



Stefan Wieselhuber, Leiter des
Spezialverbands Garant Gutes Schlafen (I.)
und ABK-Geschäftsführer Thomas Fehr

Garant Gutes Schlafen, Rheda-Wiedenbrück

„Unsere Ziele sind die Modernisierung und Sicherung des Bettenfachhandels“

Mit der Übernahme der ABK-Gesellschafter nach dem positiven Ende einer dreijährigen Kooperationsphase sichert der Spezialverband Garant Gutes Schlafen seine Position als einer der führenden Verbände in der Branche in Deutschland. Im Haustex-Interview sprechen Verbandsleiter Stefan Wieselhuber und ABK-Geschäftsführer Thomas Fehr aber nicht nur darüber, wie die Integration der ABK-Gesellschafter die Leistungsfähigkeit von Garant Gutes Schlafen stärkt. Sie thematisieren auch aktuelle Herausforderungen der Branche wie den Fachkräftemangel oder die sinkende Frequenz und formulieren Konzepte und Ziele, mit denen der Verband seine Fachhändler zukunftssicher aufstellen will.

Haustex: Zunächst ganz allgemein: Wie schlagen sich Ihre Bettenfachhändler im andauernden Krisenmodus?

Stefan Wieselhuber: Wenn ich mir die Umsatzentwicklung unserer Handelspartner ansehe, gibt es noch keinen Grund zur Sorge. Die Umsätze sind zwar rückläufig, aber noch im moderaten Rahmen. Es ist nicht regional zu verorten, aber wir liegen im Durchschnitt - mit wenigen Ausnahmen - leicht einstellig im Minus. Dafür, wie die momentane Marktlage und Konsumstimmung sind, schlagen sich unsere Händler also verhältnismäßig gut.

Thomas Fehr: Ich höre aus meinen Gesprächen mit den Händlern heraus, dass das Jahr zwar schwach gestartet ist, die letzten Monate aber Anlass zu vorsichtigem Optimismus gegeben haben.

Haustex: Worin sehen Sie aktuell die größten Herausforderungen für den stationären Bettenfachhandel?

Fehr & Wieselhuber: Hier sind wir uns einig. Wir sehen uns immer noch den gleichen Herausforderungen gegenüber: Fachkräftemangel, Nachfolge, Frequenz und damit verbunden auch Fragen zur Finanzierung. Da muss man sicherlich den ein oder anderen Händler auch mal gezielt an die Hand nehmen, um Lösungen zu finden und bestehende Standorte zu sichern.

Haustex: Eine besondere Herausforderung gab es für Sie auch im direkten Verbandsumfeld: Nach drei Jahren Kooperation entschieden die ABK-Gesellschafter im Juni 2024, ihren Verband aufzulösen und sich vollständig Garant Gutes Schlafen anzuschließen. Können Sie die Hintergründe noch einmal in wenigen Worten zusammenfassen?

Fehr: Die Hintergründe sind eigentlich klar: Zum einen ist der Bettenmarkt für vier eigenständige Verbände viel zu klein, und er wächst nicht. Zum anderen war der ABK Verband der kleinste der vier Verbände und wäre aufgrund der demografischen Struktur der Gesellschafter auf

„Das Produktportfolio der Eigensortimente deckt die gesamte Bandbreite des modernen Bettenfachhandels ab.“

Thomas Fehr

lange Sicht nicht überlebensfähig gewesen. Darum haben wir uns rechtzeitig um einen starken Partner bemüht, mit dem wir gemeinsam in der Bettenbranche als schlagkräftige Kooperation voranschreiten können.

Haustex: Welche Erkenntnisse haben die Verantwortlichen von ABK und Garant Gutes Schlafen während der Kooperation gewonnen, die zukünftig in die Verbandsarbeit einfließen sollen?

Fehr: Ich denke wir haben die Stärken unserer beiden Verbände zusammengeführt. Die ABK-Gesellschafter haben die umfangreichen Angebote der Garant Gruppe sehr gut angenommen, während die Bettenspezialisten von Gutes Schlafen in der Sortimentsgestaltung von der starken Produktorientierung der ABK-Händler profitieren konnten.

