieselhuber:** Der Fachhandel ist hier aus unserer Sicht klar im Vorteil gegenüber der Großfläche, da auf die Gegebenheiten am Markt deutlich schneller reagiert werden kann. Dementsprechend konnte der Fachhandel im Hochwertbe-

reich allen Krisen zum Trotz weiter gute Umsätze generieren.

**Thomas Fehr:** Ich gehe davon aus, dass sich diese Entwicklung auch 2023 weiter fortsetzen wird. Die Leute die Geld ha-

ben, investieren es auch entsprechend. Der Trend zu höherwertigen Produkten und die daraus resultierenden höheren Durchschnittsbons gleichen den Frequenzrückgang Gott sei Dank nahezu aus. So haben die meisten unserer Händler, wenn überhaupt, nur einen vergleichsweise leichten Umsatzrückgang zu verzeichnen.

**Haustex:** Welche Stimmung nehmen Sie im Fachhandel wahr?

**Wieselhuber:** Meiner Wahrnehmung zufolge sind unsere Händler trotz der spürbaren Kaufzurückhaltung und sinkenden Frequenz weitestgehend positiv gestimmt. Die Händler erzielen aller Widrigkeiten zum Trotz dank der Verlagerung in die Wertigkeit gute Umsätze. Das Ziel unserer Fachhändler ist, auch aus dieser Krise wieder als Gewinner gestärkt hervorzugehen.

**Haustex:** Was raten Sie Ihren Mitgliedern für die Zukunft?

**Wieselhuber:** Glaubwürdigkeit ist das Zauberwort. Ein Händler muss authentisch sein. Das gilt sowohl im täglichen Geschäftsleben als auch bei den geführten Sortimenten.

**Fehr:** Daneben wird auch das Thema Nachhaltigkeit immer wichtiger. Auch hier müssen sich die Händler neu erfinden. Natürlich unterstützen wir hier unsere Partner mit allen zur Verfügung stehenden Mitteln.

**Haustex:** Auf der ABK Open haben Sie das neue Marketingkonzept „ICH BIN“ vorgestellt. Worum geht es dabei genau?

**Wieselhuber:** „ICH BIN“ ist ein aufeinander abgestimmtes Werbe- und Marketing-Konzept für unsere Partner. Es unterstreicht die Glaubwürdigkeit der Händler und umfasst sowohl einen ganzheitlichen Firmenauftritt als auch alle gängigen Marketing-Tools. Wir haben mit „ICH BIN“ einen individuellen Maßanzug für unsere Händler geschneidert, der stets auf den Händler abgestimmt und individualisiert wird. Dafür stehen wir immer in enger Abstimmung mit unseren Händlern.

**Haustex:** Für wen ist das Konzept gedacht?

**Wieselhuber:** Das Konzept richtet sich an alle Partner, die ihren Firmenauftritt mit geringen Kosten modernisieren und sich noch klarer positionieren möchten. Dabei spielt es keine Rolle, welche Ausgangssituation vorliegt, also ob beispielsweise schon ein Logo oder eine alte Webseite vorhanden sind, die modernisiert werden sollen, oder ob es sich um eine Neugründung handelt, bei der die Händleridentität von Grund auf neu entwickelt wird.

**Haustex:** Und wie profitieren Händler von dem Konzept?

**Wieselhuber:** Der ganzheitliche Firmenauftritt schafft einen spürbaren Wiedererkennungswert und stärkt damit das Profil des Händlers im regionalen Markt. Dabei wird der Auftritt, egal ob Print oder Digital, stets an die herrschenden Marktgegebenheiten angepasst. Garant ist hier der zentrale Ansprechpartner für den Handel. Unsere Händler haben somit einen kompetenten Ansprechpartner mit tiefem Branchen-Knowhow für alle relevanten Medien. Dies erleichtert dem Händler die Arbeit enorm, spart Zeit und Geld.

**Haustex:** Garant Gutes Schlafen hat sich in den vergangenen Jahren zum größten Verband im Bereich Betten entwickelt. Wie viele Mitglieder im Segment „Schlafen“ vertreten Sie aktuell?

