

## Regina Rosenbaum, Bettenhaus Welge Kompetenz sichtbar machen

2024 wird so beginnen, wie 2023 geendet hat. Waren haben alle, aber wohin trägt der verunsicherte Konsument in Zeiten wie diesen sein Geld? Eine Krise jagt die andere und das Geld wird nicht nur gefühlt knapper. Der Online-Handel trägt sein Übriges dazu bei, dass sich der stationäre Fachhandel auch 2024 in herausfordernden Zeiten befinden wird. Dennoch gibt es weiterhin das Bedürfnis nach einem guten Bett und hier ist die Sparneigung der Konsumenten weniger stark ausgeprägt. Wenn schon, dann richtig. Aber wo ist richtig? Und genau deshalb müssen wir hier ansetzen, um auch in 2024 zu bestehen.



Regina Rosenbaum

Unsere Kompetenz ist die Beratung, sofern wir fleißig in die Mitarbeiter investiert haben. Doch es reicht nicht nur die Kompetenz zu haben. Man muss diese auch sichtbar werden lassen. Es gilt daher, beständig die eigene Kompetenz klug zu bewerben und dies nicht nur vor der eigenen Haustüre, sondern überall dort, wo sich Chancen bieten. Für eine gute Beratung fahren die Kunden auch schon mal weiter, aber nur, wenn sie das Gefühl haben, dann auch an die richtige Adresse zu geraten. Um dieses Gefühl zu erzeugen, investieren wir seit Jahren, zusammen mit anderen Kollegen, in das 20-seitige Kompetenzmedium „Schlafen Spezial“, welches wir mit der Tageszeitung streuen. Darin reden wir nie über Preise, sondern nur über Lösungen für die Bedürfnisse unserer Kunden. Das kostet Geld, aber so gewinnen wir beratungsorientierte Kunden und generieren damit sogar in diesen Zeiten Umsatzwachstum.

## Stefan Wieselhuber, Garant Gutes Schlafen Wir müssen noch enger zusammenrücken

Inmitten einer Phase, in der der Bettenfachhandel mit teilweise rückläufigen Frequenzen und Umsätzen konfrontiert ist, bewahren wir bei Garant Gutes Schlafen eine erstaunlich positive Stimmung. Trotz der Herausforderungen im Jahr 2023 gab es unter unseren Mitgliedern keine Insolvenzen, und die Zusammenarbeit in der Branche verlief solidarisch und auf Augenhöhe. Die Kooperation mit der ABK erwies sich als wertvoller Lernprozess, der es uns ermöglicht, noch tiefer und bewusster auf die Bedürfnisse unserer Händler einzugehen. Die gemeinsame Gremienarbeit, an der jeder interessierte Händler teilnehmen kann, dient hier wohl als bestes Beispiel. Die positive Entwicklung unserer Kollektionsmarken zeigt, dass unsere Partner das schätzen und anerkennen.

Die Stärkung unserer Händler vor Ort bleibt unsere vorrangige Mission. Dazu haben wir das wegweisende „Ich bin“-Marketingkonzept entwickelt, das sehr positiv angenommen wurde. Durch gezielte Maßnahmen unterstützen wir unsere

Händler dabei, sich erfolgreich im regionalen Markt zu positionieren, um sich in einem anspruchsvollen Marktumfeld zu behaupten. Und auch im kommenden Jahr werden wir alles tun, um unsere Partner aus Industrie und Handel weiterhin bestmöglich zu unterstützen.

2024 wird ein Jahr des noch engeren Zusammenrückens. Damit ist nicht nur die starke Verbindung zwischen Garant Gutes Schlafen und unseren Händlern, sondern auch die noch intensivere Zusammenarbeit mit der Industrie gemeint. Die Herausforderungen des (Geschäfts-) Alltags erfordern eine stärkere Koordination und Solidarität zwischen allen Akteuren. Als Verband sind wir daher offen für Lösungen, die der gesamten Branche und unseren Mitgliedern zugutekommen.



Stefan Wieselhuber

Wir blicken optimistisch in die Zukunft und sind zuversichtlich, dass wir gemeinsam mit unseren engagierten Mitgliedern und starken Industrie- und Dienstleistungs-Partnern die kommenden Herausforderungen weiter erfolgreich bewältigen werden.