

## Österreich

# Garant und WohnUnion verzeichnen Umsatzplus 2008 – Ausbau der Eigenmarken und Dienstleistungen

Montag, 09.02.2009

Die größten Verbundgruppen des österreichischen Einrichtungshandels, Garant Möbel Austria und WohnUnion, gehen in die Offensive: „Wir wollen heuer trotz des schwierigen Umfeldes 15 neue Handelspartner mit insgesamt 20 Mio. Euro Umsatz dazu gewinnen und unsere Mitglieder durch den Ausbau von Serviceleistungen stärken“, kündigt Geschäftsführer Mag. Christian Wimmer an. Mit Aussagen zum Geschäftsjahr 2009 hält er sich zurück und riskiert nur eine Prognose: „Unsere Handelspartner werden wieder besser abschneiden als der Gesamtmarkt.“ Im abgelaufenen Geschäftsjahr hatten die Garant- und WohnUnion-Häuser ein durchschnittliches Umsatzplus von knapp 2,5% erwirtschaftet, während der gesamtösterreichische Einrichtungshandel + 0,6% zulegte. Hatte die Branche nach den ersten vier Monaten des Jahres 2008 noch kräftige Umsatzzuwächse bejubelt (+ 8%), so rutschte sie im letzten Quartal in ein 5,5%iges Minus. Das drückte kräftig auf die Jahresergebnisse. Die Dienstleistungsgesellschaft service & more, die ihre Handelspartner vor allem in den Bereichen Sortiment, Marketing und Werbung unterstützt, werde sich jedenfalls heuer antizyklisch verhalten, verspricht Wimmer „noch mehr Anstrengungen und Investitionen“. Zu den wichtigsten Maßnahmen gehört der zügige Ausbau der Eigenmarken. Die nur in Garant- und Wohn-Union-Häusern erhältlichen, größtenteils von österreichischen Erzeugern stammenden Produkte zeichnen sich für die Kunden durch ein vorteilhaftes Preis-Leistungs-Verhältnis aus, den Händlern verhelfen sie zu angemessenen Erträgen. Heuer kommen u. a. neun neue Polstermöbel und verschiedene Tischgruppen auf den Markt. Das Eigensortiment soll bis 2010 einen zehnpromtigen Umsatzanteil erreichen. Ausgebaut wird auch das umfangreiche Schulungsprogramm, das u. a. Motivation der Unternehmer und ihrer Mitarbeiter, Führungsstil und kundenfreundliches Verhalten im Verkauf („Der Mitarbeiter: Visitenkarte des Unternehmens“) zum Inhalt hat. Erfolgreich verläuft das Coaching des Unternehmensberaters Helmut Mayrhofer, der Organisation und Arbeitsabläufe der Handelspartner analysiert und verbessert. Seine Zielvorgabe „5% Umsatzrentabilität“ wurde bereits von zahlreichen Mitgliedern erreicht. „Das können Betriebe in Zeiten wie diesen gut gebrauchen“, sagt Christian Wimmer.

[zum Seitenanfang](#)