Garant & ABK
Strategische Allianz für den Bettenfachhandel

Dienstag, 29.06.2021

Der ABK Einkaufsverband aus Gütersloh und die Garant-Gruppe aus dem benachbarten Rheda-Wiedenbrück rücken zukünftig auch geschäftlich näher zusammen: Auf der gestrigen Gesellschafterversammlung der ABK im Vorfeld der Branchenmesse „ABK Open" stellten ABK-Geschäftsführer Thomas Fehr, der ABK-Aufsichtsrat und Garant-Geschäftsführer Jens Hölper den ABK-Gesellschaftern das über mehr als ein Jahr hinweg intensiv vorbereitete Konzept einer künftigen Zusammenarbeit vor. Ein entsprechender Letter of Intent wurde bereits unterzeichnet – im Laufe der nächsten Wochen werden die ABK-Gesellschafter in persönlichen Gesprächen über alle Details informiert, so dass bis zur ABK-Cheftagung Ende September etwaige Fragen beantwortet sind und der Gesellschafterbeschluss zum Kooperationsvertrag erfolgen kann. Die operative Zusammenarbeit soll dann planmäßig am 1. Januar 2022 starten und in den Folgejahren schrittweise weiter intensiviert werden.

ABK und der Garant-Spezialverband „Gutes Schlafen" repräsentieren im deutschen Betten-Fachhandel gemeinsam rund 250 Handelspartner mit derzeit knapp 300 Standorten. Ziel der Zusammenarbeit ist es, den inhabergeführten Betten-Fachgeschäften bzw. -Fachmärkten in einem sich dynamisch konzentrierenden Markt nachhaltig mehr Gewicht zu geben und die unternehmerische Zukunft des Mittelstands im Wettbewerb mit anderen Vertriebsformen langfristig abzusichern. Hierzu wird künftig sowohl die Zentralregulierung als auch der strategische Einkauf über die Garant-Gruppe organisiert, die mit ihren insgesamt über 1.800 Mitgliedern in Deutschland auch im Möbel- und Küchen-Fachhandel stark vertreten ist und über bestehende Einkaufsgesellschaften und Verbands-Kooperationen bereits relevante Einkaufsvolumen in allen Warengruppen „rund ums Schlafen" bündelt.

In der operativen Sortimentsgestaltung für die jeweils bestens etablierten Handelsmarken im Bettenbereich („Royal Dream" und „Aventura" bei ABK bzw. „morgana", „notturno" und „Garant Collection" bei Garant) werden die Gremien und Warenkommissionen beider Verbände künftig eng zusammenarbeiten, um mögliche Synergien in der Beschaffung zu nutzen. Hingegen bleibt die separate Vermarktung der Exklusiv-Kollektionen in Richtung Endverbraucher an den bestehenden Standorten weiterhin erhalten, um die klare Profilierung der Partner vor Ort zu sichern. Darüber hinaus können die ABK-Gesellschafter über eine Zweitmitgliedschaft bei Garant künftig auch auf das umfangreiche Dienstleistungsportfolio der Garant-Gruppe zugreifen – insbesondere im Bereich des (digitalen) Marketings, aber auch etwa der Finanzdienstleistungen oder der ganzheitlichen Betriebsberatung.

Entsprechend positiv bewerten die Verantwortlichen beider Verbände diesen strategischen Schritt. ABK-Geschäftsführer Thomas Fehr: „Uns ist klar, dass man in einem sich so stark verändernden Markt Kräfte bündeln muss – wer nicht kooperiert, verliert. Gleichzeitig ist es uns wichtig, das zu bewahren, was die ABK als Händlergemeinschaft immer ausgemacht hat: intensive Sortimentsarbeit, starke Eigenmarken-Kollektionen und ein enges und vertrauensvolles Miteinander etwa in den Erfa-Gruppen. Im Bereich des Bettenfachhandels sind die Mitglieder bzw. Gesellschafter von ABK und Garant strukturell und in ihrer Ausrichtung sehr ähnlich aufgestellt – wir sind daher sicher, dass das gemeinsame Vorgehen den Anschlusshäusern beider Gruppierungen erheblichen Nutzen bringt." Thomas Ochmann, ABK-Aufsichtsratsvorsitzender, ergänzt: „Garant ist eine stetig wachsende Verbundgruppe und verfügt sowohl über eine Menge Kooperations-Erfahrung mit anderen Verbänden in vielen Branchen als auch über ein

breites Spektrum und Knowhow bei für den Fachhandel relevanten Dienstleistungen im eigenen Hause, die für die ABK-Gesellschafter hochinteressant sind und welche wir in unserer Gruppe kaum eigenständig entwickeln könnten. In den zahlreichen, intensiven Gesprächen haben wir für unsere Gesellschafter daher den Partner gefunden, der ihnen einerseits Weiterentwicklungs-Perspektiven in einer großen, starken Gruppe aufzeigt, der aber gleichzeitig auch gewachsene Strukturen wertschätzt und die Bedürfnisse unseres mittelständischen Fachhandels versteht. Nach dem bisher stets direkten, transparenten und zielorientierten Austausch freuen wir uns daher sehr auf die Zusammenarbeit."

Garant-Geschäftsführer Jens Hölper sieht neben den Vorteilen für die heutigen ABK-Gesellschafter auch erheblichen Nutzen sowohl für die eigenen Mitglieder als auch für die gemeinsamen Industriepartner: „Zusammen mit den ABK-Häusern repräsentieren wir die größte Händlergruppierung im Bettenfachhandel und bauen damit unsere strategisch führende Position im Beschaffungsmarkt auch für unsere eigenen Mitglieder weiter aus. Beide Verbände legen zudem seitjeher großen Wert auf die Vermarktung ihrer Kollektionen im und für den Fachhandel – und bringen ein tiefes Verständnis dafür mit, welches Einkaufserlebnis die Endkunden sich wünschen. Gerade weil wir in der Erreichung dieser Ziele jeweils sehr eigenen Wege beschritten haben, können wir sicher ebenso viel voneinander lernen. Für die Industrie wiederum ist es sicher immer von Vorteil, eng mit der Nummer 1 des mittelständischen Bettenfachhandels zusammenarbeiten, um eine Durchdringung ihrer Produkte im Fachhandel sicherzustellen – etwa über Synergien bzw. die weitere Intensivierung der Zusammenarbeit in der gemeinsamen Zulieferung für Exklusivkollektionen. Schließlich bin ich davon überzeugt, dass viele Bettenfachhändler im Markt in unserer Gruppierung auch eine interessante Zukunftsoption für ihr eigenes Haus sehen."

Strategische Allianz für den Bettenfachhandel