

# „GES gibt Orientierung“

HOLGER VON DORN, ULRICH BERKLMEIR UND ALEXANDER BERGER (v.l.), Vorstände der GES, erklären im Gespräch, warum die Verbundgruppe für Fachgroßhändler derzeit mehr als nur eine Alternative ist.



## GZ Wie gut ist die GES aufgestellt?

**Ulrich Berklmeir** Wir sind wirtschaftlich als auch strategisch sehr gut aufgestellt. Die Umsatzzahlen bewegen sich im Plus und die Mitgliederzahlen steigen. Nach den jüngeren Entwicklungen im Markt sind wir die einzige nationale Verbundgruppe im Getränkebereich, die nicht vom Lebensmittelhandel bzw. Cash & Carry beherrscht wird. Mit dieser klaren Positionierung sehen wir uns als „die“ zuverlässige Konstante im Getränkefachhandel.

## GZ Welchen USP hat die GES?

**Berklmeir** Die Konditionen und Vermarktungsleistungen der Industrie landen bei einer Zusammenarbeit mit uns direkt im Fachhandel. Und nicht in vorgeschalteten, kostenintensiven Zentralen. Wir sind auch sonst ganz anders aufgestellt als beispielsweise die Geva, die nun mittelbar zu 51 Prozent Transgourmet angehört. Mit Bremer Spirituosen Contor und dem Schokoring betreiben wir erfolgreich ein eigenes Warengeschäft und kennen den Markt aus erster Hand. Mit diesen Unternehmen und rund 230 Millionen Euro Umsatz sind wir mit Abstand der größte Schaumwein- und Spirituosen-Fachhändler Deutschlands. Das verschafft uns die notwendige Relevanz bei der Industrie. Dieses Schwergewicht ist eine Lebens-

» Wir sind unabhängig. Und bleiben das auch.

versicherung für uns und den Fachhandel. Und es schafft uns natürlich auch zusätzliche finanzielle und strategische Spielräume. Die GES ist ja noch viel mehr als nur Spirituosen. Allein der Bier- und AfG-Bereich macht in der Abrechnung knapp 400 Millionen Euro Umsatz aus. Insgesamt können wir für 2018 einen Gesamtumsatz von 984 Millionen Euro verzeichnen, für 2019 gehen wir wieder von mehr als einer Milliarde aus.

**Alexander Berger** Die GES hat Substanz, wie sich ja auch an unserer Kapitalbasis zeigt. Wir sind unabhängig. Und bleiben das auch. Bei uns kann die Industrie darüber hinaus keinen Einfluss

auf die Händler nehmen, wie das beispielsweise bei anderen Getränkegroßhandlungen mittlerweile der Fall ist. Derzeit haben wir 863 Mitglieder. Tendenz steigend.

## GZ Wie gut läuft es digital?

**Holger von Dorn** Mit „Octopus-Order“ haben wir eine digitale Bestellplattform für den B2B-Bereich, Fachhandel und Gastronomie geschaffen. Der Gastronom hat dabei eine direkte Schnittstelle zum kompletten Sortiment seines Fachhändlers. Damit kann er völlig unkompliziert und mit sei-

ner individuellen Bestellliste beim Fachhändler bestellen. Wir haben im Frühjahr die restlichen Anteile an der Gesellschaft, der Order Systems GmbH, übernommen, nachdem wir uns schon im Jahr 2017 mit 25,1 Prozent beteiligt hatten. Der Fachhandel kann damit also Seite an Seite mit uns als starker Organisation seine Zukunft gestalten. Und Digitalisierung heißt ja bei uns noch viel mehr als „Octopus“.

**Berger** Die Tendenz von Händlern und Gastronomen, sich an unserer digitalen Bestellplattform aufzuschalten, ist wachsend. Ins-

gesamt sind schon mehr als 80 Fachgroßhändler in der Schnittstelle. Damit richtet sich das Angebot, über „Octopus-Order“ zu bestellen, bereits an rund 35 Tausend Gastronomen. Das ist ein echter USP. Derzeit sind schon wieder 20 neue Fachgroßhändler in der Anbindung, sodass wir die 100er Marke bald geknackt haben.

## GZ Welche Vorteile hat Octopus?

**Berklmeir** Bei Octopus handelt es sich um eine Plattform einer Fachhandelsorganisation für den Fachhandel. Es ist kein Marktplatz und auch keine Plattform, die eigene finanzielle Interessen verfolgt. Die Kundenbeziehung bleibt beim Fachhandel und wird nicht durch die Plattform bestimmt. Es erfolgt kein Zugriff auf Vertriebsstrukturen und Daten des Fachhandels durch fachhandelsfremde Unternehmungen. Denn der wichtigste Player im Geschäft mit der Gastronomie ist für uns, auch bei der Digitalisierung, immer noch der selbständige und selbstbestimmte Fachhändler.

» Der wichtigste Player ist für uns der selbständige und selbstbestimmte Fachhändler.

**Berger** Wir appellieren an die Branche, wahrzunehmen, dass durch die neuen Geschäftsformen und deren Aktivitäten Ungleichgewichte entstehen. Die GES schafft in solch einem System ein Äquivalent. Das war auch unser Ziel, als wir vor zwei Jahren Octopus ins Leben gerufen haben.

## GZ Was erwarten Sie für 2020?

**von Dorn** Durch die neuen Beteiligungsformen und deren Aktivitäten entstehen Ungleichgewichte, die die Bedürfnisse des Fachhandels nicht ausreichend berücksichtigen, seine Strukturen sogar gefährden können. Wir geben Orientierung, die GES ist die Alternative. Daraus leiten wir für uns und unsere Unternehmungen weitere Wachstumschancen ab. Getreu unserem Motto: GES - 100 Prozent Fachhandel.

Interview: Pierre Pfeiffer