



Bettenring-Jahrestagung 2026

Mit Kompetenz und Zuversicht in die Zukunft

Mut, Optimismus und gemeinsames Handeln statt Krisenstimmung: Mit dieser Botschaft setzte der Bettenring auf seiner zweitägigen Jahrestagung Ende Juni in Wetzlar ein deutliches Zeichen. Trotz eines weiterhin anspruchsvollen Marktumfelds präsentierte sich der Verband wirtschaftlich solide aufgestellt und strategisch klar ausgerichtet. Im Mittelpunkt standen neben den Geschäftszahlen 2025 die Weiterentwicklung der Eigenmarke Dormabell, Investitionen in Qualifizierung und Digitalisierung sowie das neue „MessSystem 3.0. Dormabell Ergoloop“. Ein abwechslungsreiches Vortragsprogramm rundete die Veranstaltung ab.

Mit einer ebenso nachdenklichen wie motivierenden Rede eröffnete Aufsichtsratsvorsitzender Stephan Schulze-Aissen die Tagung. „Die Welt befindet sich weiterhin in einer Phase aufeinanderfolgender Krisen“, sagte er. Kriege, wirtschaftliche Unsicherheiten und gesellschaftliche Verwerfungen sorgten vielerorts für Orientierungslosigkeit und bremsten die Konsumstimmung. Gleichzeitig sehe er aber Anlass zu vorsichtigem Optimismus: „Die Bundesregierung hat begonnen, Wirtschaft

und Gewerkschaften stärker einzubinden und wichtige Reformen auf den Weg zu bringen. Entscheidend ist nun, dass den Ankündigungen auch Taten folgen.“

Vor allem nahm Schulze-Aissen jedoch die Möglichkeiten in den Fokus, die jeder Unternehmer selbst in der Hand habe. „Wir können die Welt nicht ändern, aber wir können unsere Kunden glücklich machen“, sagte er und warb dafür, den Menschen im Fachgeschäft Zuversicht,

Kompetenz und positive Erlebnisse zu vermitteln. Statt sich von schwierigen Rahmenbedingungen lähmen zu lassen, gelte es, die eigenen Stärken konsequent auszuspielen. „Jetzt ist die Zeit für positive Aufbruchstimmung und für Veränderungen.“

Als Beispiel nannte er die Entwicklung des Bettenrings selbst. Mit den Marken Dormabell und Sympathica, modernen Beratungssystemen, kontinuierlicher Digitalisierung und umfangreichen Quali-



Coach Susanne Deiss zeigte auf, dass das Thema KI längst auch im Fachhandel angekommen ist (siehe dazu auch unsere neue Service-Serie auf Seite 86).

Generalversammlung: solides Ergebnis 2025

Im Mittelpunkt der Bettenring-Generalversammlung standen anschließend die wirtschaftlichen Kennzahlen des Geschäftsjahres 2025. Vorstandsmitglied Matthias Engelter machte deutlich, dass sich die außergewöhnlichen Corona-Jahre inzwischen endgültig normalisiert hätten. Die Umsätze bewegten sich weiterhin erkennbar über dem Niveau vor der Pandemie, hätten sich jedoch erwartungsgemäß wieder auf einem soliden Level eingependelt.

Der Nettoumsatz belief sich auf 80,147 Mio. Euro und lag damit um 949.000 Euro beziehungsweise 1,2 Prozent unter dem Vorjahreswert. Dabei entfielen 75 Mio. Euro auf den zentralregulierten Umsatz sowie rund 4,5 Mio. Euro auf das Eigengeschäft über Filderstadt. Rund die Hälfte des Umsatzrückgangs führte Engelter auf den Wegfall beziehungsweise die schwächere Entwicklung einzelner Markenlieferanten zurück.

