

# PRO FachHANDEL legt Fokus auf Bierspezialitäten

## Thematischer Zuwachs auf der diesjährigen Fachmesse

*Bierspezialitäten sind wieder en vogue – und das nicht nur in der Fachwelt. Der Trend wird sich am 25. und 26. September auf der PRO FachHANDEL in Form einer Sonderschau niederschlagen – so der Wunsch des Veranstalters Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG (GES). Die Aussteller kamen bisher überwiegend aus der Sekt-, Wein- und Spirituosenbranche. Mit einem neuen Konzept soll jetzt für Brauereien mit innovativen Verkaufs- und Vertriebskonzepten sowie neuen Bierspezialitäten ein Podium geboten werden. GES-Vorstand Alexander Berger über die Hintergründe, Inhalte und die persönlichen Erwartungen.*

**GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL:** Erläutern Sie bitte kurz das Konzept der PRO FachHANDEL und wie sich diese Veranstaltung in den letzten Jahren entwickelt hat.

**Alexander Berger:** Die Veranstaltung orientiert sich in der Konzeption und Umsetzung in erster Linie am Getränkefachhandel und bedient dessen



Alexander Berger, Vorstand GES, machte während des Interviews deutlich: „Die GES will im September alle Beteiligten der Wertschöpfungskette an einen Tisch holen und damit dem in den letzten Jahren etwas eingeschlafenen Dialog zwischen Herstellern und Handel neue Impulse geben.“

Forderungen und Wünsche. In den vergangenen Jahren ist es uns gelungen, im Sekt-, Wein- und vor allem Spirituosenbereich eine Messe auf höchstem Niveau zu etablieren – quantitativ wie qualitativ. Sie verbucht eine kontinuierlich steigende Besucher- und Ausstellerzahl. Im vergangenen Jahr besuchten über 200 Fachhandelsbetriebe aus allen Teilen Deutschlands die Messe.

Mit dem neuen Messekonzept und dem erweiterten Schwerpunkt auf die Warengruppe Bier erwarten wir einen wesentlich höheren Zuspruch. Die Betriebe, die sich vor Ort umschauen und informieren, sind in der Regel durch die Inhaber selber oder Geschäftsführer vertreten, die sich gemeinsam mit Einkäufern und Vertriebsmitarbeiter am Markt orientieren und nach neuen Produkten und Konzepten Ausschau halten. Die über 140 Aussteller treffen daher auf echte Entscheider und blicken so nach den zwei Tagen auf wertvolle Messekontakte zurück.

Mit all den Stellschrauben, die wir in den letzten Jahren richtig justiert haben, sind wir mit der PRO FachHANDEL zur führenden Leitmesse für den gesamten Fachgroßhandel aufgestiegen. Wir sehen die Veranstaltung als Baustein und Impulsgeber zur Zukunftssicherung des traditionellen und innovativen Vertriebskanals Fachhandel.

Getränke- und Conveniencebranche im Fokus

Save the date!  
25./26.09.2015 – Nürnberg Messe

PRO FachHANDEL  
Sortimente. Kontakte. Impulse.

NEU:  
Bier  
Live

**GFGH:** Sie greifen auf der kommenden PRO FachHANDEL erstmals das Thema Bier unter dem Titel „Bier Live“ auf. Beschreiben Sie bitte die Hintergründe, Inhalte und Zielsetzungen.

**Alexander Berger:** Bier ist sprichwörtlich „in aller Munde“ und der Fachhandel kann durch gezielte Maßnahmen das Interesse der Konsumenten weiter positiv beeinflussen und seine Kompetenz als wertiger Partner der Industrie unterstreichen.

Dieses Jahr startet die PRO FachHANDEL in eine neue Runde, das ist richtig. Das Fachpublikum erfährt auf einer Sonderfläche mit über 30 Ausstellern, wie der Fokus erfolgreich auf diese Kategorie gesetzt werden kann und welche Umsatzpotenziale bestehen.