**Wieselhuber:** Garant Gutes Schlafen gehören derzeit rund 250 Händler mit 300 Standorten in ganz Deutschland an.

**Haustex:** Sehen Sie weiteres Wachstumspotenzial?

**Wieselhuber:** Ja, es gibt immer Luft nach oben! Garant hat sich in den letzten Jahren zu einem der wachstumsstärksten Verbände im Bereich Schlafen entwickelt. Diesen Trend wollen und werden wir weiter fortführen. Ein Verband, der wächst, bietet seinen Mitgliedern auch zukünftig gute Perspektiven und gerade in Krisenzeiten einen sicheren Hafen. →



**Stefan Wieselhuber** ist seit 2015 bei der Garant Gruppe und hat im Mai 2022 die Leitung des Spezialverbands Garant Gutes Schlafen übernommen.

**„Garant hat sich in den letzten Jahren zu einem der wachstumsstärksten Verbände im Bereich Schlafen entwickelt.“**

**Stefan Wieselhuber**



**Thomas Fehr** leitet seit 2008 den ABK Einkaufsverband als Geschäftsführer.



**Tagung der Junioren: Über ein verbandseigenes Netzwerk wird der Nachwuchs der Branche fit für die Selbstständigkeit gemacht.**

**Haustex:** Welche Leistungen können die Mitglieder von Garant Gutes Schlafen erwarten?

**Wieselhuber:** Unser Anspruch ist es, mit unseren Dienstleistungen die Händler in sämtlichen Belangen des Unternehmensalltags vollumfänglich zu entlasten und zu unterstützen. Diese Unterstützung kann für jeden einzelnen Händler anders aussehen. Wir bieten unseren Mitgliedern ein breites Portfolio an hervorragenden Produkten, Services und Marketing-Konzepten, darunter z.B. Verkaufstrainings für die Mitarbeiter, Posting Service für die Social Media Kanäle, Gestaltung des POS, kostenlose Anwaltshotline und KFZ-Beschaffung. Wir sehen uns als ersten Ansprechpartner in allen unternehmerischen Fragen - und

das wird auch von unseren Händlern sehr gerne in Anspruch genommen.

**Haustex:** Welche Themen stehen inhaltlich besonders im Fokus?

**Wieselhuber:** Im Fokus steht für mich ganz klar das Thema Sicherung der Standorte und deren Profitabilität. Die Schaffung von Frequenz (z.B. durch gezieltes Standortmarketing) und auskömmliche Margen (etwa durch exklusive Kollektionen) sind hier die Stichworte, um den Erfolg unserer Händler zu sichern. Daneben ist mir auch die Nachwuchsförderung besonders wichtig. Schließlich bildet der Nachwuchs die Zukunft der Bettenbranche.

**Haustex:** Juniorenarbeit ist ja auch ein Schwerpunktthema von Garant Gutes Schlafen. Was hat das verbandseigene Juniorennetzwerk dem Nachwuchs der Branche zu bieten?

**Wieselhuber:** In den Juniorennetzwerken wird der Nachwuchs auf die zukünftige Selbstständigkeit vorbereitet. Dies umfasst Schulungen, Weiterbildungen und auch das Netzwerken mit anderen Jungunternehmern. So werden die Junioren auf ihr zukünftiges Leben als selbstständige Fachhändler optimal vorbereitet.

