

## **SERVICE&MORE. Der Dienstleister.**

**Der Erfolg unserer Partner ist unser wichtigster Antrieb.**

Weitere Informationen und High Res-Bildmaterial für die Presse

SERVICE&MORE GmbH, Andreas Schwaiger  
1120 Wien, Altmannsdorfer Str. 76/12/1/2a  
Tel. 01/960 99-165  
E-Mail: [a.schwaiger@serviceandmore.at](mailto:a.schwaiger@serviceandmore.at)

Pressestelle SERVICE&MORE  
ikp Wien GmbH, Eva Fesel  
1070 Wien, Museumstraße 3/5  
Tel. 01/524 77 90-31  
E-Mail: [eva.fesel@ikp.at](mailto:eva.fesel@ikp.at)  
[www.ikp.at](http://www.ikp.at)

## **Möbel und Raumausstattung: Heimischer Fachhandel weist den Weg**

**Zu wissen, was morgen angesagt ist, ist zwar nicht einfach – bedeutet jedoch den Unterschied zwischen Stillstand und erfolgreicher Zukunft. Der heimische Einrichtungsfachhandel spürt Trends auf und verbindet diese mit Erfahrung, Kompetenz und Fingerspitzengefühl. Vor allem Letzteres unterscheidet ihn von oft überdimensionierten Möbelketten – und lässt ihn auch weiterwachsen.**

Bei SERVICE&MORE betrifft daher das „Date mit Morgen“ nicht nur die aktuellen Trends rund um Möbel und Raumausstattung, sondern auch Weiterentwicklungen von digitalen Tools und bestehenden Marketingansätzen. Dass der Verband damit richtig liegt, zeigen die aktuellen Zahlen.

Mag. Christian Wimmer, Geschäftsführer von SERVICE&MORE: „Unsere Gesamtmitgliederanzahl bei GARANT Austria und WOHNUNION ist 2019 auf 296 in Österreich, Südtirol, Slowenien und Kroatien gestiegen. Ebenso hat sich der Gesamtumsatz auf € 450 Mio. (netto) erhöht.“ Unter anderem haben dazu die fortgeführten Marketingaktivitäten beigetragen, aber vor allem der immer stärkere Konzeptgedanke auf Kundenseite. Wimmer: „Unsere Handelspartner verkaufen zunehmend Räume, und dementsprechend immer weniger das einzelne Produkt. Das unterscheidet den meist familiengeführten Fachhandel von den großen Filialisten.“ Mit hochwertigen, langlebigen Produkten und Konzepten, Beratung und Service konnten die Verbandsmitglieder daher ihren Marktanteil und den Verkaufsumsatz wieder leicht steigern. Wimmer: „Außerdem stehen bei uns immer die Unternehmer selbst hinter den Aufträgen – darauf können sich Kunden eben verlassen.“

### **Der Unterschied macht den Unterschied**

Seit dem Jahr 2017 wird unter dem Motto „Klar positioniert – erfolgreich am Markt“ gemeinsam mit externen Beratern für jeden Partner in kostenfreien Workshops ein individuelles Konzept erarbeitet. Ziel ist es, ein eindeutiges Bild des jeweiligen Händlers in den Köpfen von Interessenten und Kunden zu hinterlassen. Zwölf Workshops mit insgesamt 69 Händlern wurden bereits abgehalten. Andreas Schwaiger, Marketingleiter bei SERVICE&MORE: „Es kann aus fünf durchdachten Basis-Strategien die am besten passende gewählt werden. Diese wird adaptiert und stärkt die Position des Betriebes im regionalen Markt. Wer sich in keinem der vorgeschlagenen Cluster wiederfindet, kann mit Profis in ganz speziellen Einzel-Workshops seine eigene Positionierung erarbeiten.“ Aktuell haben bereits eine Hand voll Händler diesen Prozess komplett durchlaufen und die Umsetzung auf ganzer Linie gestartet. Weitere elf Partnerbetriebe befinden sich in der

