



Ulrich Berklmeir ist seit 2006 im Vorstand der GES, seit 2012 als Vorstandsvorsitzender.

Foto: GES

7. August 2019

GES

„Wir sind 100 Prozent Fachhandel“

Die Getränkebranche ist im Wandel. Neue Player formieren sich im Markt. Die Geva als eine der traditionsreichen Verbundgruppen wird gerade mehrheitlich von Food and Beverage Services übernommen. Unabhängig ist noch die Nürnberger Verbundgruppe GES. *Getränke News* sprach mit dem Vorstandsvorsitzenden **Ulrich Berklmeir** über die strategische Ausrichtung der GES.

Getränke News: Die Branche ist im Wandel. Wie stellt sich die GES den neuen Herausforderungen?

Berklmeir: Wir sind in der Tat nach den jüngeren Entwicklungen im Markt die einzige nationale Verbundgruppe im Getränkebereich, die nicht von Lebensmittelhandel bzw. Cash & Carry beherrscht wird. Dabei müssen wir ja bedenken, dass die Mehrheit an der Food and Beverage Services GmbH (FBS) mit 51 Prozent Transgourmet hat, das neben der Metro größte Cash & Carry-Unternehmen in Deutschland. Und die FBS bestimmt nach der Übernahme der Mehrheit bei der Geva künftig auch die Geschicke und die weitere Ausrichtung der Geva. Gleichzeitig ist die FBS mit 70 Prozent auch an Team Beverage beteiligt. Ein Schachzug der Zentralen. Ob der Fachhandel – und um den geht es ja – da mitspielt, wird sich zeigen. Wir sind jedenfalls die Alternative.

Getränke News: Eine Partnerschaft wäre also für die GES keine Option?

Berklmeir: Die Geva hat die Frage gestellt: Wer ist der richtige Partner für die Verbundgruppe? Und sie für sich aus ihrer Situation heraus beantwortet. Das müssen wir akzeptieren. Für uns lautet aber die entscheidende Frage: Welche Verbundgruppe ist der richtige Partner für den Fachhandel? Und da setzen wir auf eine klare Positionierung. Und die heißt: „GES – 100 Prozent Fachhandel“.

Getränke News: Welche konkreten Vorteile hat das für Ihre Mitglieder?

Berklmeir: Wir sind unabhängig. Bei uns sind keine zwei oder drei kostenintensiven Gesellschaften dem Fachhandel vorgeschaltet, die Konditionen der Hersteller oder des Fachhandels für sich beanspruchen. Daraus ergibt sich ein zweifacher Vorteil, den wir gemeinsam mit unseren Mitgliedern bei der Industrie spielen: bestmögliche Konditionen für den Fachhandel, aber auch für die Lieferanten!

Bei uns steht die Selbständigkeit unserer Mitglieder im Vordergrund. Deswegen gibt es bei uns auch keine Zwänge oder Eingriffe in den Einkauf unserer Mitglieder. Wir unterstützen den Einkauf und die Vermarktung unserer Mitglieder. Wir nehmen sie ihnen nicht aus der Hand.

Getränke News: Ein starker Partner würde aber sicherlich auch jede Menge Kompetenz mitbringen.

Berkmeir: Wir setzen auf unsere Kompetenz in allen Getränkesegmenten. Wir dürfen nicht vergessen, dass wir uns auch im Bereich Bier und alkoholfreie Getränke in den letzten Jahren mit unseren Mitgliedern zu einer der führenden Organisationen entwickelt haben. Im Spirituosensbereich sind wir mit unseren Mitgliedern ohnehin Marktführer im Bereich Fachhandel/Gastronomie. Seite an Seite mit uns als starker Organisation kann der Fachgroß- und -einzelhandel also seine Zukunft gestalten.