**Haustex:** Sie leiten den Garant Spezialverband Gutes Schlafen, Herr Wieselhuber. Stellen Sie doch kurz Ihr Team vor.

**Wieselhuber:** Gerne. Leider reicht die Zeit nicht, um alle Kolleginnen und Kollegen vorzustellen, darum konzentriere ich mich mal auf die direkten Ansprechpartner im Vertrieb und Einkauf. Wir sind im Kernteam ganz bewusst sehr effizient und schlagkräftig aufgestellt und greifen dann für alle weiteren Themen im Bedarfsfall auf die Ressourcen der anderen Dienstleistungsbereiche der Garant Gruppe zurück, die für 1.800 Partner in ganz Deutschland agiert. Im Kern besteht das Team von Gutes Schlafen aus vier Personen: Im Vertrieb sind es Lisa Brokbals und ich, im Einkauf Hans-Jörg Koch und Sven Kühne. Lisa Brokbals arbeitet sowohl für die ABK als auch für Garant. Sie steht unter anderem unseren Händlern als direkte Ansprechpartnerin rund um Themen wie Produkte und Marketing-Tools zur Verfügung. Außerdem organisiert und leitet sie die gemeinsame Gremienarbeit. Hans-Jörg Koch ist bei uns dafür zuständig, die Top-Konditionen für die Händler mit unseren Industriepartnern auszuhandeln. Mit seinem tiefen Produktwissen ist er außerdem seit vielen Jahren als Leiter der ERFA-Gruppe „Schlafen“ im Einsatz. Sven Kühne steht unseren Partnern ebenfalls mit seinem langjährigen Know-how in allen operativen Fragen des Tagesgeschäfts zur Seite, beispielsweise der Printwerbung oder den stets aktuellen Preisunterlagen. Für alle spezifischen Themen greifen wir dann auf die jeweiligen Experten

**„Wir sehen uns als ersten Ansprechpartner in allen unternehmerischen Fragen – und das wird auch von unseren Händlern sehr gerne in Anspruch genommen.“**

**Stefan Wieselhuber**

in der Garant Gruppe zurück, sei es auf das Marketingteam, wo wir sowohl auf die Warengruppe Schlafen als auch auf die unterschiedlichen Digital- und klassischen Medien spezialisierte Ansprechpartner für unsere Händler haben, oder auf die Kollegen im Team Digitalisierung / Produktdaten bzw. die verbandseigene Zentralregulierung usw.

**Haustex:** Anfang 2022 haben die Garant Gruppe und der ABK Einkaufsverband einen Kooperationsvertrag unterschrieben, der seither in mehreren Schritten umgesetzt wird. Können Sie kurz den aktuellen Stand der Zusammenarbeit darlegen?

**Fehr:** Wir sind sehr zufrieden damit, wie die Zusammenarbeit funktioniert. Die „harten Faktoren“, also die administrativen Angelegenheiten wie Konditionsvergleiche, ZR- und Sortimentsumstellungen konnten wir bereits erfolgreich abschließen. Wir liegen somit voll im Zeitplan.

**Wieselhuber:** Auch bei den „weichen Faktoren“ geht es mit großen Schritten voran. Die im ersten Moment doch sehr unterschiedlichen Händlerstrukturen und Verbandskulturen wachsen schneller zusammen als gedacht. Was mich außerordentlich freut: Mit der gemeinsamen Rolle von Lisa Brokbals konnten wir auch personell die gelebte Kooperation dokumentieren.

**Fehr:** Insgesamt konnten wir über den Zeitraum der Kooperation schon sehr gut zusammenwachsen. Die Stimmung unter den ABK Gesellschaftern ist dementsprechend positiv.

**Haustex:** Anfang 2023 sollte die Zentralregulierung auch für die ABK Händler in die Hände der Garant Gruppe übergehen. Konnte dieser Termin gehalten werden und wie sind die ersten Erfahrungen?

**Fehr:** Ja, wir konnten den Termin halten – allerdings war die Umstellung der ZR für einige unserer Händler doch mit einem Kraftakt verbunden. Schließlich wechselt man nicht alle Tage den ZR-Dienstleister. Für unsere Händler war das bisher wohl



**Das neue Marketingkonzept „ICH BIN“ bietet Garant-Händlern die Möglichkeit, über den Verband ihren Firmenauftritt komplett und individuell zu überarbeiten – digital und stationär.**



**So haben Philipp, Patrick und Carsten Tenhaeff den Firmenauftritt ihrer Bettenhäuser in Wesel und Moers mit der Hilfe von Garant modernisiert.**



**So sieht der neue Webauftritt von Schlafstudio Lüniger aus.**

die größte Herausforderung.