Umsetzungsphase. Dieses Projekt wird GARANT Austria und WOHNUNION auch in den nächsten Jahren begleiten. Wimmer: „Als Verband tendiert man zu gemeinschaftlichen Vermarktungskonzepten – und bisher haben diese auch hervorragende Wirkung gezeigt. Aber regional ist das neue Bio und wir tragen diesem Trend nun verstärkt Rechnung und arbeiten die Besonderheit jedes einzelnen Betriebes heraus. 296 Partner bedeuten also 296 Positionierungen – und damit 296 Möglichkeiten und Angebote für Kunden!“

### **Einrichtung trifft Sanitär: Eine Zwischenbilanz**

Vor rund zwei Jahren machte SERVICE&MORE einen großen Schritt und erweiterte das Aufgabenfeld um den Bereich Sanitär, Bad und Haustechnik. Im letzten Jahr wurde das Segment weiter auf- und ausgebaut. Wimmer freut sich: „Wir haben damals in der Vorbereitungsphase viel recherchiert, analysiert und zahlreiche Gespräche geführt. Das hat sich bezahlt gemacht. Der von uns identifizierte Trend zum „Gesamtkonzept Bad“ ist nach wie vor ungebrochen – und bei Planung und Beratung kennen wir uns aus.“

In der heimischen Sanitär, Bad und Haustechnikbranche, die zu 90 % vom Großhandel bestimmt wird, stellt der Verband eine spannende Ergänzung dar: Er bietet Installateur-Fachbetrieben seine etablierten und erprobten Dienstleistungen wie beispielsweise den gemeinsamen Einkauf, Marketingaktivitäten, Aus- und Weiterbildung und Workshops zum Erfahrungsaustausch, in leicht abgeänderter Form an.

Helmut Veigl, Modulmanager Sanitär, Bad und Haustechnik, hat sich im ersten Jahr intensiv mit dem Produktportfolio beschäftigt und außergewöhnliche Lieferanten gesucht und für eine Partnerschaft gewonnen: „Wir bewegen uns im qualitativ mittleren bis hochwertigen Sortiment und gehen, auch in Anbetracht der bereits vorhandenen Händler, sehr sorgsam in der Auswahl der Lieferantenpartner vor. Daher freuen wir uns, dass wir namhafte Marken wie beispielsweise Jacuzzi als Weltmarktführer Wellness, BurgBad und Artweger als Lieferantenpartner gewinnen konnten.“ In der Pipeline hat der Sanitärexperte bereits die nächsten Hersteller.

Auch bezüglich Lieferanten zeigt sich Veigl zufrieden: „Wir sind derzeit mit rund 30 Lieferantenpartnern sehr gut aufgestellt und decken ein großes Spektrum ab.“ Der Plan für das laufende Jahr sieht vor, die Bereiche Vorderwand und Haustechnik weiter auszubauen. SERVICE&MORE hat sich das ehrgeizige Ziel gesetzt, in den ersten fünf Jahren 50 - 60 Handelspartner zu betreuen.

## **Investition in die digitale Zukunft**

**Vor rund vier Jahren startete SERVICE&MORE seinen Schwerpunkt zur Digitalisierung, um die Möbelfachhändler und Raumausstatter des Verbandes fit für die digitale Zukunft zu machen. Aktuelles Highlight ist eVA 5.0, das Virtual Shelf. Dieses einzigartige digitale Tool steht derzeit in Österreich exklusiv den Partnern von SERVICE&MORE zur Verfügung.**

Eine von SERVICE&MORE im Jahr 2018 beauftragte Studie belegt unter anderem, dass rund 30 % der Interessenten auf Händlerwebsites recherchieren und 60 % direkt ins Geschäft gehen, um sich dort beraten zu lassen. Andreas Schwaiger, Marketingleiter bei SERVICE&MORE: „Die zahlreichen Recherchemöglichkeiten und der Austausch in sozialen Netzwerken fordern heute einen hohen Schulungsgrad und umfassendes Produktwissen unserer Händler, um als kompetenter Berater wahrgenommen zu werden. Darüber hinaus müssen vor allem aber auch Schauräume anders gestaltet werden, um als attraktiv und zeitgemäß zu gelten.“