Besondere Aufmerksamkeit widmete der Bettenring-Vorstand erneut der Vermögens- und Finanzlage. „Eine solide finanzielle Aufstellung ist eine unse- ➔

fizierungsangeboten habe die Verbundgruppe ihre Hausaufgaben gemacht und sich für die Zukunft gut aufgestellt. Sein Appell an die Mitglieder lautete daher: sich gegenseitig unterstützen und gemeinsam handeln. „Wir alle werden dann erfolgreich sein, wenn wir unsere Kompetenzen weiterhin zielorientiert bündeln und konsequent einsetzen.“

Durch die Tagung führte Vorstandssprecherin Cornelia Loos. Das abwechslungsreiche Vortragsprogramm bot zahlreiche

Impulse für die tägliche Unternehmenspraxis. So zeigte beispielsweise der Medienwissenschaftler Prof. Dr. Bernhard Pörksen in seinem Vortrag „Die Kunst des Miteinander-Redens“ Wege auf, wie auch in Zeiten zunehmender Polarisierung und gesellschaftlicher Spannungen konstruktive Kommunikation gelingen kann. Schauspielerin Katrin Hansmeier beschrieb in ihrem Vortrag „Tatort Arbeit – Joy sells“ unterhaltsam, wie wichtig die richtige „Life-Joy-Balance“ auch im Arbeitsalltag am PoS ist. Und Business-



Stephan Schulze-Aissen, Vorsitzender des Aufsichtsrats



Cornelia Loos, Mitglied und Sprecherin des Vorstands



Letzter Einsatz als Trio: Die hauptamtlichen Vorstände Cornelia Loos und Matthias Engelter (r.) verabschiedeten den nebenamtlichen Vorstand Alfred Krauss.

rer wichtigsten Aufgaben“, betonte er die komfortable Eigenkapitalquote von 60 Prozent und die hervorragende Liquidität des Verbands.

In Bezug auf das Jahresergebnis hob Engelter schließlich die Bedeutung der genossenschaftlichen Rückvergütung hervor: „Für das Geschäftsjahr 2025 beträgt der Rückvergütungssatz 1,2 Prozent, die Gesamtauskehrung erreichte 2,849 Mio. Euro und bewegt sich damit

weiterhin auf einem hohen Niveau.“ Erfreulich sei zudem, dass die Verbands- und Hausboni trotz rückläufiger Umsätze sogar leicht erhöht werden konnten und den Mitgliedshäusern auch im Jahr 2027 unverändert zur Verfügung stehen.

Fokus auf Kompetenz, Innovation und Sichtbarkeit

Den Blick nach vorn richtete im Anschluss Cornelia Loos. „Die Konzentra-

tion auf das Wesentliche ist unsere gelebte DNA“, sagte die Vorstandssprecherin. Gerade in schwierigen Zeiten gelte es, den bestehenden Druck als Antrieb für die eigene Weiterentwicklung zu nutzen.

Einen Schwerpunkt ihrer Ausführungen bildete die Qualifizierung der Mitgliedsbetriebe. Immer komplexere Anforderungen machten gut ausgebildete, eigenverantwortlich handelnde Teams unverzichtbar. „Spitzenleistung ist selten ein Zufall, sondern ein Prozess“, betonte sie. Der Bettenring habe sein Schulungsangebot deshalb nochmals erweitert und starte mit 24 Referenten, 40 Themen und 88 Trainingstagen in die neue Saison. Die Inhalte reichen von Künstlicher Intelligenz und Social Media über Verkaufspsychologie bis hin zu Produktschulungen.

Kritisch äußerte sich Cornelia Loos zu den jüngsten Umsetzungen der Preisentwicklungen auf Lieferantenseite. Kurzfristig umgelegte Preisaufschläge infolge gestiegener Rohstoff- und Energiekosten hätten den Fachhandel erheblich belastet, zum einen wegen der schwierigen Abbildbarkeit in den Warenwirtschaftssystemen und der Auszeichnung, in Konsequenz vielfach in den Spannen. Besonders problematisch sei dabei die Vorgehensweise vieler Her-