Unsere Zielsetzung ist es, dass insbesondere regionale Hersteller dort das Gespräch mit dem Fachgroßhandel suchen, um auch partnerschaftliche Distributionslösungen mit Zugang zur Gastronomie und Getränkefachmärkte zu diskutieren.

**GFGH:** *In welcher Form treffen die Messebesucher das Thema „Bier“ an?*

**Alexander Berger:** Wir werden das Thema als runde Sache präsentieren, das im gesamten Messeauftritt prägnant erscheinen wird. Neben der Sonderschau, die einen großen Raum auf der Messe einnehmen und extra ausgelobt sein wird, haben die Messebesucher die Möglichkeit, sich mehrmals täglich bei sogenannten Tastings von Experten neue Bierspezialitäten erklären zu lassen und sie vor Ort zu verkosten.

Wir planen einen großen, zentral positionierten Stammtisch zu errichten, an dem sich Fachbesucher, Aussteller und Meinungsmacher zum Gedankenaustausch und Fachgesprächen treffen können. Auch bei diesem Stilmittel nehmen wir Anleihen aus der Gedankenwelt der Bierbranche.

” *Mit all den Stellschrauben, die wir in den letzten Jahren richtig justiert haben, sind wir mit der PRO FachHANDEL zur führenden Leitmesse für den gesamten Fachgroßhandel aufgestiegen.“*

Alexander Berger

**GFGH:** *Die PRO FachHANDEL ist für den Getränkesektor derzeit vor allem im Spirituosenbereich fest etabliert. Weshalb sehen Sie gerade im Bierbereich aktuell Potenzial?*

**Alexander Berger:** Es ist ein absolutes Trendthema und wird dem Fachhandel den längst notwendigen Impuls geben, sich wieder als Fachmarkt präsentieren zu können. Wir wollen unseren Mitgliedern neue umsatzstärkende Segmente frühzeitig und umfassend an die Hand geben.

**GFGH:** *Welche thematischen Schwerpunkte setzen Sie auf der ProFach-Handel außerdem?*

**Alexander Berger:** Es werden auch in diesem Jahr wieder namhafte Sekt-, Wein-, Spirituosen- und Convenience-lieferanten vor Ort sein, um dem Getränkefachhandel die Neuheiten der verschiedenen Produktsegmente zu präsentieren. Zudem kann sich der Fachhandel dem Thema Süßwaren umfassend nähern und die Chancen abstecken, welchen möglichen Zusatznutzen die Einbindung eines neuen Segmentes in den jeweiligen Handel bringen kann.



*Alexander Berger erläuterte, dass die PRO FachHANDEL sich in der Konzeption und Umsetzung in erster Linie am Getränkefachhandel orientiere.*

Ein weiterer Schwerpunkt stellt das Weihnachtsgeschäft dar, das im September im Handel unmittelbar vor der Tür steht. On-Pack-Aktionen, die ausschließlich und erstmals nur für den Fachhandel vonseiten der Industrie angeboten werden, sind auf der PRO FachHANDEL zu finden. Und da es traditionell immer noch eine Ordermesse ist, erhalten die Mitglieder beim Bestellen direkt auf der Messe eine Sondervergütung.

**GFGH:** *Sie wollen Hersteller und Fachhandel an einen Tisch bringen. Welche Rahmenbedingungen bieten Sie dafür?*

**Alexander Berger:** Das Schlagwort hierfür lautet: konzentriertes Messegeschehen. Bei uns können Entscheider in nur zwei Tagen alle Player des Marktes treffen und so mit einer effektiven Zeitplanung viele Jahresgespräche an einem Standort abwickeln, zugleich Kollegen zum Erfahrungsaustausch treffen und sich aus erster Hand informieren und gewinnbringende Kontakte knüpfen.

**GFGH:** *Wird das Thema Bier auch Bestandteil der traditionellen Abendveranstaltung sein?*

**Alexander Berger:** Ja, natürlich – es soll eine runde Sache werden. Neben den bekannten Bars, an denen Barkeeper die Newcomer aus der Spirituosenwelt als Longdrinks und Cocktails kredenzen, wird es heuer erstmals Bierspezialitäten in besonderen Craft-Beer-Gläsern geben.