Wieselhuber: Für uns war eine entscheidende Erkenntnis, dass man auch als mitgliederstarker Verband sehr wohl von einem kleineren Verband lernen kann. Gerade was die persönliche Zusammenarbeit angeht und den Austausch zwischen Verband und Händlern: Bis dato hatten unsere Händler an uns noch nicht den Wunsch herangetragen, derart aktiv in Gremien, Ausschüsse etc. einbezogen zu werden. Das hat sich mit der Integration geändert. Und es hat sich gezeigt, dass die richtige Kommunikation Dispute lösen und unterschiedliche Persönlichkeiten zusammenbringen kann, dort wo sehr unterschiedliche Strukturen aufeinandertreffen, wie in diesem Fall Gesellschafter und Mitglieder, oder auch wir als Köpfe der Verbände. (lacht)

Haustex: Und tragen diese Erkenntnisse für Garant Gutes Schlafen bereits Früchte? →

Genieß Dir pure Entspannung!

10 INTEGRIERTE VIBRATIONSMOTOREN

4 MATRATZE IN VIER FESTIGKEITEN

WOHLTUNEND WIE EINE WELLNESS-MASSAGE

WELLNESS-MATRATZE

Als erfahrener Spezialist für gutes Schlafen wissen wir um die Wünsche unserer Kunden und freuen uns, Ihnen jetzt als exklusive Neuentwicklung eine einzigartige Wellness-Matratze anbieten zu können.

Sie bietet Ihnen anregende Massagefunktionen für beste Entspannung. Ein besonderer Mehrwert ist die Vielseitigkeit, denn diese Matratze ist beliebig einstellbar und wird mit vier unterschiedlichen Festigkeitsstufen geliefert.

JETZT TESTEN. MIT 14 TAGEN ANFANG!

ROYAL DREAM WELLNESS-MATRATZE

Die Gefühlsregulation bewirkt zu einem Tiefschlaf. Die spezielle Dünne-Profillegeplatte reagiert optimal auf die Bewegungen und sorgt so für bessere Massagefunktionen. Matratze standardmäßig in 160/190 x 200 cm. Diegel Matratze auch in den Größen 120 und 140 cm. Bezug inklusive bis 60°C.

Wundertrag bietet die Wellness-Matratze dank der speziellen Dünne-Profillegeplatte, die optimal auf die Bewegungen und sorgt so für bessere Massagefunktionen. Matratze standardmäßig in 160/190 x 200 cm. Diegel Matratze auch in den Größen 120 und 140 cm. Bezug inklusive bis 60°C.

Die Royal Dream Wellnessmatratze ist eine echte Produktneuheit im Eigensortiment.

„Durch die ABK-Kooperation sind die Sichtbarkeit und Wertigkeit von Garant Gutes Schlafen in der Branche deutlich gestiegen.“

Stefan Wieselhuber

Wieselhuber: Auf jeden Fall! Durch die Kooperation sind die Sichtbarkeit und Wertigkeit von Garant Gutes Schlafen in der Branche deutlich wahrnehmbar gestiegen. Gerade für wäschelastige und/oder sehr qualitätsbewusste Häuser spielt das eine große Rolle. Das zeigt sich vor allem daran, dass wir noch näher am Markt sind und sich uns bereits erste Händler aus anderen Verbundgruppen aufgrund der deutlich gesteigerten Leistungsfähigkeit angeschlossen haben. Hierzu gerne mehr in Kürze.

Haustex: Wie sieht die Struktur von Garant Gutes Schlafen nach der Integration der ABK-Gesellschafter aus?

Wieselhuber: Die Struktur hat sich grundsätzlich nicht geändert. Wir haben uns aber an die Bedürfnisse und Wünsche der neuen Handelspartner angepasst. Unter anderem haben wir auch das Marketing- und Lieferantenportfolio erweitert. War unser Angebot früher sehr stark in Richtung Schlafsysteme ausgerichtet, haben wir nun auch diverse hochwertige Bettwäsche- und Bettwarenlieferanten an Bord. Derzeit arbeiten wir mit Hochdruck an Themen, die diese Sortimentserweiterung auch im Marketing unterstützen.

Haustex: Welchen Einfluss nimmt die Integration der ABK-Gesellschafter auf die Eigensortimente?

