

Chance zur Differenzierung: Potenzial Bier

GES holt Hersteller und Fachhandel an einen Tisch

Der Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG (GES) hat sich 2015 viel vorgenommen. Auf der jährlich stattfindenden Branchenveranstaltung PRO FachHandel im Herbst in Nürnberg sollen sich erstmals wieder Brauereien mit innovativen Verkaufs- und Vertriebskonzepten und neuen Bierspezialitäten präsentieren und so den Kontakt zum Fachhandel stärken.

Die Verbundgruppe GES sieht sich in diesem Prozess als Mittler zwischen dem Fachhandel und der brauenden Branche. Hintergrund der langfristig ausgerichteten Initiative der GES ist eine in der Fachwelt seit Längerem diskutierte, notwendige Trendwende in der Rollendefinition des Handels, um auch zukünftig schlagkräftig zu sein und allen Partnern einen Mehrwert bieten zu können. Im neuen Biergeschäft steckt großes Potenzial gerade für den Fachhandel, sich mit vertriebsorientierter Kompetenz auf Augenhöhe zu positionieren.

Die GES geht das eigentlich nicht neue Thema Bier mit großer Präzision und Sorgfalt an. Aus diesem Grund führten die Macher der Verbundgruppe in den vergangenen Monaten viele Gespräche, haben die Trends und Marktgegebenheiten gründlich studiert und extra einen Bierbeirat ins Leben gerufen, in dem Fachhändler aus ganz Deutschland ihr Commitment für das Themenfeld gegeben haben. Innovative Ideen und frischer Wind im Bereich Bier können die Chance sein, dass der Handel seine Position mit fachlicher Kompetenz festigt.

Wie soll das Engagement der GES nun konkret aussehen? Die Fachmesse PRO FachHandel, veranstaltet von der Genossenschaft, hat sich vor allem in den vergangenen vier, fünf Jahren zu einem wichtigen Branchentreffen entwickelt. Zu einer Veranstaltung, bei der sich Entscheider aus dem Fachhandel die Klinke in die Hand geben und bei der Abendveranstaltungen Projekte anstoßen sowie die intensive Vernetzung mit Kollegen vorantreiben.

Seit vielen Jahren mit im Boot sind große Marken aus der Süßwaren- und Spirituosenwelt, kaum noch gesehen waren jedoch Brauereien. Das soll sich jetzt ändern. „Wir wollen in diesem Jahr als Mittler zwischen dem Fachhandel und der produzierenden Industrie im Messekonzept einen Schritt weitergehen und das Thema Bier zurück in unsere Branche holen. Und dies nicht nur als Streckengeschäft, sondern eben fachlich und konzeptionell“, legt Alexander Berger, Vorstand GES, dar. „Wir haben ein großes Potenzial identifiziert und wollen als Partner des Handels das Thema langfristig auf unsere Agenda setzen.“

„Der Getränkefachgroßhandel ist aus der Sicht von Teilen der Industrie klassisch immer noch ein Logistiker. Ausschließlich diese Rolle wird zukünftig nicht mehr ausreichen, um am Markt erfolgreich zu sein. Hier können und wollen wir als Verbundgruppe die Mittlerfunktion besetzen und müssen daran arbeiten, den Fachhandel zu sensibilisieren, zukünftig einen Mehrwert zu schaffen, seine Rolle im System neu zu definieren und sein Leistungsprofil zu schärfen – er kann und muss mehr sein als nur ein Logistiker. Diese neue Funktion aufbauen und ausfüllen zu können, daran muss man arbeiten. Sie wird aber in der Zukunft meiner Mei-

Getränke- und Conveniencebranche im Fokus

Save the date!
25./26.09.2015 – Nürnberg Messe

NEU:
Bier
Live

PRO FachHANDEL®
Sortimente. Kontakte. Impulse.

nung nach die Existenzberechtigung als entscheidender Player im Markt sein. Der Fachhandel darf nicht nur über seine Speditionstätigkeit definiert werden. Aber die alles entscheidende Frage dabei ist, welchen Mehrwert der Fachhandel Partnern aus der herstellenden Branche bieten kann“, skizziert Alexander Berger die derzeit gegebene Situation.