**GFGH:** *Mit welchen Programm-Highlights können die Messebesucher sonst rechnen?*

**Alexander Berger:** Wir haben Greg Koch, Mitbegründer und CEO der Stone Brewing Company, einer der fünf



GES-Vorstand Alexander Berger zu Besuch bei Sachon auf Schloß Mindelburg: (v. r.) Wolfgang Burkart, Verlagsleiter, Esther Schmidberger, Redaktion, Alexander Berger, GES-Vorstand, Helga Schneider, Media-Beratung, Thomas Eisler, Redaktion

erfolgreichsten Craft Breweries der USA, als Redner gewinnen können. Er hat jüngst den Schritt auf den deutschen Markt gewagt und errichtet derzeit in den Backsteinhallen des alten Gaswerks in Mariendorf/Berlin eine Brauerei samt angeschlossener Erlebnisgastronomie. Bei uns wird er über seine Zielsetzungen und seine Einschätzung des deutschen Marktes berichten.

**GFGH:** *Wie ist die aktuelle Anmelde-situation für Aussteller? Sind noch Anmeldungen möglich?*

**Alexander Berger:** Wir befinden uns am Anfang der Akquisephase. Derzeit gehen die Einladungen mit allen relevanten Informationen an die potenziellen Aussteller raus. Unsere langjährigen Partner haben sich den Termin fest im jährlichen Messekalender notiert – daher rechnen wir im Sekt-, Wein- und Spirituosenbereich mit einer ähnlich starken Belegung der Standflächen wie im vergangenen Jahr – eher mit einem leichten Plus.

Nun gilt es, die brauende Branche auf die Messe aufmerksam zu machen.

## 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 präsentierte Spirituosen zum Netzwerken und Erfahrungsaustausch.

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

Hier haben wir in den letzten Wochen viele Gespräche im Vorfeld geführt. Wer sich jetzt für die Präsentation auf der PRO FachHANDEL interessiert, liegt gut in der Zeit und kann sich auf der Internetseite über die Konditionen und den Zeitplan informieren. Natürlich stehen wir als Veranstalter jederzeit zur Klärung offener Fragen zur Verfügung.

„Craftbier ist ein absolutes Trendthema und wird dem Fachhandel den längst notwendigen Impuls geben, sich wieder als Fachmarkt präsentieren zu können.“

Alexander Berger

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

**Alexander Berger:** Wir als Veranstalter wollen mit dem erweiterten Angebot als Triebfeder für den neuen Trend Bierspezialitäten fungieren. Wir haben das Thema als zukunftssträchtig für unsere Mitglieder identifiziert und wollen unseren Teil dazu beitragen, dass sich das neue Sortiment nachhaltig im Getränkefachhandel etabliert. Zusammen mit den Bestandsangeboten aus dem Bierbereich wird die Warengruppe Bier insgesamt gestärkt werden, davon sind wir fest überzeugt.

Durch die neuen Bierspezialitäten von kleinen und regionalen Brauereien hat der Fachhandel die Chance, sich als Getränkespezialist zu positionieren und damit seinen festen Platz im Einkaufsverhalten des modernen Konsumenten zu festigen. Die Kommunikation zwischen der brauenden Branche und dem Handel hat sich in den vergangenen Jahren in sehr eingefahrenen und engen Verhandlungsbahnen ohne viel Spielraum eingependelt. Wir wollen mit unserem Engagement und der PRO FachHANDEL helfen, Vorurteile abzubauen und das Gespräch mit neuen Perspektiven wieder aufzunehmen.

Meine persönliche Erwartung an die Veranstaltung im Herbst ist, dass wir es schaffen, dass sich der Getränkefachhandel mit dem Trendthema auseinandersetzt. Da wir die einzige Plattform in Deutschland sind, die der Getränkefachhandel zum Austausch und zur Information über Neuigkeiten nutzt, wünsche ich mir, dass wir unser Ziel erreichen können und Impulsgeber für eine neue Bewegung sein werden.

**GFGH:** *Herr Berger, vielen Dank für das Gespräch.* □