Fehr: Wir haben aus vier Eigenmarken zwei gemacht und dabei das Beste aus beiden Verbandswelten in das neue Markenportfolio überführt. Auch in der Art und Weise, wie die Eigensortimente zusammengestellt werden, zeigt sich der Einfluss der Zusammenarbeit. Bei der ABK wurden die Sortimente Royal Dream und Aventura von einem Händlergremium festgelegt, bei Garant Gutes Schlafen wurden Morgana und Notturmo ausschließlich aus dem Verband heraus gesteuert. Jetzt kommen die Anforderungen vom Markt, von unseren Partnern in Richtung Verband und Industrie.

Wieselhuber: Dass die Marken nun von den Händlern selbst gesteuert werden, zeigt seine Wirkung. Es ist jetzt schon an den Umsätzen für die jeweiligen Marken gut sichtbar, dass sich die Akzeptanz der Kollektions-Produkte deutlich gesteigert hat. Und das alles läuft auf einer freiwilligen Basis – ohne Diktat vom Verband. Die Eigensortimente haben sich so positiv entwickelt, dass es keinen Druck in Form von Zwangsplatzierungen, Zuteilungen oder ähnlichem braucht. Der Verkauf der von unseren Händlern entwickelten Produkte wird aber noch durch einen extra Bonus unterstützt, der zusätzlich zu den bei nahezu allen Lieferanten verhan-

delten Boni und Konditionen gewährt wird.

Haustex: Wie präsentiert sich das Produktportfolio der Marken Royal Dream und Morgana heute?

Fehr: Das Produktportfolio zeigt sich insgesamt nach der Zusammenführung und Überarbeitung deutlich gestraffter und konzentrierter. Es deckt die gesamte Bandbreite des modernen Bettenfachhandels ab.

Wieselhuber: Morgana richtet sich dabei an den Preiseinstieg und den mittleren Bereich, mit einem möglichen Aktionsangebot, wohingegen Royal Dream den Mittleren- bis Hochwert-Bereich abdeckt. Royal Dream wurde im Zuge der Zusammenarbeit sukzessive weiterentwickelt und einem Refresh unterzogen.



Die Merino-Daunendecke von Royal Dream wurde gemeinsam mit den Gremien entwickelt und auf der Hometex im Juni vorgestellt.



Die Svane Zmart Matratze mit innovativem Intelligel wird exklusiv für Garant Gutes Schlafen Händler produziert.

Haustex: Wie bewerten Sie die Zusammenarbeit mit den Industriepartnern?

Wieselhuber: In den jetzigen doch sehr strengen Zeiten ist es einfach nötig, weiter zusammenzurücken, an einem Strang zu ziehen und nicht gegeneinander zu arbeiten. Es bringt uns nichts, wenn wir auf der letzten Preisanpassung beharren, aber in zwei, drei Jahren keine Industriepartner mehr an unserer Seite haben. Deshalb setzen wir auf eine kollegiale Zusammenarbeit mit unseren Industriepartnern.

Fehr: Dadurch, dass wir die Eigensortimente deutlich gestärkt haben, ist die Zusammenarbeit mit unseren wichtigsten Industriepartnern noch enger und vertrauensvoller geworden.

Haustex: Im Herbst präsentiert der Verband seine Eigensortimente wieder auf der Hometex. Wie wird der Auftritt dort aussehen?

Wieselhuber: Selbstverständlich sind wir wieder vor Ort, allerdings auf einer etwas reduzierteren Fläche von rund 400 Quadratmetern. Mit der abgeschlossenen Integration ist der große Platzbedarf für zwei Verbände einfach nicht mehr da. Wir konzentrieren uns auf unserem Stand auf die Highlights aus den beiden Kollektio-

nen Morgana und Royal Dream sowie auf Exklusivmodelle aus den Kooperationen mit unseren Lieferanten, wie etwa die Svane Zmart Matratze von Ekornes. Daneben werden wir wieder unser breites Portfolio an Dienstleistungen vorstellen. Außerdem ist die mittlerweile schon fast zur Tradition gewordene Garant Cocktailbar wieder da, die zum Verweilen und Plaudern einlädt.

Haustex: Wie sehen die langfristigen Pläne für die Präsentation auf der Hometex aus?

