



Alexander Berger, Vorstand der GES eG

## „Der einzelne Fachhändler hat innerhalb eines Verbundes bessere Zukunftschancen“

**Herr Berger, die glorreichen Zeiten der umsatzstarken Warenbörsen von Verbundgruppen sind vorbei. Gleichzeitig gibt es gerade im Herbst eine Flut von Präsentationen und Hausmessen. Braucht es da überhaupt noch eine Messe wie die PRO FachHANDEL?**

Wir beobachten eher eine gegenteilige Entwicklung. Große Fachmessen wie die Anuga oder auch die BioFach haben sich in den letzten Jahren vermehrt einem internationalen Publikum geöffnet und sind daher auch von Ausstellerseite immer globaler aufgestellt. Dabei ist teilweise auch der Charakter eines Branchentreffs in den Hintergrund gerückt. Dies vermissen doch viele der national agierenden Händler und Anbieter. Messen wie die PRO FachHANDEL, die auf eine Branche fokussiert und zeitlich knackig organisiert sind, bieten noch Raum für Austausch und konkrete Bestellungen. Wir verbuchen auf der PRO FachHANDEL daher nach wie vor ein ausgeprägtes und umsatzstarkes Ordergeschäft und bieten GES-Mitgliedern exklusive Konditionen, die sehr geschätzt und auch nachgefragt werden. Die PRO FachHANDEL ist die führende Leitmesse für den gesamten Fachgroßhandel und hat von Jahr zu Jahr mehr Zulauf von Fachbesuchern bekommen. Sie ist Baustein und Impulsgeber zur Zukunftssicherung des traditionellen und innovativen Vertriebskanals Fachhandel.

**Warum sollten Getränke- und Weinfachhändler auf keinen Fall die PRO FachHANDEL verpassen? Was bekommen sie nur dort geboten?**

Gerade für Getränke- und Weinfachhändler bietet die PRO FachHANDEL die Möglichkeit, Trends der kommenden Saison wahrzunehmen, den Kontakt zur Industrie aufzunehmen und zu pflegen. Die bekannten Player aus den Themenfeldern Spirituosen und Convenience stellen der Fachwelt auf der PRO FachHANDEL exklusiv die neuen Konzepte und Produkte für die kommende Saison vor. Erwartet werden wie in den Vorjahren die maßgeblichen Entscheider aus der Branche. Alle Unternehmen auf Ausstel-

ler- und Besucherseite sind durch Geschäftsführer und Key-Account-Manager vertreten. Fachbesucher können sich in Nürnberg für exklusive Promotionaktionen anmelden und attraktive Geschenkpäckchen kaufen, mit denen sie ihren Kunden im Jahresendgeschäft einen Mehrwert und Attraktivität im Verkaufsraum bieten können.

**Was erwartet die Besucher in diesem Jahr als Highlights bzw. Schwerpunktthemen?**

Auf der PRO FachHANDEL im Herbst in Nürnberg stellen wir erstmals wieder Brauereien mit innovativen Verkaufs- und Vertriebskonzepten und neuen Bierspezialitäten eine Sonderfläche zur Verfügung. Eingebettet in ein themenbezogenes Rahmenprogramm präsentieren sich über 30 Brauereien. Wir möchten mit dem Konzept „Bier Live“ dem in den letzten Jahren etwas eingeschlafenen Kontakt zwischen Industrie und Fachhandel wieder eine dynamische Dimension geben. Im neuen Biergeschäft steckt unserer Meinung nach ein großes Potenzial gerade für den Fachhandel, sich mit vertriebsorientierter Kompetenz auf Augenhöhe zu positionieren. Neben kleinen Craft-Brauern und bekannten Branchengrößen ist vor allem der innovative Mittelstand der deutschen Bierszene vertreten und präsentiert bekannte Bierspezialitäten, aber auch neue Messe-Highlights. Als Keynote-Speaker haben wir Greg Koch gewonnen, Mitbegründer und CEO der Stone Brewing Company, eine der fünf erfolgreichsten Craft Breweries in den USA. Er wird auf der Messe seine Visionen für die Expansion in Europa, ausgehend vom Standort Berlin, vorstellen. Zudem wird Sylvia Kopp, Leiterin der Berlin Beer Academy und Botschafterin für amerikanisches Craft-Bier in Europa, an beiden Tagen mutige Biere innovativer Brauer in einem speziellen Tasting-Workshop unter die Lupe nehmen sowie in einem Seminar über Qualitätsanspruch und Vielfalt der neuen amerikanischen Biere sprechen. Teilnehmer erfahren in geführten Tastings Interessantes über die Besonderheiten der amerikanischen Craft-Bier-Kultur sowie über die Anforderungen an einen

sachgerechten Umgang mit den kostbaren Tropfen. Klaus Artmann begeistert die Besucher mit einem Vortrag über die Vermarktung von Bierspezialitäten sowie einer anderen Art der Beschreibung eines Bieres. Damit bekommen die Teilnehmer Grundlagen an die Hand, die sie beim Verkaufen der neuen Vielfalt anwenden können.