Eine erste wesentliche Maßnahme galt den Websites der Handelspartner: Diese treten in einem trendigen neuen Look mit zahlreichen Zusatzfeatures auf und die Partner profitieren durch die Individualisierungsmöglichkeiten. Schwaiger: „SERVICE&MORE hat ja vor rund zwei Jahren ein Positionierungskonzept entworfen, mittels dessen die Handelspartner ihren individuellen, völlig eigenständigen Marktauftritt erarbeiten. Dieser muss sich natürlich online klar widerspiegeln!“ Daher unterstützt ein Online Coach die Familienunternehmen bei der Gestaltung individueller Texte oder Bilder auf ihren Websites sowie bei der Erstellung von Newslettern.

Unterstützung von SERVICE&MORE gibt es auch bei der Umsetzung digitaler Kampagnen, bei der Suchmaschinenoptimierung und der Bewerbung mittels Google Ads. Im Zuge der Studie wurde unter anderem das allgemeine digitale Verhalten der Befragten untersucht. 45 % von ihnen halten sich täglich auf Social Media-Plattformen auf und holen sich hier Einrichtungsideen. Schwaiger: „Das ist natürlich ein enormes Potential. Dennoch lautet unsere Empfehlung: Nur wer auf facebook und Co. wirklich zu Hause ist, sollte diese Kanäle auch gewerblich nutzen. Alles andere wirkt aufgesetzt und ist nicht authentisch!“

Im Schauraum erwarten sich Interessenten dann natürlich besondere Inspiration. Zahlreiche Händler von SERVICE&MORE bieten diese in einer ganz besonderen Art und Weise: Der Kunde kann mittels Virtual Reality Brille seine zukünftigen Räume und seine eigene Wohnsituation erleben! Dazu werden im ersten Schritt im persönlichen Gespräch seine Wünsche und die exakten Realmaße seines Raumes erfasst.

Es folgen die Planung und über eine Schnittstelle der Import in die entsprechende Softwarelösung. In kurzer Zeit heißt es „Brille aufsetzen!“ und man kann digital durch seine neue Wohn- oder Küchenwelt gehen. Phillip Kreuzer, Digitalexperte bei SERVICE&MORE: „Dieses Tool ist eine Win-Win-Situation. Denn es erleichtert dem Interessenten die Entscheidungsfindung, indem er seine Räume richtig erleben kann und hilft auch dem Einrichtungsfachhändler in der Detailplanung!“

### **Schöne neue Einrichtungswelt**

Eine wahre Vorreiterrolle übernimmt die Organisation mit der Einführung des Virtual Shelves. Hier hat SERVICE&MORE hohe Investitionen getätigt, damit die Partnerbetriebe am Puls der Zeit sind. Kreuzer: „Dieses Tool bringt die Digitalisierung auf einzigartige Weise in die Schauräume und unterstützt perfekt in der persönlichen Beratung!“

Das Virtual Shelf mit dem Namen eVA 5.0 fordert zur Interaktion auf und ruft die Wünsche des Kunden mittels Touch Screen ab. Es unterstützt ihn auf dem Weg zu seinem persönlichen Stil und unterbreitet ihm optische Vorschläge für seine individuelle Raumgestaltung. Kreuzer: „eVA 5.0 ist eine gigantische Inspirationsquelle für den Kunden. Er kann hier unterschiedliche Wohnwelten und die Markenvielfalt unser Partnerbetriebe erleben und diese gleich direkt mit dem Berater besprechen.“ Wie auch von anderen Apps gelernt, können Favoriten auf eine Merkliste gesetzt werden, mit denen der Verkäufer anschließend weiterarbeiten und detailliert planen kann. Kreuzer: „In jedem Fall spiegelt das Ergebnis das Portfolio des jeweiligen Händlers wider, es werden keine Fantasieprodukte, sondern nur im Haus geführte Marken präsentiert!“

Der Möbelfachhändler oder Raumausstatter bekommt zum Start von SERVICE&MORE seine individualisierte Version des Tools zur Verfügung gestellt. Um immer topaktuell zu sein, kann er laufend seine zusätzlichen Inhalte und Referenzen selbst einpflegen.

