

Convenience im Fokus

Wie sich der Getränkefachmarkt der Zukunft entwickelt

Für einige Getränkefachmärkte (GFM) hat die Zukunft bereits begonnen. Sie setzen schon heute erfolgreich auf ein Category Management, das Convenience in den Mittelpunkt des kundenorientierten und -optimierten Einkaufsprozesses stellt. Die GES eG steht ihren Mitgliedern dabei mit Kompetenz und individuell zugeschnittenen Lösungen zur Seite.

Unkompliziert, nah gelegen und umfassend sind Begriffe, die für viele Konsumenten bei der Wahl des Einkaufsortes ausschlaggebend sind. Als potenzieller Nahversorger bedeutet dies, die richtigen Antworten parat zu haben. Category Management ist dabei der Schlüssel zur Optimierung von Sortiment und Verkaufsräumen – und das entscheidende Mittel zum Erfolg beim Kunden. Dazu hat die GES eG für den Getränkefachhandel eigene Konzepte entwickelt, die permanent optimiert und angepasst werden. Ziel: Den Convenience-Markt als Nahversorger der Zukunft schon heute zu etablieren.

Wie kann der Getränkefachhandel erfolgreich den Herausforderungen begegnen und die Loyalität seiner Kunden stärken sowie zukünftige Konsumenten gewinnen? Bei wachsendem Wettbewerb rücken die Produktivität von Sortiment und Fläche sowie der

Einkaufsprozess verstärkt in den Fokus. Das Einkaufsverhalten der Kunden ist nicht nur zu berücksichtigen, sondern aktiv zu lenken.

Category Management ist ein Mittel, um den Weg zum kundennahen Nahversorger zu ebnen. Nachhaltige Warengruppenentwicklung, Berücksichtigung individueller Verbraucherbedürfnisse, standortangepasste Sortimente, Fokus auf Service, Beratung, Qualität und Preis, Warenvielfalt, angenehme Einkaufsatmosphäre usw. sind für eine nachhaltige Kundenzufriedenheit und -bindung notwendig.

Schon heute Lösungen realisieren

Schlüsselthemen und wichtige Trends für den Getränkefachhandel von morgen sind zum Beispiel das sich verändernde Genussverhalten und die zunehmende

Wichtigkeit regionaler Marken sowie gesunder und nachhaltiger Konsum. Dies spiegelt sich im boomenden Bio-Lebensmittelbereich wider. Und auch im Getränkebereich schlägt sich diese Entwicklung nieder, beispielsweise bei Energydrinks, Wellness-Getränken oder den Bio- und Fairtrade-Produkten.

Nahversorgung ist längst kein Zukunftsthema mehr: Steigende Benzin-kosten, veränderte Altersstruktur und zunehmender Kommunikationsbedarf sind nur einige Gründe, warum Nahversorgung bereits heute bedeutend ist. Um als Getränkefachhändler zukunfts-sicher und wettbewerbsfähig zu sein, bedarf es eines fundierten Konzeptes und eines leistungsfähigen Partners, der das Engagement kompetent unterstützt und begleitet.

Die GES eG bietet ihren Mitgliedern schon seit Langem auf sie und ihren Standort zugeschnittene Beratung und praxiserprobte Konzepte an. Gleichzeitig unterstützen erfahrene Mitarbeiter die Mitglieder bei allen relevanten Fragen.

GES eG

Die GES Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG (www.ges-eg.de) ist ein Verbund von derzeit 849 mittelständischen Getränkefachgroßhändlern und filialisierten Getränkemarktbetreibern, Convenience-Fachgroßhändlern und Automatenbetreibern aus dem gesamten Bundesgebiet. Die GES eG fördert seit 1950 die wirtschaftliche Entwicklung des Getränke- und Süßwarenfachhandels.

Für die Direktbezüge der angeschlossenen Fachhändler übernimmt die GES eG die Zahlungsgarantie und Zentralregulierung. Darüber hinaus werden ergänzende und unterstützende Vermarktungs- und Dienstleistungen erbracht, die zur Stärkung des Fachgroßhandels beitragen. Mit mehr als eine Milliarde Euro Umsatz im Jahr 2013 ist die GES eG eine der maßgebenden Organisationen für den deutschen Fachhandel.

Alexander Berger



Der Dipl. Betriebswirt/BA (GB) war von 2004 bis 2012 Prokurist bei der GES eG, darüber hinaus Berater/Seminarleiter bei Beneke Co. Consulting, Praxismanager und stv. Geschäftsführer. Heute ist er Vorstand der GES eG und SchokoRing eG und verantwortlich für die Bereiche Süßwaren/Convenience, Bier sowie Vertrieb und Mitgliedermanagement. Darüber hinaus ist er Geschäftsführer der GDS Nord-West GmbH.