Dr. Marc Zgaga, Bundesverband Kooperierender Mittelstand

Wettbewerbsrecht: Kooperation braucht klare Spielregeln



Dr. Marc Zgaga

Wo die Chancen von Kooperationen liegen – und wo das Wettbewerbs- und Kartellrecht klare Grenzen zieht –, erläuterte Dr. Marc Zgaga, stellvertretender Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Kooperierender Mittelstand. Gerade Verbundgruppen ermöglichten ihren Mitgliedern wertvolle Synergien, etwa durch Erfahrungsaustausch, gemeinsame Einkaufsaktivitäten oder Betriebsvergleiche. „Der Austausch ist ein wesentlicher Mehrwert der Mitgliedschaft in einer Verbundgruppe“, betonte Zgaga. Gleichzeitig machte der Jurist deutlich, dass dieser Austausch klaren rechtlichen Leitplanken unterliegt. Preisabsprachen, Mindestpreisvorgaben oder der Austausch sensibler Wettbewerbsdaten seien unzulässig und könnten erhebliche Bußgelder nach sich ziehen – auch für mittelständische Unternehmen und Verbundgruppen. Anhand anschaulicher Praxisbeispiele zeigte Zgaga, welche Formen der Zusammenarbeit kartellrechtlich zulässig sind und wie sich Betriebsvergleiche oder unverbindliche Preisempfehlungen rechtskonform gestalten lassen. Sein Fazit: Erfolgreiche Kooperation lebt vom Austausch – aber ebenso von der Einhaltung klarer Spielregeln.



Der Bettenring-Aufsichtsrat v.l.: Frank Gaffrey, Dr. Thomas Nagel, Gerd Schröder, Stephan Schulze-Aissen, Nadine Kramer, Marion Amtmann, Dr. Christiane Huber, Kay Heintzen und Pascal Weber

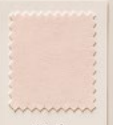
Anzeige

steller gewesen. „Es handelt sich dabei um eine einseitige Aufkündigung von Verträgen – und damit auch von Vertrauen“, sagte sie. Dies galt nicht für die Kernlieferanten der Eigenmarken, lobte sie ausdrücklich die besonnene Kommunikation trotz gleicher Thematiken. Gemeinsam mit den Fachausschüssen arbeite der Bettenring weiterhin an tragfähigen Lösungen für die Mitgliedsbetriebe.

Große Aufmerksamkeit galt zudem dem neuen MessSystem 3.0 Dormabell Ergo-loop. Lieferengpässe hätten die Einführung zwar um einige Wochen verzögert, am strategischen Stellenwert des Systems ändere dies jedoch nichts. Die berührungslose 3D-Vermessung ermögliche künftig eine noch präzisere und auch zeitgemäßere Schlafberatung und stärke gleichzeitig die Position des Fachhandels. „Das Maß ist der Mensch“, brachte Loos den Grundgedanken auf den Punkt. Die Mitgliedshäuser rief sie dazu auf, die Einführung aktiv für ihre Marktpositionierung zu nutzen: „Stellen Sie das Gerät nicht einfach nur auf. Nutzen Sie die Einführung mit unserer Marketingkampagne als starken Impuls für Ihren Marktauftritt.“ ➔

NEUE FARBEN. ZEITLOSE VIELFALT.

Entdecken Sie unsere neuen Farben für Spannbetttücher & Kissenbezüge.
Modern. Zeitlos. Elegant.

 kaschmir	 kamille	 chrom
 salbei	 blau	 granit
 grün	 champagner	 blush
 mocca		

EBERLE
info@eberle-gmbh.de | www.eberle-gmbh.de

Bildkomposition mit Unterstützung von KI erstellt

Anna-Lisa Bogner, Betten Zauner, Berchtesgaden

Erfolgreicher Generationswechsel als Grundlage für Wachstum



Anna-Lisa Bogner

Seit 2022 führt Anna-Lisa Bogner Betten Zauner in Berchtesgaden in fünfter Generation und mit großem Erfolg. Lebendig und inspirierend berichtete die Jungunternehmerin, wie der Generationswechsel in dem Traditionsbetrieb gelungen ist. Entscheidend seien das Vertrauen ihrer Eltern, klar geregelte Verantwortlichkeiten und die Bereitschaft gewesen, Verantwortung vollständig zu übertragen. „Loslassen und Vertrauen schenken“, fasste Anna-Lisa Bogner die wichtigsten Erfolgsfaktoren zusammen. Die gewonnene unternehmerische Freiheit nutzte sie für einen umfassenden Umbau des Stammhauses. Mit offenerer Ladenarchitektur, regionalem Gestaltungskonzept und einer stärkeren Inszenierung der Kernsortimente erzielte das Unternehmen das erfolgreichste Geschäftsjahr seiner Geschichte, gewann deutlich jüngere Kunden und steigerte insbesondere den Absatz von Kopfkissen und Zudecken spürbar. Lesen Sie dazu auch das Porträt der aktuellen Haustex Star-Preisträgerin auf den Seiten 84 und 85.