**Haustex:** Wie sehen die nächsten Schritte der Kooperation aus?

**Wieselhuber:** Unser Ziel ist es, über die tägliche Arbeit zusammenzuwachsen. Die sehr erfolgreiche gemeinsame Gremienarbeit ist dafür ein sehr gutes Beispiel. So lernt man sich intensiv kennen und so entsteht Vertrauen. Uns ist es besonders wichtig, von den ABK-Gesellschaftern als verlässlicher und zukunftsorientierter Partner mit einem breiten

Portfolio an zielgerichteten Unterstützungs-Dienstleistungen wahrgenommen zu werden.

**Haustex:** Durch die Kooperation stoßen zahlreiche neue Händler zur Garant Gruppe. Welche Dienstleistungen und Perspektiven erwarten sie hier?

**Wieselhuber:** Bereits jetzt nutzen schon viele der ABK Händler verschiedene Bausteine unseres Verbandes, darunter zum Beispiel unser Webseitenangebot oder das digitale Marketing – und sind auch bei unserem neuen, ganzheitlichen Werbekonzept „ICH BIN“ von Beginn an mit dabei.

**„Perspektivisch gesehen war die Kooperation von Garant und ABK der richtige Schritt.“**

**Thomas Fehr**

**Fehr:** Die Gesellschafter des ABK können aufgrund der Mitgliedschaft bei Garant auf das gesamte Dienstleistungsportfolio zugreifen. Perspektivisch gesehen war die Kooperation mit Garant der richtige Schritt. Das Know-how zweier Verbände bietet allen Händlern noch mehr Möglichkeiten, sich auch zukünftig am Markt zu positionieren. Dies umfasst die beiden starken Kollektionsmarken Royal Dream und Morgana, wie auch das gesamte Dienstleistungsportfolio beider Verbände.

**Haustex:** Im Rahmen der Kooperation wurde auch das Eigenmarkenportfolio der beiden Verbände überarbeitet. Welche Veränderungen wurden dabei vorgenommen?

**Fehr:** Die wohl größte und zugleich sichtbarste Veränderung ist das Zusammenlegen der Kollektionsmarken. So gibt es seit dem 1. Juli 2023 für unsere Schlafen-Partner nur noch zwei Marken: Royal Dream und Morgana. Diese wurden auf Pro- ➔

duktebene grundlegend überarbeitet und neu ausgerichtet.

**Haustex:** *Wie sind die neu ausgerichteten Kollektionen aufgebaut?*

**Wieselhuber:** Die Kollektionen umfassen von Spannbetttüchern, Bettwäsche und Bettwaren über die Kernwarengruppen Matratzen, Unterfederungen und Bettssysteme bis hin zu Boxspringbetten und Wasserbetten alle für den Bettenfachhandel relevanten Produktgruppen. Um weitestgehend allen Handelspartnern

**Fehr:** Wir haben darauf geachtet, trotz aller sichtbarer Veränderungen möglichst viel Kontinuität und Verlässlichkeit bei der Sortimentsgestaltung zu gewährleisten. Für die Händler ändert sich etwa an der Ausrichtung und Positionierung der Marke Royal Dream nahezu nichts. Lieferantenstruktur und Sortimentsaufbau haben sich nicht wesentlich geändert. Die ein oder andere Veränderung gibt es aber doch: Mit Optimo haben wir einen weiteren Vollsorimentsanbieter bei Royal Dream integriert. Die erfolgreichen Aventura Produkte wurden nahezu 1:1 in die Morgana-Kolle-

ktionen übernommen und die verschiedenen Produktgremien mit Partnern beider Verbände besetzt. Ich bin auch überzeugt, das ist der richtige Weg, schließlich weiß der Handel am besten, was benötigt wird. Verbandsseitig strukturieren, moderieren und unterstützen wir die jeweiligen Sortimentsentscheidungen.