Wichtig ist bei alledem natürlich, dass wir uns durch gute Ergebnisse über viele Jahre hinweg auch erhebliche finanzielle Spielräume erarbeitet haben. Diese nutzen wir, um in die Herausforderungen der Zukunft zu investieren, Digitalisierung ist da nur ein Thema von vielen.

Getränke News: Die Zukunft der GES ist demnach gesichert?

Berkmeir: Wir sind selbst Fachhändler und kennen die für unsere Mitglieder und die Zukunft wichtigen Themen aus erster Hand. Unser eigenes Warengeschäft, also Bremer Spirituosen Contor und Schokoring, steigt Jahr für Jahr. Mit 223 Millionen Euro Umsatz zählen wir alleine mit diesen Gesellschaften zu den Top-Ten-Unternehmungen im deutschen Spirituosengeschäft, einschließlich LEH. In den Premiumsegmenten sind wir vielfach sogar die Nummer 1. Wenn wir über die Zukunft reden, ist dieses Schwergewicht im Einkauf natürlich auch eine Lebensversicherung für den Fachhandel.

Getränke News: Wie sieht es beim Thema Digitalisierung aus?

Berkmeir: Wir verstehen uns auch als hochspezialisierter IT-Dienstleister. Die Prozesse im Mitglieder- und Lieferantengeschäft haben wir bereits seit Jahren digitalisiert und passen diese laufend den neuesten Entwicklungen an. Wir bieten wir unseren Mitgliedern umfassende digitale Systemlösungen an.

Einer von vielen Bausteinen betrifft die Digitalisierung im Bereich Fachgroßhandel-Gastronomie. Hier ist ja die eigentliche Zukunftsfrage: Ist der Fachhandel nur der Zuschauer oder selbst der große „Player“? Große Herausforderungen brauchen große Lösungen.

Getränke News: Welche sind das konkret?

Berkmeir: Im Frühjahr haben wir die Anteile an der digitalen Plattform „Octopus“ vollständig übernommen. „Octopus“ ist mittlerweile in den Systemen von über 80 bedeutenden Fachhändlern integriert. Bei über 20 weiteren wird die Schnittstelle in den nächsten Wochen eingerichtet. Über 35.000 Gastronomieobjekte sind bereits heute an die digitale Plattform angeschlossen. „Octopus“ ist damit mit einem praxisgerechten und stabilen System längst „auf der Straße“ und Marktführer im digitalen B2B-Geschäft Fachgroßhandel-Gastronomie.

Es ist uns in den letzten Monaten darüber hinaus gelungen, große und höchst relevante strategische Partner aus der Industrie mit ins Boot zu holen. Auch hier setzen wir auf Partnerschaft und vertrauensvolle Zusammenarbeit. Und nicht auf weitreichende Verpflichtungen der GES oder des Fachgroßhandels. Als Organisation des Fachhandels für den Fachhandel werden wir auch hier höchsten Wert auf die Bedürfnisse des Fachhandels legen. Und die Plattform laufend weiterentwickeln.

Wir haben grundsätzlich die Chance, mit „Octopus“ die große Lösung darzustellen. Die aktive und vertriebliche Unterstützung durch den Fachhandel ist dabei ein wichtiger Faktor. Er handelt mit uns in seinem eigenen Interesse. Und da befinden wir uns auf einem guten Weg.

Unser Gesprächspartner

Ulrich Berkmeir seit 2006 im Vorstand der GES eG, seit 2012 in der Funktion des Vorstandsvorsitzenden. Daneben ist er seit 2012 Vorsitzender der Geschäftsführung der Bremer Spirituosen Contor GmbH und seit 2006 im Vorstand der Schokoring eG.

Über GES

Die GES Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG ist ein Verbund von 836 mittelständischen Getränkefachgroßhändlern und filialisierten Getränkemarktbetreibern, Convenience-Fachgroßhändlern und Automatenbetreibern aus dem gesamten Bundesgebiet. Die GES eG erzielte 2018 einen Umsatz von 984 Millionen Euro.