Auch der Blick auf das laufende Geschäftsjahr fiel vorsichtig optimistisch aus. Bis Ende Mai lagen die Umsätze aus Zentralregulierung und Eigengeschäft zwar 3,86 Prozent unter Vorjahr. Während sich Matratzen und Rahmen nahezu auf Vorjahresniveau bewegten, verzeichneten insbesondere textile Sortimente und Bettwaren Rückgänge. Gleichzeitig zeigte sich zuletzt bereits wieder eine deutlich

positive Entwicklung. „Meine Damen und Herren, wir sind wieder im Spiel“, motivierte Loos. „Und wir wissen, dass wir uns viel zutrauen können.“ Unterstützt werde diese Einschätzung durch eine sehr gute Auftragslage wichtiger Lieferanten sowie eine erfolgreiche Warenbörse in Filderstadt mit einem erwarteten zweistelligen Plus. Das Bedürfnis nach gutem Schlaf wachse ebenso wie das Marktvolumen.

Kommunikationswege ändern sich durch KI – das bedeute neue Chancen.

Kontinuität im Aufsichtsrat und Abschied von Alfred Krauss

Turnusgemäß standen auf der Generalversammlung auch Wahlen zum Aufsichtsrat an. Dr. Thomas Nagel wurde als



Frank Gaffrey, Betten Winkler, und Halina Maier, PwC Deutschland KI als Assistent – nicht als Ersatz



Frank Gaffrey

Wie Künstliche Intelligenz den Fachhandel konkret unterstützen kann, zeigte Fachhändler Frank Gaffrey aus Bad Kreuznach gemeinsam mit Sales-Expertin Halina Maier am Beispiel seines Geschäfts Betten Winkler mit insgesamt vier Filialen. Ob professionelle E-Mail-Kommunikation, intelligente Tourenplanung oder automatisierte Beantwortung von Google-Bewertungen – entscheidend sei nicht die Technik, sondern ihr sinnvoller Einsatz. „KI vereinfacht den Alltag für alle Beteiligten“, lautete Frank Gaffreys Fazit. Voraussetzung dafür seien klar definierte Prozesse, Geduld bei der Einführung und die Einbindung der Mitarbeiter. Gleichzeitig warnte Halina Maier die Zuhörer davor, KI unkritisch zu vertrauen: „Ihre Expertise ist in Zeiten von KI unbezahlbar.“ Die Technik sei ein leistungsfähiger Assistent – die Entscheidungen treffe weiterhin der Mensch.



Halina Maier

Mitglied des Aufsichtsrats ebenso im Amt bestätigt wie Stephan Schulze-Aissen als Vorsitzender des Gremiums. Mit ihrer Wiederwahl setzen die Mitglieder auf Kontinuität in der strategischen Begleitung der Genossenschaft.

Emotional wurde es zum Abschluss der Veranstaltung bei der Verabschiedung von Alfred Krauss. Seit 1986 engagierte er sich

zunächst in verschiedenen Fachausschüssen, ab 1989 im Aufsichtsrat und schließlich seit 1996 als Vorstand im Nebenamt für den Bettenring. Altersbedingt schied er nun gemäß Satzung aus dem Vorstand aus. In bewegenden Laudationes würdigten die ehemaligen Vorstände Dr. Martin Süß und Günther Budde, seine langjährigen Weggefährten und guten Freunde Bernhard Zauner und Kay Heintzen so-

wie der Aufsichtsratsvorsitzende Stephan Schulze-Aissen sein außergewöhnliches Engagement für die Genossenschaft. Auch wenn Krauss seine Vorstandstätigkeit beendet, bleibt er dem Bettenring erhalten: Als Unternehmer mit vier Fachgeschäften in Aalen und Schwäbisch Gmünd sowie als Mitglied der Fachausschüsse wird er seine Erfahrung weiterhin in die Verbundgruppe einbringen. □

