

# Der GFGH in Zeiten von Corona

Im Gespräch mit Ulrich Berklmeir,  
Vorstandsvorsitzender der GES eG

*Die Corona-Krise trifft nahezu ausnahmslos alle Branchen mit voller Härte. Vor allem die Gastronomie hatte und hat unter dem monatelangen Lockdown schwer zu kämpfen. Besonders betroffen sind dabei die Szenegastronomie und Clubs, denen nach wie vor (Stand Ende Juni) eine Perspektive für eine Wiederöffnung fehlt sowie der damit verbundene mittelständisch geprägte GFGH. Über diese und weitere Themen sprach der GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL mit dem Vorstandsvorsitzenden der GES eG, Ulrich Berklmeir.*

**GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL:**

*Herr Berklmeir, zwischen Industrie und Gastronomie sowie im Bar- und Kneipenbereich liegt die wichtige mittelständisch geprägte Lieferstruktur Getränkefachgroßhandel. Wie bewerten Sie die Situation dort?*

**Ulrich Berklmeir:** Soweit Öffnungen erfolgt sind, ist die Gastronomie durch Auflagen und fehlende Gäste nach wie vor wirtschaftlich stark betroffen. Dem Trend- und Szenebereich fehlt es in weiten Teilen komplett an einer Perspektive. Clubs bleiben geschlossen, auch Bars kämpfen um ihr Überleben. Gleiches gilt für die für unsere Händler ebenfalls sehr bedeutenden Bereiche

der Events, Feste und Veranstaltungen. Wenn die Politik also bei der Gastronomie von einer „besonders betroffenen Branche“ spricht, dürfen die mittelständischen Getränkelieferanten, unsere gastronomieorientierten Fachgroßhändler, nicht hinten runter fallen.

**GFGH:** *Wie beurteilen Sie in diesem Zusammenhang die Unterstützungsmaßnahmen der Politik?*

**Berklmeir:** Insgesamt hat die Bundesregierung mit dem Kurzarbeitergeld und den KfW-Kreditprogrammen für den Mittelstand angemessen reagiert. Bezeichnend war dabei die Aussage unseres Finanzministers, dass „Banken auch mal Fünfe gerade sein lassen müssen“. Im Anschluss sind nach einigen, für Hunderttausende mittelständische Unternehmen teils nervenaufreibenden, Wochen die notwendigen Nachbesserungen im Großen und Ganzen erfolgt. Die gute Nachricht: In unserem Mitgliederkreis wurden die beantragten Kredite bewilligt und mittlerweile überwiegend ausbezahlt.

**GFGH:** *Welche Bedeutung hat das aktuelle Konjunkturpaket für die Branche?*

**Berklmeir:** Zu begrüßen ist, dass die dort verankerte Überbrückungshilfe für den Mittelstand sowohl für die am meisten betroffenen Fachhändler als auch für deren Kunden relevant ist. Unternehmen, die auch noch in den Monaten Juni, Juli und August mehr als 40 Prozent Umsatzrückgang haben, werden

nach den Beschlüssen vom 11. Juni grundsätzlich für diese drei Monate zwischen 40 und 80 Prozent der Fixkosten erstattet. Wir kritisieren allerdings die zeitliche Begrenzung auf drei Monate. Diese hat zur Folge, dass beispielsweise Clubbetreiber in den meisten Fällen immer noch keinerlei mittelfristige Perspektive haben. Und sei es auch nur im wirtschaftlichen Bereich. Das kann es noch nicht gewesen sein.

**GFGH:** *Inwieweit hat der von der GES eingeführte Solidarpakt gewirkt?*

**Berklmeir:** Ab dem 11. März, also bereits zehn Tage vor ersten Ausgangsbeschränkungen, sind die Umsätze mit der Gastronomie praktisch komplett weggefallen. Wir sind sofort aktiv geworden und konnten schon zu Beginn des Lockdowns die ersten Gutschriften gegenüber unseren Mitgliedern vornehmen. Bis Anfang April konnten wir mit unseren großen Schaumwein- und Spirituosenlieferanten eine Liquiditätshilfe für den Fachgroßhandel in Höhe von 23,2 Mio. Euro organisieren. Während also die Politik noch Fernsehansprachen zu einem riesigen Liquiditätsprogramm für die deutsche Wirtschaft hielt, sind unsere Hilfen bereits an den Fachhandel ausbezahlt worden. Dadurch konnte die Lücke bei unseren Mitgliedern geschlossen werden. Die mit den Lieferanten vereinbarten Unterstützungsleistungen laufen zum Teil noch bis in die nächsten Monate hinein. „Liquidität ist der Sauerstoff des Fach-



*Ulrich Berklmeir, Vorstandsvorsitzender GES eG: „Wenn die Politik also bei der Gastronomie von einer „besonders betroffenen Branche“ spricht, dürfen die mittelständischen Getränkelieferanten, unsere gastronomieorientierten Fachgroßhändler, nicht hinten runterfallen.“*



handels“, das war schon immer ein wesentliches Merkmal unserer erfolgreichen Geschäftspolitik. In diesem Fall hat es sich für unsere Mitglieder in ganz besonderer Weise ausbezahlt.