**Haustex:** *Wie werden die Kollektionsmarken von den Händlern angenommen?*

**Fehr:** Der Handel ist sehr zufrieden mit den Sortimentsentscheidungen der Kolleginnen und Kollegen. Das spiegelt sich auch in den vielen Platzierungen wider, die bereits auf der ABK Open erfolgt sind. Ich denke, der Handel hat erkannt, wie wichtig die Kollektionsmarken für Kalkulation, Alleinstellung und Profilierung sind.

**Haustex:** *Der ABK Future Store wurde vor zehn Jahren vom ABK Verband ins Leben gerufen, um zukunftsweisende Konzepte für den stationären Bettenfachhandel zu entwickeln. Bietet die Kooperation dem Konzept eine Zukunft?*

**Fehr:** Ja, das Format wird in seiner DNA als Projektgruppe bei Garant unter Stefans Leitung übernommen und weiter fortgeführt.

**Haustex:** *Wie wird der Future Store dann in Zukunft aufgebaut sein? Welche Aufgaben wird er erfüllen? Und wer wird daran beteiligt sein?*

**Wieselhuber:** Das Konzept hinter dem Future Store ist genial: Händler, Industrie und Verband an einem Tisch. Deshalb werden wir den Geist und die inhaltliche Ausrichtung fortführen und, wenn möglich, ausbauen. Im Fokus der zukünftigen Arbeit des Future Stores sollen vor allem die Nachwuchsförderung und die weitere Unterstützung des Handels stehen.

**Haustex:** *Ein Projekt des ABK Future Stores ist die „Green Corner“, die seit Anfang 2022 auf der ABK Open und ABK Open Home das Thema Nachhaltigkeit in den Fokus rückt. Wie sieht die Zukunft der Green Corner aus?*



Zum neuen Firmenauftritt von Betten Tenhaeff gehört auch ein neu gestalteter Firmenwagen.

gerecht zu werden, wurden neue Lieferanten in die Kollektionen eingebracht. So wurde zum Beispiel Rummel neuer Lieferant bei Morgana.

tion übernommen. Die Sortimente sind in Preislagen bzw. „Produktfamilien“ unterteilt. Vom Preiseinstieg bis hin zu hochpreisigen Modellen kann sich der Fachhandel frei aus den Marken der beiden Verbände bedienen und sein individuelles Haussortiment zusammenstellen.

**Haustex:** *Über die Kollektionsmarken wird in gemeinsamer Gremienarbeit entschieden – ein Vorgehen, das die Garant Händler in dieser Tiefe und Breite so bislang nicht kannten.*

**Wieselhuber:** In der Tat war die Gremienarbeit bei unserem Kooperationspartner ABK vorbildlich strukturiert und von einer breiten Gruppe engagierter Gesellschafter getragen – diese Vorgehensweise

**„Wir gewährleisten viel Kontinuität und Verlässlichkeit bei der Sortimentsgestaltung.“**

**Thomas Fehr**

**Fehr:** Zunächst einmal gilt es festzuhalten, dass das Thema Nachhaltigkeit jetzt bei den Händlern angekommen ist. Das Angebot der Green Corner an die Händler, ihren individuellen CO<sub>2</sub>-Fußabdruck zu ermitteln, mit dem Ziel, schrittweise klimaneutral zu werden, wurde sehr gut angenommen. Zahlreiche Händler haben bereits spontan auf der ABK Open ihre Willenserklärung bekundet, diesen Zertifizierungsprozess in Angriff zu nehmen. Der ABK Future Store unterstützt diesen Prozess mit einem Zuschuss von 500 Euro. Dabei ist der Händler frei in der Wahl des Zertifizierers. Voraussetzung zur Förderung ist, den Zertifizierungsprozess im Jahr 2023 zu beginnen. Der Fördertopf ist dank der Unterstützung von Elegante, Rummel und Waldenburger noch gut gefüllt. Getreu dem Geist des ABK Future Stores erhält diese Förderung jeder Händler, unabhängig ob und in welchem Verband er organisiert ist. Als Ansprechpartnerin auf Seiten des ABK steht dafür unser „Klimaprofi“ Lisa Brokbals zur Verfügung.