Wieselhuber: Wir überlegen, auf beiden Messen präsent zu sein. Dabei betrachten wir aber die Sommermesse als die stärkere, da dort alle Partner aus Industrie und Handel vor Ort sind. Ein finales Konzept, wie die Präsenz auf der Herbstmesse →



Gelebte Partnerschaft pflegt der Verband auch mit der Industrie, hier beim Grillabend in der Garant Zentrale.



Die Arbeit in den Gremien (hier im Frühjahr 2024) gibt den Händlern die Möglichkeit, sich aktiv an der Sortimentsgestaltung zu beteiligen.

im weiteren Verlauf aussehen wird, steht zu diesem Zeitpunkt für mich aber noch nicht fest.

Haustex: Ein anderes Thema: Seit gut einem Jahr unterstützen Sie Ihre Mitglieder intensiv bei der Gestaltung ihrer Außendarstellung. Wie läuft die Arbeit mit dem Marketingkonzept „Ich bin...“ seither?

Wieselhuber: Auf der Messe im Juni letzten Jahres haben wir zusammen mit drei Pilotpartnern unser „Ich bin...“-Konzept vorgestellt. Die Resonanz dazu war sehr gut: Es haben sich etliche Händler für das Marketingkonzept entschieden. Wir sind jederzeit da, um über unsere Marketingangebote zu informieren, wenn der Bedarf da ist, drängen uns den Partnern damit aber nicht auf. Das funktioniert

super. Insgesamt hat es sich gelohnt, die Zeit und Ressourcen für ein ganzheitliches Marketingkonzept zu investieren, da die Bettenbranche doch etwas traditioneller unterwegs ist und teilweise eine Überarbeitung benötigt. Für das nächste Jahr planen wir eine weitere Linie für „Ich bin...“, mit der wir die Wertigkeit einzelner Händler noch weiter unterstreichen und noch individueller auf die Bedürfnisse der Händler eingehen können.



Wertvolles Netzwerk: Bei Messeparty, Bowlingabend oder Floßfahrt wird aus den Händlern eine eingeschworene Gemeinschaft.

Haustex: Auch für die Themen Nachfolge und Firmenneugründung bietet der Verband ein begleitendes Programm. Wie entwickelt sich das Konzept „Start up now“?

Wieselhuber: „Start up now“ hat sich als Nachfolgekonzept entwickelt und funktioniert als solches sehr gut. Auch wenn es gar nicht unbedingt so geplant war, zeigt sich in der Praxis, dass die beiden Module „Start up now“ und „Ich bin...“ wie Zahnräder ineinandergreifen. Beide unterstützen gemeinsam unsere Händler in der Anfangsphase der Neugründung bzw. Geschäftsübernahme. „Start up now“ legt dabei den Grundstein für die Begleitung in der Übergabephase, gerade was die betriebswirtschaftlichen Zahlen und die eigentliche Unternehmensfinanzierung angeht, aber auch Geschäftsidee, Standort usw. Das Konzept „Ich bin...“ stellt

dann das Rundum-sorglos-Paket für den Firmenauftritt dar. Dies umfasst unter anderem die Außendarstellung des Unternehmens, die Gestaltung der Ladenfläche und den gesamten Marketingauftritt für Web und Print.

Haustex: *Plant Garant Gutes Schlafen weitere neue Maßnahmen oder Konzepte?*

Wieselhuber: Wir arbeiten ständig weiter an neuen Sortimenten und Produktverbesserungen, aber was neue Konzepte angeht, wollen wir jetzt erst mal Ruhe einkehren lassen. In den letzten Jahren haben wir einige neue Konzepte an den Start gebracht, zuletzt den Digitalen POS, den wir auf der Hometex im Sommer vorgestellt haben und der sich gerade in der Finalisierung befindet. Unsere Händler brauchen jetzt erst mal Zeit, um das Ganze aufzunehmen und zu verarbeiten.

Fehr: Das kann ich bestätigen – weitere neue Konzepte sind derzeit gar nicht notwendig. Für unsere Händler ist jetzt die Konsolidierung entscheidend, damit sie nicht überfordert werden. Die Handelspartner haben gerade in den letzten zwei Jahren genügend neuen Input bekommen. Stichworte sind hier gemeinsame Gremienarbeit, eine neue Markenstruktur, neue Werbe- und Kommunikationskonzepte, sowie eine für die ABK-Händler neue Zentralregulierung. Das braucht seine zwei bis drei Jahre, bis das richtig wirkt.