**GFGH:** *Nicht in allen Bereichen hat das so gut geklappt. Die GES beklagt hier durchaus mangelnde Solidarität bei großen Brau- und AfG-Konzernen. Wie ist da der Stand der Dinge?*

**Berkmeir:** Das ist richtig. Wir hatten ja keine Geschenke für den Fachgroßhandel gefordert. Nur Zeit, nicht mehr. Zeit, damit der Fachgroßhandel etwas Aufschub bei der Bezahlung seiner Rechnungen erhält. Und er beim seinerzeit unverkäuflichen und MHD-belasteten Fassbier unterstützt wird.

Wenn es noch eines Beweises bedurft hätte, dass die Industrie zuallererst an sich selbst denkt, dann war das das traurigste Kapitel. Bei den großen Unternehmen gab es nur sehr vereinzelt Ausnahmen. Viele kleinere und regionale Brauereien haben deutlich mehr Empathie und Unterstützung gegenüber dem Fachgroßhandel gezeigt. Bei den meisten Großbrauereien war allenfalls von „kundenindividuellen Lösungen“ die Rede und das auch nur beim Faßbier. Das Ganze hat Wochen gedauert, viele Fachgroßhändler sind dabei durchs Raster gefallen. An dem Stand, dass der Getränkefachhandel gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel stark benachteiligt wird, hat sich leider auch durch die Krise nichts verändert.

**GFGH:** *Welche Folgerungen lassen sich für die GES und den Fachhandel aus dem Verhalten der unterschiedlichen Hersteller ableiten?*

**Berkmeir:** Wir haben mit dem Solidaritätspakt und den Ergebnissen im Bereich Schaumwein- und Spirituose gezeigt, wie wichtig eine zentrale Organisation ist, hinter der nahezu der komplette deutsche Fachgroßhandel steht. Unser Ziel ist natürlich, unsere Marktposition in ähnlicher Weise auch in den Bereichen Bier- und alkoholfreie Getränke weiter auszubauen. Dazu brauchen wir den Fachgroßhandel. Die Zeichen stehen nicht schlecht.

**GFGH:** *Wie ist die Lage insgesamt bei der GES und ihren Mitgliedern?*

**Berkmeir:** Wir sind wie viele unserer Mitglieder breit aufgestellt. Die meisten Facheinzelhändler hatten Umsatzzuwächse von 25 Prozent und mehr, im Onlinebereich unseres Fachhandels waren die Zuwächse zum Teil bei 40 Prozent. Auch die Fachhändler mit LEH-Strecke konnten sich über mangelnde Umsätze nicht beklagen. Auf die Logistik- und Vermarktungsleistungen unserer Gesellschaften Bremer Spirituosen Contor und Schokoring wird in der Krise verstärkt zugegriffen. Selbst in den härtesten Monaten April und Mai

hatten wir dort Umsätze von jeweils über 10 Mio. Euro, die seit Anfang Juni wieder stark zugenommen haben. Insgesamt soll aber keinesfalls in Abrede gestellt werden, dass die gastronomieorientierten Fachhändler weiter schwierige Zeiten vor sich haben. Wir können nur feststellen, dass sie sich hierauf gut vorbereitet haben.

**GFGH:** *Können Sie aktuelle Zahlen zur Entwicklung der GES nennen?*

**Berkmeir:** Wir gehen in das Jahr 2020 wieder mit herausragenden Zahlen für das Geschäftsjahr 2019. Unser Umsatz aus Zentralregulierung stieg um zwei Prozent auf 1 Mrd. Euro. In den Bereichen Schaumweine und Spirituosen machte das 514 Mio. Euro aus, im Bier- und AfG-Segment wurden 382 Mio. Euro erzielt. An die Mitglieder wurden 10 Mio. Euro ausgeschüttet. Der Jahresüberschuss beträgt 1,5 Mio. Euro und die Vermögensaufstellung der GES liegt bei 40,5 Mio. Euro.

**GFGH:** *Alle Messen wurden bis in den Herbst hinein abgesagt oder in das nächste Jahr verlegt. Wie steht es mit der PRO FachHANDEL?*

**Berkmeir:** Vor dem Hintergrund neuer Auflagen und nötiger Anpassungen unserer Messe und dem damit verbundenen Wegfall unserer beliebten Abendveranstaltung haben wir uns dazu entschieden, ein alternatives und neuartiges Event zu konzeptionieren. Das heißt, wir planen für dieses Jahr eine virtuelle Messe. Wesentlich war dabei für uns, dass der Charakter einer ansprechenden „Kontaktmesse“ weitestgehend aufrechterhalten werden kann. Wir werden das mehr denn je mit umfangreichen Angeboten für den Fachhandel begleiten. Zusätzlich wird der Fachhandel an digitale Kommunikations- und Vermarktungsmöglichkeiten herangeführt, es entspricht insofern dem „Zeitgeist“. Man darf sehr gespannt sein. Und für nächstes Jahr hoffen wir dann wieder auf eine fulminante PRO FachHANDEL mit persönlichen Kontakten vor Ort.