### **Macht's dem Berater leichter**

Den Möbelfachhändlern und Raumausstattern selbst bietet eVA, die elektronische Verkaufsassistentin, bereits in der Version 2.0 besondere Erleichterung im Alltag: Mit ihr stehen Preislisten, Kataloge und Kollektionen online aber auch jederzeit offline und kostenfrei zur Verfügung. Die größten Vorteile: Der Einrichtungsberater hat stets das gesamte Sortiment und die Preise der Kernlieferanten zur Hand. Das Schleppen schwerer Verkaufsordner ist damit Schnee von vorgestern. Denn das gesamte Angebot liegt in einer sicheren Cloud bereit. Auf Wunsch kann der Verkäufer das Portfolio im Büro downloaden und ist so vor Ort beim Kunden nicht von einer mobilen Datenverbindung abhängig. Auf seinem Tablet kann er sämtliche Einrichtungsgegenstände des zukünftigen Raumes seines Kunden abspeichern und aufrufen sowie diese in einem neuen Projekt zusammenstellen. Das System bietet auch Platz für

individuelle Notizen und Anmerkungen. Nach dem Beratungsgespräch hat der Einrichtungsberater auf Knopfdruck alle maßgeblichen Informationen zur Hand und kann rasch ein optimales Angebot zusammenstellen.

Auch für alle in diesem System vertretenen Lieferanten ergeben sich zwei maßgebliche Vorteile: Die Verkäufer können allzeit auf die gesamte Lieferantenpalette zugreifen, und die Produktion von teuren Musterordnern wird deutlich reduziert.

eVA 2.0 ist selbsterklärend, die User müssen also keine Einschulung absolvieren und können sofort nach der Installation loslegen.

Seit 2017 steht eVA in einer komplett neuen Android- und iOS-App zur Verfügung. Zusätzlich gibt es seit knapp einem Jahr selbige Applikation auch für Windows 10 Geräte. Sie umfasst zudem jetzt auch passwortgeschützt sämtliche Einkaufsunterlagen sowie die Stamm- und Kontaktdaten der Lieferanten und deren Konditionen.

Auch hier wird stark auf Individualität gesetzt, denn die eVA 2.0 erscheint nicht wie bisher im Design von SERVICE&MORE, sondern in jenem des Händlers.

## **Erfolg mit dem richtigen Partner**

**SERVICE&MORE wird angetrieben vom eigenen Anspruch, seine Partner erfolgreicher zu machen. 296 Handelspartner, davon 137 Raumausstatter und 159 Möbelhändler, greifen auf den Pacemaker zurück und können nicht nur in ganz Österreich, sondern mittlerweile auch in Südtirol, Slowenien und zukünftig auch in Kroatien dessen Dienstleistungsangebote nutzen.**

