

## PRESSEMITTEILUNG

### **PRO FachHANDEL 2015 setzt mit Sonderschau „Bier Live“ neue Akzente zu bekannten Schwerpunkten im Bereich Spirituosen und Convenience**

**Nürnberg 18.05.2015** – Der Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG (GES) wird auf der diesjährigen PRO FachHANDEL im Herbst in Nürnberg erstmals wieder Brauereien mit innovativen Verkaufs- und Vertriebskonzepten und neuen Bierspezialitäten eine Sonderfläche zur Verfügung stellen. Eingebettet in ein themenbezogenes Rahmenprogramm können sich Brauereien präsentieren und so dem in den letzten Jahren etwas eingeschlafenen Kontakt zwischen Industrie und Fachhandel wieder eine dynamische Dimension geben. 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. Als Keynotespeaker wurde Greg Koch, Mitbegründer und CEO der Stone Brewing Company, einer der fünf erfolgreichsten Craft Breweries der USA, gewonnen. Er wird auf der Messe seine Visionen für die Expansion in Europa, ausgehend vom Standort Berlin, vorstellen. Nach wie vor finden Fachbesucher die Themenfelder Spirituosen und Convenience in gewohnt starker Präsenz auf der Fachmesse vor. Alle bekannten Player in diesen Segmenten 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 Aussteller- und Besucherseite sind durch Geschäftsführer und Key-Account-Manager vertreten. Zudem investiert die GES wieder in hohe Messeausschüttungen.

#### **Zusätzliches Potenzial für den Fachhandel identifiziert**

„Der Getränkefachgroßhandel wurde in den letzten Jahren von der herstellenden Industrie im Bierbereich, anders als bei der Spirituose, auf die Rolle als Logistiker reduziert. Diese Wahrnehmung muss sich ändern, um am Markt erfolgreich zu sein und die Branche weiterzuentwickeln. Hier können und wollen wir als Verbundgruppe die Mittlerfunktion besetzen und müssen daran arbeiten, den Fachhandel zu sensibilisieren, den Mehrwert herauszustellen und seine Rolle im System neu zu definieren – er kann und muss mehr sein als nur ein Logistiker. Diese neue Funktion aufbauen und entwickeln zu können, daran muss man arbeiten. Sie wird aber in der Zukunft meiner Meinung 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, also z.B. welche Distributions- und Vertriebsleistung, der Fachhandel Partnern aus der herstellenden Branche bieten kann“, skizziert Alexander Berger, Vorstand GES, die derzeit gegebene Situation und fährt fort: „Das kann beispielsweise die fachliche Kompetenz sein. An diesem Punkt möchten wir heuer den Ball im Biersegment neu aufnehmen und unsere Mitglieder 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 an diesem Thema. Wer sich im Fachhandel daher intensiv mit der neuen Welt der Bierspezialitäten beschäftigt, kann hier Absatz und Differenzierung gegenüber dem Lebensmitteleinzelhandel schaffen. 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.“

#### **PRO FachHANDEL: Ideale Branchenplattform für das wieder entdeckte Format Bierspezialitäten sowie die bekannten Segmente Spirituosen und Convenience**

Die PRO FachHANDEL legt in diesem Jahr zusätzliches Gewicht auf das Segment Bier ohne die Stärken Spirituose und Convenience, für die die Fachmesse bekannt ist, zu reduzieren. Das Fachpublikum erfährt auf einer Sonderfläche mit über 30 Ausstellern aus der Bierbranche, wie der Fokus erfolgreich auf diese Kategorie gesetzt werden kann und welche Umsatzpotenziale bestehen. Die Zielsetzung ist es, dass insbesondere regionale Brauereien dort das Gespräch mit dem Fachgroßhandel suchen, um auch partnerschaftliche Distributionslösungen mit Zugang zur Gastronomie und zu Getränkefachmärkten zu diskutieren. Interessenten aus der brauenden Branche finden ein vorgegebenes Standkonzept des Veranstalters vor, haben aber auch die Möglichkeit, mit eigenen Markenauftritten und Ständen Präsenz zu zeigen. Mit diesen beiden Formaten kommt die GES den Wünschen der Brauereien nach und bietet kleinen

## PRESSEMITTEILUNG

Brauereien mit geringen personellen und werblichen Ressourcen die gleiche Chance wie mittelständischen und größeren Anbietern, die ihre Markenwelt mittels eigener Standkonzepte vorstellen wollen. „Der Markt ist durch einen ausgewogenen Mix an Brauereien unterschiedlichster Größe geprägt. Dies soll sich auch bei uns auf der Sonderfläche widerspiegeln und dem Fachhandel eine Vorstellung geben, wie sich zukünftig ein Sortiment an Bierspezialitäten in ihren Verkaufsflächen darstellen kann“, beschreibt Berger die Konzeption der neuen Sonderschau. Neben der Bespielung des Themas auf der PRO FachHANDEL mit Ständen wird ein begleitendes Rahmenprogramm in Form von Referaten, Podiumsdiskussionen mit bekannten Branchengrößen und geführten Verkostungen dem Auftritt zusätzliche Aufmerksamkeit verleihen.

### **Engagement mit Zukunftsvision**

„Unser Ziel mit der Initiative in Sachen Bier, die mit der Messe PRO FachHANDEL startet, ist es, uns für eine kreative 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“, so die Vision von Alexander Berger. Neben der Sonderschau „Bier Live“ auf der Herbstmesse ist ein Weiterbildungsprogramm in Zusammenarbeit mit der Doemens Akademie und der Berlin Beer Academy in Planung, ein Fachmagazin analog zum Thema Whiskey kann durchaus ein weiterer Baustein sein sowie spezielle Aktivitäten und Kennzeichnungen für die Verkaufsflächen im Getränkemarkt.

### **Steckbrief PRO FachHANDEL**

Bei der PRO FachHANDEL handelt es sich um eine Fach- und Ordermesse, die alle Zielgruppen des Fachhandels um die Handelskanäle Gastronomie, Getränkemarkt, 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:** Messe Nürnberg, Frankenhalle

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

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

### **Zur GES eG**

Die GES Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG ([www.ges-eg.de](http://www.ges-eg.de)) ist ein Verbund von derzeit 842 mittelständischen Getränkefachgroßhändlern und filialisierten Getränkemarktbetreibern, Conveniencefachgroßhändlern und Automatenbetreibern aus dem gesamten Bundesgebiet.

Die GES 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 970 Mio. € Umsatz im Jahr 2014 ist die GES eG eine der maßgebenden Organisationen für den deutschen Fachhandel.

### **Pressekontakt**

GES Großeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG

Vorstand Alexander Berger

Vorstandssekretariat: Frau Holzleitner/Frau Umgießer

Ketzelstraße 7 · 90419 Nürnberg

Telefon: 0911 / 393 06-21/-26 · Fax: 0911 / 393 06-29 · E-Mail: [berger@ges-eg.de](mailto:berger@ges-eg.de)