**Das Thema Bier ist für Getränkefachhändler sicher von essenzieller Bedeutung. Aber was können Weinfachhändler damit anfangen?**

Bier als Genussmittel hat in der medialen Öffentlichkeit in den letzten Jahren wieder einen enormen Aufschwung genommen. Der bewusste Genuss bei Bier und der Anspruch an besondere Biere ist beim Verbraucher gefragt, und da es viele Parallelen zwischen hochwertigen Bierspezialitäten und ausgezeichneten Weinen gibt, ist die Beschäftigung mit dem Trendthema Bier meiner Meinung nach auch für Weinhändler ein Muss. Die Ergänzung um besondere Bierspezialitäten im höheren Preissegment ist gerade für Weinhändler eine tolle Option, genussaffinen Konsumenten einen Mehrwert zu bieten und damit auch zu beweisen, dass der Fachhandel nah am Puls der Zeit ist.

**Das Thema Wein spielt auf der PRO FachHANDEL eher eine Nebenrolle. Wollen Sie das ändern?**

Unbedingt! Der Fokus richtet sich selbstverständlich auf alle relevanten Warengruppen des Getränkefachhandels. Durch die Brauer gewinnen wir zusätzlich neue Zielgruppen auf unserer Messe. Insofern gewinnt die PRO FachHANDEL auch für Winzer und Weinvermarkter wieder an Attraktivität.

**Getränke- und Weinfachhandel unterliegen seit Jahren einem Strukturwandel. Viele Händler haben die (preisaggressive) Konkurrenz des LEH, der Discounter sowie einiger Online-Händler zu spüren bekommen und mussten eine Margenerosion hinnehmen. Einige sind bereits von der Bildfläche verschwunden, andere wachsen und bauen**

Am 25. und 26. September geht in der Frankenhalle Nürnberg die PRO FachHANDEL 2015 über die Bühne, die von der Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG (GES) organisiert wird. WEIN+MARKT unterhielt sich im Vorfeld mit GES-Vorstand Alexander Berger über die Messe und die Perspektiven des Fachhandels.

## Steckbrief PRO FachHANDEL

### *ihre Ladennetz aus. Wagon Sie doch mal einen Ausblick in die Zukunft: Wird sich dieser Trend in den kommenden zehn Jahren fortsetzen?*

Die GfK berichtet von guten Konjunkturprognosen in Deutschland. Das spielt dem Fachhandel in die Karten. Der Endverbraucher honoriert kompetente und individuelle Beratung und Serviceleistungen. Preisverfall und Aktionsschlachten mindern das Image renommierter Marken. Damit hat der Fachhandel die Chance, margenträchtige Alternativen aufzubauen und hochwertige Randsortimente in den Fokus zu stellen. Als Anbieter von Neuheiten und Trends spricht der Getränke- und Weinfachhandel auch jüngere Käuferschichten an. In der Funktion als Nahversorger wird der Fachhandel zum ersten Anlaufpunkt. Er ist Vertrauenspartner und Problemlöser in der unmittelbaren Nachbarschaft: Hier fühlt sich der Kunde zu Hause. Ein attraktives und kundenorientiertes Ladenkonzept ist eine Grundvoraussetzung. Damit nenne ich hier nur einige wenige Argumente, die deutlich machen, dass der Fachhandel unter bestimmten Voraussetzungen seine Existenzberechtigung behält und Zukunft hat.