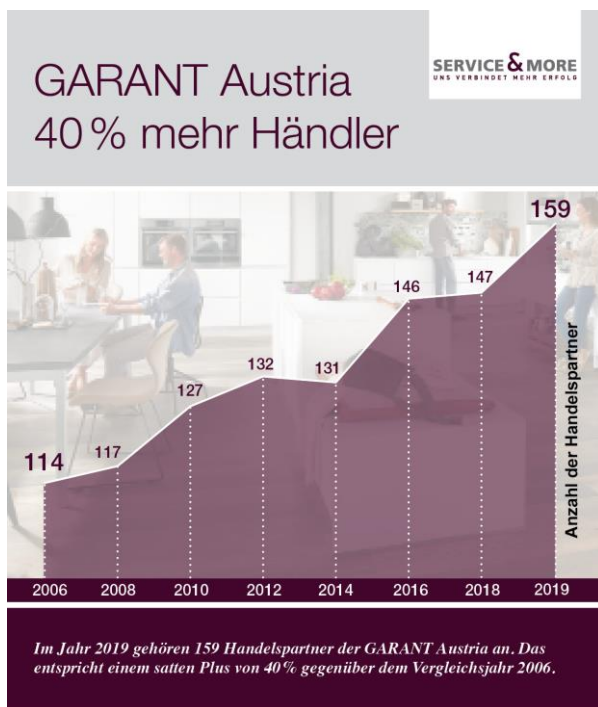
SERVICE&MORE ist die größte Einkaufs- und Dienstleistungsorganisation für den österreichischen Einrichtungsfachhandel. Die Partner an 369 Standorten beschäftigen flächendeckend und bundesweit insgesamt ca. 3.300 Mitarbeitende und erwirtschaften gemeinsam derzeit einen jährlichen Verkaufsumsatz von € 450 Mio. Mag. Christian Wimmer, Geschäftsführer von SERVICE&MORE: „Damit halten unsere Partnerbetriebe mehr als 10 % des Marktes. Eine große, aber nicht ganz unerwartete Leistung, wenn man bedenkt, dass hier aktive und individuelle Klein- und Mittelbetriebe internationalen Großflächenanbietern gegenüberstehen.“

SERVICE&MORE, mit 25 Mitarbeitenden, versteht sich für diese Fachbetriebe als professioneller Partner in den Bereichen Einkauf, Marketing und Unternehmensführung. Wimmer: „Unsere Dienstleistungen setzen wir praxisbezogen um und leisten damit einen wichtigen Beitrag zur wirtschaftlichen Absicherung unserer Handelspartner.“

Die am Markt tätigen Handelspartner sind den beiden Verbänden GARANT Austria und WOHNUNION zugeordnet. Die Firmen der GARANT Austria sind Möbelhändler und Installateur-Fachbetriebe, die sich auch als Gesamtanbieter und Koordinatoren zwischen unterschiedlichen Gewerken verstehen. Die Mitglieder der WOHNUNION sind Raumausstatter und Handwerksbetriebe, die von Bodenbelägen, Stoffen, Vorhängen und Tapeten bis zu Maler- und Fassadenarbeiten sämtliche Verarbeitungen fachlich hochwertig verrichten können.

Die Mitglieder beider Verbände sind ausschließlich eigentümergeführte Familienunternehmen, die in ihrer Region seit vielen Jahren oder teilweise Jahrzehnten regional bekannt und verankert sind. Sie genießen hohes Vertrauen und bürden als regionale Spezialisten für erstklassige Produktqualität und faire Preise. SERVICE&MORE stärkt die Marke des Händlers vor Ort, hält die Verbandsmarken im Hintergrund und unterscheidet sich damit von anderen Verbänden.

## Die Entwicklung der GARANT Austria im Überblick




## Die Entwicklung der WOHNUNION im Überblick





## Die Anteile am heimischen Markt

# Marktanteile im Österreichischen Einrichtungshandel



Ranking der Top Marktteilnehmer des österreichischen Möbeleinzelhandels in Österreich:

1. XXXLutz
2. KIKA/Leiner
3. Ikea
4. SERVICE&MORE
5. Andere Verbundgruppen
6. Sonstiger Möbelhandel

Quelle: RegioPlan Consulting, „BranchenReport Möbelhandel in Österreich“

*Bereits auf Platz vier findet sich SERVICE&MORE mit den beiden Verbänden GARANT Austria und WOHNUNION, SERVICE&MORE, die größte Einkaufs- und Dienstleistungsorganisation für den österreichischen Einrichtungsfachhandel, erwirtschaftet derzeit einen jährlichen Verkaufsumsatz von 450 Mio. Euro. Damit hält der Verband knapp 10 % des Marktes.*