Wieselhuber: In Richtung Branche gibt es aber tatsächlich noch etwas zu berichten: Wir werden im vierten Quartal die erste Future Store Sitzung abhalten. Nach längerer Verzögerung wird damit endlich die Nachfolge des ABK Future Stores angetreten.

Haustex: *Was kann man sich unter dem Future Store vorstellen?*



„Wir schaffen Perspektiven für die Branche und für unsere Mitglieder.“

Stefan Wieselhuber

Wieselhuber: Der Future Store ist ein Think Tank, eine Zusammenkunft von Vertretern aus Industrie, Handel und Verband, die gemeinsam Ideen für die gesamte Bettenbranche ausarbeiten. Das können Themen sein wie Nachfolge oder zukunftsweisende Vertriebskonzepte. Der Digitale POS war beispielsweise eine Idee, die damals vom ABK Future Store initiiert wurde, und die jetzt bei Garant in die Phase 2.0 geht.

Haustex: *Ein wichtiges Thema für den Bettenfachhandel ist auch der Nachwuchs in den Verkaufsteams. Wie bewerten Sie das Thema „Fachkräftemangel“ und was raten Sie Ihren Händlern, um nicht in Personalnot zu geraten?*

Fehr: Es ist zwar ein stark strapazierter Begriff aber dennoch richtig: Wir haben aktuell einen Arbeitnehmermarkt. Man muss heute deshalb seinen Laden schon ein Stück weit an die Bedürfnisse und Wünsche seiner (potenziellen) Mitarbeitenden anpassen, um überhaupt geeignetes Personal zu finden. Es liegt an den Händlern, hier bewusst auf die Anforderungen einzugehen, um Mitarbeitende langfristig zu binden. Das kann über flexiblere Arbeitszeiten und gegebenenfalls auch Schließtage oder gestraffte Öffnungszeiten funktionieren, oder über Weiterbildungsangebote und Vorteile zur Mitarbeiterbindung.

Wieselhuber: In der Garant Akademie bieten wir zum Beispiel eine Weiterbildung an, in der sich Mitarbeitende aus anderen Fachbereichen oder Quereinsteiger als Bettenfachberater weiterqualifizieren können. Wir sind der einzige Verband, der eine solche Ausbildung mit TÜV-Zertifizierung anbietet. Die Ausbildung mit den tiefgreifenden Schulungsinhalten gibt den Mitarbeitenden mehr Sicherheit im Verkaufsgespräch, und das TÜV-Zertifikat wirkt vertrauensbildend für Kunden. Außerdem bieten wir Beratung und Maßnahmen zur Mitarbeiterbindung an. Auch dazu können

uns unsere Händler gerne ansprechen. Es geht eben nicht nur um den richtigen Lohn, auch das Drumherum muss stimmen.

Haustex: *Zum Schluss: Welche Themen beschäftigen Garant Gutes Schlafen in der Zukunft?*

Wieselhuber: Für uns stehen drei Punkte ganz klar im Vordergrund: Standorte sichern, die Modernisierung des Bettenfachhandels vollumfänglich unterstützen und das weitere Wachstum als Verband gewährleisten. Bei uns wissen die Händler ganz klar, wohin die Reise geht. Wir schaffen als Verband Perspektiven für die Branche und für unsere Mitglieder – mit einem engagierten Team, einer leistungsstarken Führungsmannschaft und einer ganz klaren Zukunft.

Haustex: *Wir danken Ihnen für das informative Gespräch.* □

Garant Gruppe in Kürze

Garant Holding GmbH
Hauptstraße 143
33378 Rheda-Wiedenbrück
Tel.: 05242/409-0
E-Mail: info@garant-gruppe.de
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

Leiter Garant Gutes Schlafen:

Stefan Wieselhuber

Eigenmarken Garant Gutes Schlafen:

Morgana, Royal Dream

Anschluss-Häuser: mehr als 1.800 Handelspartner mit mehr als 2.000 Verkaufspunkten, darunter rund 300 Standorte bei Garant Gutes Schlafen