**GFGH:** *Wie schätzen Sie die Situation weiterhin ein?*

**Berkmeir:** Wir leiden mit vielen stark betroffenen Fachgroßhändlern und haben großen Respekt, wie sie die Krise erfolgreich meistern. Natürlich haben wir unsere digitalen Leistungen in den letzten Monaten weiterentwickelt. Am Ende wird stehen, dass die GES eine starke Organisation ist, auf die sich Industrie und Fachgroßhandel in jeder Hinsicht auch in der Krise verlassen konnten.

**GFGH:** *Herr Berkmeir, wir wünschen Ihnen viel Erfolg und bedanken uns für dieses Gespräch. (aww/eis)* □

# GETRÄNKE

## FACHGROSSHANDEL

ORGAN DES BUNDESVERBANDES DES DEUTSCHEN GETRÄNKEFACHGROSSHANDELS E.V.

Gründungsverleger Werner Sachon (1920 – 2005)

Schriftleitung  
Dipl.-Volksw. Wolfgang Burkart


Redaktion  
Thomas Eisler (verantwort.) - 313  
Dipl.-Ing. für Lebensmitteltechnologie  
eisler@sachon.de

Ressort Wein  
Wolfgang Hubert  
Tel. (0 91 28) 7842 und 7843  
Fax (0 91 28) 7845  
hubert@sachon.de

Schloss Mindelburg  
D 87719 Mindelheim  
Telefon (08261) 999-0  
Fax (08261) 999-391 (Anzeigen)  
Fax (08261) 999-395 (Redaktion)  
www.sachon.de, gfg@sachon.de

Die Zeitschrift und alle in ihr enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Mit der Annahme des Manuskripts gehen das Recht zur Veröffentlichung sowie die Rechte zur Übersetzung, zur Vergabe von Nachdruckrechten, zur elektronischen Speicherung in Datenbanken, zur Herstellung von Sonderdrucken, Fotokopien und Mikrokopien an den Verlag über. Jede Verwertung außerhalb der durch das Urheberrechtsgesetz festgelegten Grenzen ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig. In der unaufgeforderten Zusendung von Beiträgen und Informationen an den Verlag liegt das jederzeit widerrufliche Einverständnis, die zugesandten Beiträge bzw. Informationen in Datenbanken einzustellen, die vom Verlag oder von mit diesem kooperierenden Dritten geführt werden. Für die mit Namen oder Signatur gekennzeichneten Beiträge übernehmen Verlag und Schriftleitung keine Haftung.

Verlag und Herstellung

 VERLAG W. SACHON GMBH + CO  
Fachzeitschriften · Wirtschaftsdatenbanken  
Graphischer Betrieb

Schloss Mindelburg · D 87719 Mindelheim

Geschäftsführer  
Dr. Ing. Klaus Krammer  
HRA 16639 München · HRB 85685 München  
Sprecher der Geschäftsleitung  
Dipl.-Volksw. Wolfgang Burkart - 310  
burkart@sachon.de

Media-Beratung  
Sandra Siegert-Knoll - 333  
siegert-knoll@sachon.de

Media-Disposition  
Stephan Keller - 362  
keller@sachon.de

Vertrieb  
Yvonne Musch - 451  
y.musch@sachon.de

Druck  
Holzmann Druck GmbH & Co. KG  
Gewerbestraße 2, 86825 Bad Wörishofen

Anzeigenpreise  
Zurzeit ist Anzeigenpreisliste Nr. 40 gültig  
Erscheinungsweise: monatlich  
Bezugspreis: Jahresabo EUR 69,- + MwSt.

Für Mitglieder des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels e.V. ist der Bezugspreis der Zeitschrift im Mitgliedsbeitrag enthalten

Organschaften: Offizielles Organ des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels e.V.  
Offizielles Organ des Verbandes des Deutschen Getränke-Einzelhandels e.V.  
Hinweis gemäß § 26 (1) Bundesdatenschutzgesetz. Die Empfänger der Zeitschrift sind in einer Adressdatei gespeichert, die mit Hilfe automatisierter Datenverarbeitung geführt wird.  
Gerichtsstand wahlweise für den Verlag Mindelheim oder München



1-3



Prüfung der Empfängerstruktur-Analyse  
Prüfung der Verbeitungs-Analyse  
Auflagenprüfung

Tatsächlich verbreitete Auflage

12.228 Exemplare  
(VW-Auflagenliste 2/2020)

ISSN-Nr. 0724-6153