## **Ausbildung und Nachwuchsförderung**

Das Team von SERVICE&MORE erarbeitet Strategien, wie man mit neuen Vertriebswegen umgeht, und analysiert die Chancen in angrenzenden Ländern. Auch die Suche nach geeigneten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für die Mitgliedsbetriebe und die Nachwuchsförderung in den Familienunternehmen stehen als wesentliche Verbandsaufgaben stets an der Tagesordnung. Wimmer: „In unserer Branche sind sowohl bei den Mitarbeitenden wie auch bei den Geschäftsführern die besten Köpfe gefragt. Wir unterstützen hier auf unterschiedliche Art und Weise.“

Im Rahmen der Trainingsakademie investiert der Verband in die fachlichen und sozialen Kompetenzen des Personals der Mitglieder.

Darüber hinaus startete 2015 SERVICE&MORE den „Club25“ – eine Veranstaltungsreihe für Nachwuchsführungskräfte. „Das Projekt sollte vor allem Fachinhalte liefern und die Handelspartner und Lieferanten mit den jungen Unternehmern zusammenbringen, denn das Networking ist, wie in vielen Branchen, ein wesentlicher Bestandteil unserer Arbeit. Genauso wichtig war der Erfahrungsaustausch innerhalb der Gruppe,“ so Wimmer. Zwei Mal jährlich trafen sich die Mitglieder, um mehr über Unternehmensführung, effiziente und wirksame Team- und Mitarbeiterführung, Vertriebsmanagement und betriebswirtschaftliche Grundlagen zu erfahren. Ein weiterer Schwerpunkt lag bei den Themen Regionalität und Nachhaltigkeitsmanagement. Auf dem Programm standen Besuche bei Lieferanten- und Handelspartnern. Ein weiterer wichtiger Punkt hinter dem Konzept: Die Teilnehmenden lernten die Verbände GARANT Austria und WOHNUNION genauer kennen – vor allem die Vorteile und Nutzen, die der Verband ihnen bringt. „Junge Unternehmer sollten die Chance bekommen, Erfahrungen zu sammeln, bevor sie in der Branche durchstarten. Wir wollen der neuen Generation die bestmöglichen Chancen für ihre Entwicklung geben“, erklärt Wimmer.

17 Absolventinnen und Absolventen feierten bei der Endveranstaltung im Dezember 2018 den erfolgreichen Abschluss des ersten „Club25“. Die zweite Runde des „Club25“ ist von 2019 bis 2022 geplant und wird weiterentwickelt. Fünf speziell abgestimmte Module ermöglichen eine zielgerichtete Ausbildung der zukünftigen Unternehmensnachfolgerinnen und -nachfolger. Die Kooperation mit der LIMAK als anerkannten Spezialisten in der postgradualen Weiterbildung von Führungskräften sorgt auch hier wieder für umfangreiche und tiefgehende Fachinhalte, sowie für eine wesentliche Weiterentwicklung des Ausbildungsprogramms.

## **Von A wie AGBs bis Z wie Zentralregulierung in ganz Österreich**

SERVICE&MORE unterstützt klein- und mittelständische Fachbetriebe in den Kernkompetenzen Einkauf, Marketing und Unternehmensführung. Der Bogen reicht von gemeinsamen AGBs über Mystery Shopping, Trainings und Strategieberatung, dem regelmäßigen Erfahrungsaustausch mit Kollegen bis zur Exklusivität des Sortiments in Form einer Eigenmarke und der zentralen Regulierung von Lieferantenrechnungen. Dabei werden die Individualität und die Eigenverantwortung der Mitgliedsbetriebe bewahrt und durch eine engagierte Partnerschaft intelligent unterstützt. Diese Form eines konstruktiven Zusammenschlusses bietet den **Handelspartnern** die Chance, die Kraft und Erfahrung einer großen Kooperation für ihr Unternehmen gewinnbringend zu nutzen.