**Haustex:** Sie bieten Ihren Mitgliedern auch intensive Unterstützung bei Nachfolgeregelungen oder Firmenneugründungen an. Wie begleiten Sie die Händler in diesen Fällen genau?

**Wieselhuber:** Mit „Start-up now“ haben wir im vergangenen Jahr eine Blaupause für genau diese Fälle erstellt. Dabei begleiten wir Jungunternehmer oder auch gestandene Unternehmer in der gesamten Übergabe oder dem Gründungsprozess. Von der ersten Ideenanalyse über den richtigen Standort, die Laden- und Sortimentsgestaltung bis hin zu Bankgesprächen begleiten wir die Gründer/Übernehmer in enger und permanenter Abstimmung. So können viele Unwägbarkeiten bereits im Vorfeld ausgeschlossen und Fehler vermieden werden.

**Haustex:** Auch über die Phase der Kooperation mit dem ABK Einkaufsverband hinaus – wie sehen Sie Garant Gutes Schlafen für die Zukunft aufgestellt? Welche Themen sehen Sie als besonders relevant an für Ihre Mitglieder in der näheren Zukunft?

**Wieselhuber:** Der Handel braucht Verlässlichkeit und ein stabiles Umfeld.



**Mit dem Konzept „Start-up now“ begleitet Garant Jungunternehmer und gestandene Unternehmer in der Übergabe oder dem Gründungsprozess.**

Wir haben in den vergangenen Monaten sehr viel hinterfragt, geändert und optimiert, nicht zuletzt aufgrund der Kooperation mit dem ABK Verband. Es ist nun an der Zeit, dies mit Kontinuität in die Zukunft zu tragen. Der Fokus wird aber weiter auf dem Handel, ausgezeichneten Produkten und vor allem dem menschlichen Miteinander liegen. Die positive Stimmung auf der Messe hat gezeigt, dass wir hier sehr gut für die Zukunft aufgestellt sind.

**Haustex:** Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit den Industriepartnern?

**Wieselhuber:** Die Zusammenarbeit mit der Industrie entwickelt sich sehr positiv. Dies betrifft aber nicht nur Handel und Industrie, auch die Verbände sind spürbar zusammengerückt. Der enge Schulterschluss von ABK und Garant und der klare gemeinsame Weg unserer Händler wird nach unserer Wahrnehmung von der Industrie sehr geschätzt. Kräfte werden gebündelt, jeder profitiert von dem Wissen und Tun des anderen.

**Fehr:** Gute Produkte und eine Win-Win-Situation können nur durch zufriedene Partner entstehen. Sowohl auf Handels- wie auch Industrie-Seite. Gerade deshalb wollen und werden wir das gelebte Miteinander noch weiter intensivieren.

**Haustex:** Vielen Dank für das Interview!

**Fehr:** Vielen Dank!

**Wieselhuber:** Herzlichen Dank! □

## Garant Gruppe in Kürze

### Garant Marketing GmbH

Hauptstraße 143  
33378 Rheda-Wiedenbrück  
Tel.: 05242/409-0

E-Mail: [info@garant-gruppe.de](mailto:info@garant-gruppe.de)  
Internet: [www.garant-gruppe.de](http://www.garant-gruppe.de)

**Geschäftsführer:** Torsten Goldbecker,  
Jens Hölper

**Spezialverbände:** Garant Gutes Wohnen,  
Garant Gutes Schlafen, Garant Pro Öko,  
Garant Wohndesign, Garant Küchen  
Areal, Garant Bad und Haus

**Ansprechpartner Garant Gutes Schlafen:**  
Stefan Wieselhuber

**Eigenmarken Garant Gutes Schlafen:**  
Morgana, Royal Dream

**Anschluss-Häuser:** mehr als 1800 Handels-  
partner mit mehr als 2000 Verkaufspunkten,  
darunter rund 300 Standorte bei Garant  
Gutes Schlafen