

# „Wir erhoffen uns höhere Aufmerksamkeit für Bierspezialitäten“

Stimmen zur PRO FachHandel von Ausstellern und Händlern

*Der Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG (GES) wird auf der diesjährigen PRO FachHandel am 25. und 26. September in Nürnberg erstmals Brauereien mit innovativen Verkaufs- und Vertriebskonzepten und neuen Bierspezialitäten eine Sonderfläche zur Verfügung stellen. Händler und Hersteller äußern sich positiv über die neue Ausrichtung und den zusätzlichen Schwerpunkt „Bier Live“. (sch)*



*Christian Grundmann, Geschäftsführer GeKoPa, ist überzeugt, dass es beim Bier, ebenso wie auch beim Wein, viel Herzblut bedarf.*



*Peter Sagasser, Geschäftsführer Sagasser Vertriebs GmbH, sieht in Spezialitätenbieren eine strategische Gelegenheit, um sich aus der Abhängigkeit von spannungsschwachen Markenbieren zu befreien.*



*Markus Schlör, Geschäftsführer Alpirsbacher Klosterbräu, freut sich auf Präsentations- und Kontaktmöglichkeiten zu Spezialitätenbieren auf der PRO FachHandel.*

**GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL:** Bei der PRO FachHandel liegt in diesem Jahr erstmals ein Schwerpunkt auf Bierspezialitäten. Inwiefern sehen Sie im Craft-Bier-Trend Chancen für den Getränkefachgroßhandel?

**Christian Grundmann, Geschäftsführer GeKoPa:** Craft-Biere liegen nicht nur im Trend, sondern jeder Getränkefachhändler ist gut beraten, neben den nationalen Biermarken auf handwerkliche Biere sowohl aus der Region als auch aus dem nationalen und internationalen Bereich zu setzen.

**Peter Sagasser, Geschäftsführer Sagasser Vertriebs GmbH:** Das zunehmende Interesse an Craft-Bieren ist für den Getränkefachgroßhandel neben der Regionalisierung eine weitere strategische Gelegenheit, sich aus der Abhängigkeit von spannungsschwachen Markenbieren und marktmächtigen Braukonzernen zu emanzipieren.

**GFGH:** Was ist beim Thema Craft-Bier die größte Herausforderung für den GFGH? Und inwiefern kann die PRO FachHandel, Ihrer Meinung nach, darauf eine Antwort geben?

**Sagasser:** Als größte Herausforderung sehe ich die unüberschaubare Vielfalt an neuen Anbietern. Hier gibt eine Messe wie die Pro FachHandel sicher Orientierungshilfe.

**Grundmann:** Eine sehr große Herausforderung ist das Thema Logistik für den Warenbezug, wenn diese nicht funktioniert, ist das Vorhaben zum Scheitern verurteilt. Weiterhin muss der GFGH die richtige Einstellung zu den Bieren haben. Es ist ähnlich wie beim Wein, Herzblut ist eine wichtige Voraussetzung. Man hat mit vielen kleinen

und mittelgroßen Brauereien zu tun, hier kann es sehr gute Zusammenarbeiten auf Augenhöhe geben – Mittelstand für Mittelstand.

**GFGH:** Die GES als Veranstalter möchte bei der diesjährigen Messe Hersteller und Fachhandel an einen (Stamm-)Tisch bringen. Welchen Mehrwert erwarten Sie sich als Händler davon?

**Grundmann:** Kommunikation mit den Brauern und Verkostung derer Craft- und Spezialbiere, besonders freue ich mich schon auf neue Geschmacksrichtungen und Bierstile.

**Sagasser:** Es ist durchaus lobenswert, dass die GES in diesem filigranen Spektrum sowohl Transparenz wie auch möglicherweise eine Bündelungsfunktion schafft.

**GFGH:** Welche persönlichen Erwartungen haben Sie an die PRO FachHandel?

**Sagasser:** Nach dem auf der letzten BrauBeviale der Auftritt bzw. das Programm des Craft-Beer-Segments einiges zu wünschen übrig ließ, bin ich sehr gespannt, wie der neue Ansatz umgesetzt wird. Die GES hat hier sicher aufgrund ihrer Erfahrungen mit den ebenfalls sehr „kleinteiligen“ Spirituosen-, Süßwaren- und Weinwelten eine gute Ausgangsposition.