Marketingleiter Andreas Schwaiger: „Es ist wichtig, auf jeden einzelnen Partner individuell einzugehen, seine Geschichte und damit seine Bedürfnisse zu verstehen und daraus die Ziele abzuleiten, denn jedes Unternehmen bei SERVICE&MORE hat einen besonderen Charakter. Um sowohl Kundenzufriedenheit zu garantieren als auch neue Handelspartner zu gewinnen, gilt es, die Einzigartigkeit und die Stärken jedes Betriebs zu erkennen, klar zu definieren und in die richtigen Maßnahmen umzusetzen. So können auch langfristige Erfolge geschaffen werden.“

**Lieferantenpartner** können sich unter anderem auf hohe Lieferantentreue, flächendeckende Marktbearbeitung, laufende Vermarktungsunterstützung sowie die Absicherung ihrer Forderungen verlassen. Österreichische Lieferanten erhalten bei entsprechender Leistung den Vorzug.

## **Geschichte**

- 2014:** GARANT-MÖBEL Austria wird zu GARANT Austria
- 2008:** SERVICE&MORE beteiligt sich an der Sonnenschutzfachhandelskooperation „SLS-Sonne-Licht-Schatten“ mit 26 %
- 2001:** GARANT-MÖBEL Austria und WOHNUNION gründen die Firma SERVICE&MORE als größte kooperierte Organisation im österreichischen Einrichtungsfachhandel
- 2000:** ÖMGE wird GARANT-MÖBEL Austria GmbH & Co KG, Einführung zielgruppenspezifischer Vermarktungs-Module
- 1987:** Kooperation mit dem deutschen Einkaufsverband GARANT Lauten Marketing GmbH (Rheda-Wiedenbrück, Deutschland)
- 1967:** Gründung der Firma „ÖMGE-Möbelgroßeinkauf“ als Einkaufsallianz mit Großhandelsaktivitäten
- 1964:** Gründung der Firma Ibau (WOHNUNION), 4 Einzelhändler konzentrieren den Einkauf
- Eigentümer:** GARANT Austria und WOHNUNION sind 50 % - 50 % Partner der SERVICE&MORE Dienstleistung für Kooperationen und Handel GmbH
- GARANT Austria-Eigentümer: 45 Handelspartner und GARANT International Holding mit einem Anteil von 50 %
- WOHNUNION Eigentümer: 31 Handelspartner

## SERVICE&MORE: Facts & Figures

**Anschrift und Firmensitz:** SERVICE&MORE GmbH  
 Altmannsdorfer Straße 76/12/1/2a, A-1120 Wien,  
 Telefon: +43 (0) 1 960 99-0  
 E-Mail: office@serviceandmore.at

**Geschäftsführer SERVICE&MORE:** Mag. Christian Wimmer

GARANT Austria und WOHNUNION sind zu je 50 % Gesellschafter der SERVICE&MORE GmbH.

**Umsatz:**  
**Verkaufsumsatz gesamt 2018** € 450 Mio.  
**GARANT Austria \*)** € 295 Mio.  
**WOHNUNION \*)** € 155 Mio.

**Mitglieder**  
**Gesamt:** 296  
**GARANT Austria:** 159  
**WOHNUNION:** 137

**Mitglieder im Ausland**  
**GARANT Austria** 16 (Italien: 5, Slowenien: 9, Kroatien: 2)  
**WOHNUNION** 13 (Italien: 10, Tschechien: 1, Slowakei: 1, Slowenien: 1)

**Ausstellungsfläche gesamt:** ca. 169.000 m<sup>2</sup>

**Standorte**  
**Gesamt:** **369**  
**GARANT Austria:** 201  
**WOHNUNION:** 168

**Mitarbeitende gesamt:** ca. 3.300

**Jahresleistungen der Handelspartner:** 535.000 m<sup>2</sup> verlegter Parkettboden und 6.420 verkaufte und montierte Küchen pro Jahr

**Lieferantenpartner:** 435, davon 126 Kernlieferanten

**Werbemittel pro Jahr:** 1,8 Mio. Prospekte, Wohnbücher und Journale

\*) inkl. Dienstleistungen, Tischlereien und Halbfertigerzeugnisse