### *Welche Fachhändler werden auch in Zukunft erfolgreich sein? Was zeichnet die Erfolgreichen aus?*

Der klassische Getränkefachhandel, der die Bedürfnisse der Kunden erkennt, sie bedient und besondere Angebote mit Mehrwert schnürt, wird sich auch in Zukunft erfolgreich am Markt behaupten. Wichtig ist es, Kunden zu verblüffen, indem man Lösungen und Produkte anbietet, die die Konsumenten nur im Fachhandel bekommen. Der Liefer- und Beratungsservice wird vor dem Hintergrund des demografischen Wandels ein wichtiger Baustein des Erfolgs sein. Echte Leistung erfordert ihren Preis. Erfolgreiche Fachhändler schaffen es, die Preiswürdigkeit am Markt zu erhalten. Sie treten personenbezogen auf, vermarkten sich stark und sind im regionalen Markt präsent. Ebenso ist die schnelle Verbindung mit Herstellern wichtig und ein Erfolgsga-

Bei der PRO FachHANDEL handelt es sich um eine Fach- und Ordermesse, die alle Zielgruppen des Fachhandels um die Handelskanäle Gastronomie, Getränkefachmarkt, Getränkelogistik, Getränkeheimservice, Veranstaltungsservice, Facheinzel- und Impulshandel zusammenführt. Aussteller der Produktbereiche Sekt, Wein, Spirituosen, Bier, alkoholfreie Getränke, Süßwaren- und Convenience-Dienstleistungen sowie Ergänzungssortimente stellen sich dem Fachpublikum. Besucher sind Interessensvertreter des Fachhandels und Entscheider von Fachhandelsunternehmen und Vertriebsmitarbeiter.

**Termin:** 25.-26. September 2015

**Ort:** Nürnberg, Frankenhalle

**Rahmenprogramm:** Abendveranstaltung am 25. September 2015 in der Frankenhalle im Anschluss an die Fachmesse, Verkostungen unterschiedlichster Bierspezialitäten, Cocktails und spannend präsentierter Spirituosen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

**Weitere Informationen:** [www.profachhandel.de](http://www.profachhandel.de).

rant. Um sein Netzwerk dahingehend auszubauen, bietet sich der Besuch der PRO FachHANDEL an.

### *Was können Verbundgruppen wie die GES zum Überleben oder gar Prosperieren von Getränke- bzw. Weinfachhändlern beitragen?*

Der einzelne Fachhändler hat innerhalb eines Verbundes bessere Zukunftschancen. „Was einer alleine nicht schafft, das schaffen viele.“ Auf diesem einfachen Gedanken basiert unser genossenschaftliches Geschäftsmodell – seit nunmehr 65 Jahren. Wir bieten unseren Mitgliedern attraktive Leistungsbausteine an. Viele davon erleichtern das Tagesgeschäft nachhaltig. Lieferanten und Mitglieder profitieren von standardisierten und EDV-gestützten Abrechnungsprozessen. Die GES verfolgt das Ziel der Kostenführerschaft. So schütten wir seit Jahren über 70% der Erträge aus der Zentralregulierung an unsere Mitglieder aus. Unsere Finanzstruktur macht deutlich, dass wir ein sicherer und verlässlicher Partner für Mitglieder und Lieferanten sind. Aus dieser starken Position verhandeln wir direkte und nachhaltige Vorteile für unsere Mitglieder. Wie viele Weinfachhändler auch, ist die GES eG konzernunabhängig,

fachhandelsorientiert und ohne Beteiligung des Lebensmittelhandels. Wie bereits erwähnt, trägt der direkte Kontakt zum Hersteller oder Lieferanten zum Erfolg eines Fachhandelsbetriebes bei. Mit der PRO FachHANDEL organisieren wir eine verbundübergreifende Leitmesse für den Fachhandel. Jedem Fachhändler sollte bewusst sein, dass diese Plattform bei der Industrie auch als Gradmesser für die zukünftige strategische Ausrichtung und Bedeutung unseres Handelskanals gesehen wird. Eben deshalb werben wir um breite Zustimmung und freuen uns über jeden Fachbesucher, gleich welcher Verbundgruppenzugehörigkeit. Auch die GES eG hat einen Stand auf der PRO FachHANDEL. Dort können sich alle Interessierten über die Attraktivität und Zukunftsfähigkeit unserer Fachhandelsorganisation informieren. Dort stellen wir unsere neue EDV-Plattform vor, die für unsere Mitglieder Prozess-Synergien schafft und zu Kosteneinsparungen führt. Diese beinhaltet auch eine umfassende Produktdatenbank. Mein Vorstandskollege Holger von Dorn und ich stehen dem interessierten Fachhändler auf der Messe für persönliche Gespräche zur Verfügung.

*Vielen Dank für das Gespräch.*