**Grundmann:** Die PRO FachHandel ist für die Warengruppen Sekt, Wein, Spirituosen und Süßwaren die führende Fachhandelsmesse. Mit „Bier Live“ wird eine weitere wichtige Warengruppe für uns Fachhändler und für die GES erschlossen. Das aus der Vorankündigung zu entnehmende Programm der Messe finde ich gut gelungen.

**GFGH:** Bei der PRO FachHandel liegt in diesem Jahr erstmals ein Schwerpunkt auf Bierspezialitäten. Was erwarten Sie als Aussteller von diesem neuen Konzept?

**Marlies Bernreuther, Geschäftsführerin Pyraser Landbrauerei:** Allgemein erhoffen wir uns eine höhere Aufmerk-



Marlies Bernreuther, Geschäftsführerin Pyraser Landbrauerei, begrüßt die Initiative der GES, den Trend für Spezialitätenbiere zu fördern.

samkeit für das Thema Bierspezialitäten. Für uns als Brauerei sind an erster Stelle natürlich gute Gespräche und wertvolle Kontakte wichtig. Wir erhoffen uns durch die Teilnahme an Messen wie der PRO FachHandel, die Bekanntheit der Marke zu steigern, aber auch eine allgemeine Förderung der Wertschätzung für das Produkt. Und als Resultat natürlich auch Abverkäufe.

**Markus Schlör, Geschäftsführer**

**Alpirsbacher Klosterbräu:** Die Craft-Bier-Bewegung hat in den vergangenen Jahren erreicht, dass einerseits neue Konsumenten und andererseits neue Absatzkanäle für hochwertige Bierspezialitäten erschlossen wurden. Dies spüren wir in den vergangenen Jahren deutlich und freuen uns daher über die inhaltliche Ausweitung der PRO FachHandel.

**GFGH:** Die Aussteller der PRO FachHandel kamen bisher überwiegend aus der Sekt-, Wein- und Spirituosenbranche. Mit dem neuen Konzept soll

jetzt für Brauereien mit innovativen Verkaufs- und Vertriebskonzepten sowie neuen Bierspezialitäten ein Podium geboten werden. Sehen Sie in diesem Konzept Potenzial für eine bessere Zusammenarbeit von Herstellern und Händlern?

**Schlör:** Der Aufbau neuer Produktsegmente und Absatzkanäle erfordert entsprechende Präsentations- und Kontaktmöglichkeiten. Hierzu bietet diese Messe entsprechendes Potenzial.

**Bernreuther:** Mit unseren Bierspezialitäten haben wir die gleiche Zielgruppe wie die Weinbranche. Diese haben aber das Thema Bier immer noch nicht auf dem Schirm. Sicher kann man sie mit einem guten Konzept und einer hochwertigen Darstellung auf der Messe mit ins Boot holen.

**GFGH:** Sie stellen zum ersten Mal auf der PRO FachHandel aus. Was hat Sie am Konzept der Messe überzeugt?

**Bernreuther:** Bei der Auswahl der Messebesuche geht es bei uns immer um drei Punkte: Besucherstruktur, Zeitpunkt und Konzept. Priorität haben potenzielle Kunden und Partner, aber auch der Austausch mit anderen Brauereien und Brauern ist uns sehr wichtig.

Der Besuch einer Messe ist immer dann besonders interessant für uns, wenn wir etwas Neues zu präsentieren haben wie in diesem Jahr das Pyraser Herzblut „Liebe im Kornfeld“. Das Konzept der PRO FachHandel hat uns insofern überzeugt, dass der Veranstalter den aktuellen Trend sehr gut aufgenommen hat und das Thema bereits beim ersten Auftritt sehr professionell umsetzen wird.

**Schlör:** Die Messe ist gut strukturiert und wir sind experimentierfreudig, was die Anbahnung neuer Geschäfte angeht – also freuen wir uns auf Nürnberg.

**GFGH:** Herzlichen Dank für das Gespräch. □

## Edelstahl-Klapptheke KT 2000

- kompromisslose Profi-Qualität
- erstklassige Verarbeitung
- stabilste Bauweise
- sehr guter Stand
- leichtes Handling
- Modulsystem
- kostengünstige Lagerung und Transport
- Nachkaufgarantie für Teile und Zubehör
- kratzfester Brand Protect Digitaldruck
- sehr gutes Preis-/Leistungsverhältnis
- ...



## Ausschankfahrzeuge Kühlanhänger Klapptheken Stehtische