Potenzial von Craft Beer nutzen

Berger fährt in seiner Erläuterung fort: „Das ist beispielsweise die fachliche Kompetenz im Bereich Getränke. An diesem Punkt möchten wir heuer den Ball im Biersegment neu aufnehmen und unsere Mitglieder weiter unterstützen. Wir beobachten in der letzten Zeit eine unglaubliche Dynamik bei den spannenden Bierspezialitäten großer und kleiner, internationaler, nationaler und auch regionaler Marken und Brauereien. Zudem spürt man ein wachsendes Interesse bei den Verbrauchern zu diesem Thema. Wer sich im Fachhandel daher intensiv mit der neuen Welt der Bierspezialitäten beschäftigt, kann hier Absatz und Differenzierung gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel schaffen. Denn auch dieser hat die Strömung wahrgenommen und arbeitet an speziellen Craft-Beer-Konzepten für seine Verkaufsflächen. Das Thema hat Potenzial und gibt dem Getränkefachgroßhandel die Möglichkeit, mit vertriebsorientierter Kompetenz die Warengruppe nach außen optimal zu verkaufen und so einen Mehrwert aufzubauen.“

Aus diesem Grund steht die PRO FachHandel im September zudem unter dem Stern der Biervielfalt und Bierkultur. In einem großzügig bemessenen Bereich will sie die Bierbewegung in allen Facetten abbilden: „Damit schließen wir alle Hersteller von Bierspezialitäten ein – die großen, die mit durchaus für den Fachhandel spannenden Konzepten und Produkten von sich reden machen, den meist inhabergeführten Mittelstand, aber auch die vielen neuen Initiativen, die von kleinen handwerklich orientierten Brauern ausgehen. Wir stehen derzeit am Beginn einer größeren Bewegung, die für den Fachhandel die Chance zur Differenzierung bietet. Neben der Beispielung des Themas auf der PRO FachHandel mit Ständen, Rahmenprogramm in Form von Referaten, Podiumsdiskussionen mit bekannten Branchengrößen und geführten Verkostungen wollen wir weitere Bausteine entwickeln, die dem Fachhandel die Vertriebs- und Verkaufskompetenz geben.“

So ist ein Weiterbildungsprogramm in Zusammenarbeit mit Doemens und der Berlin Beer Academy in Planung, ein



Die Besucher der diesjährigen PRO FachHandel erwartet in diesem Jahr neben den bekannten Ausstellern aus der Süßwaren- und Spirituosenindustrie eine große Sonderschau an Bierspezialitäten gekoppelt an Podiumsdiskussionen mit Branchengrößen und geführten Bierverkostungen.

Fachmagazin analog zum Thema Whiskey kann durchaus ein Baustein sein sowie spezielle Aktivitäten und Kennzeichnungen für die Verkaufsflächen.

Die GES ist das Themenfeld Spirituosen von einigen Jahren mit der gleichen Vorgehensweise angegangen, hat attraktive Konzepte und Sortimente mit großen und kleinen, mit bekannten und noch nicht so verbreiteten Marken zusammengestellt, hat mit der Premiumbroschüre „Whisky & Whiskey“ ein Nachschlagewerk mit Deutschlands renommiertem Spirituosenexperten Bernhard Schäfer konzipiert, das zum einen dem Vertrieb, aber auch dem Verkauf kompaktes Fachwissen liefert.

Diese Broschüren wurden auch für die Warengruppen Vodka, Gin und Rum (erhältlich seit April 2015) entwickelt und über den Zwischenfachhandel (SchokoRing eG) vertrieben. Mit diesen Erfahrungen im Gepäck geht die GES das Themenfeld Bier strategisch und langfristig an.

„Unser Ziel mit dieser Initiative ist es, uns für eine gelebte Bierkultur einzusetzen – wir wollen zum einen die Branche wachrütteln und ihr das Potenzial vor Augen führen. Zum anderen wollen wir Strukturen und Angebote schaffen, um den Fachhandel inhaltlich fit zu machen und zu fördern“, so die Vision von Alexander Berger.

Doris Scheitler

Steckbrief PRO FachHandel

Bei der PRO FachHandel handelt es sich um eine Fach- und Ordermesse, die alle Zielgruppen des Fachhandels um die Handelskanäle Gastronomie, Getränkefachmarkt, Getränke Logistik, 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. bis 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 unter www.profachhandel.de