

4. Februar 2026

Getränkefachgroßhandel

GFGH vor tiefgreifendem Strukturwandel



Dirk Reinsberg, geschäftsführender Vorstand des GFGH-Bundesverbands
(Foto: GFGH-Bundesverband)

Steigende Kosten, rückläufige Mengen und ein anhaltender Strukturwandel setzen den Getränkefachgroßhandel (GFGH) unter Druck. Im Interview mit *Getränke News* erklärt **Dirk Reinsberg**, geschäftsführender Vorstand des GFGH-Bundesverbandes, warum die Konsolidierung noch nicht abgeschlossen ist, wie sich das Geschäftsmodell verändert – und weshalb Unternehmensnachfolge zu einer der zentralen Zukunftsfragen der Branche geworden ist.

Getränke News: Der Getränkefachgroßhandel steht unter massivem Druck: sinkender Bierabsatz, ein rückläufiges Gastronomiegeschäft und steigende Kosten. Wie ernst ist die Lage aus Sicht des Verbands derzeit?

Reinsberg: Der Getränkefachgroßhandel und der Getränke Einzelhandel stehen seit Jahren unter strukturellem Druck. Steigende Kosten und ein verändertes Konsumverhalten prägen die wirtschaftliche Situation, eine schnelle Entspannung ist nicht absehbar. Entsprechend angespannt ist die Lage in vielen Betrieben. Gleichzeitig gibt es insbesondere im gastronomieorientierten Getränkefachgroßhandel und im Getränkefachhandel weiterhin Chancen. Diese liegen vor allem in einer großen Dienstleistungstiefe und einer breiten Sortimentsvielfalt, mit denen sich zusätzliche Potenziale erschließen lassen.

Getränke News: Was sind aktuell die größten Herausforderungen für den GFGH?

Reinsberg: Zu den größten Herausforderungen zählen weiterhin steigende Kosten, insbesondere für Energie und bei den Löhnen. Zwar liegt die Inflationsrate inzwischen wieder bei rund zwei Prozent, dennoch haben die Unternehmen in der Branche erhebliche Kostensteigerungen zu bewältigen. Gleichzeitig ist eine spürbare Kaufzurückhaltung zu beobachten. Der Binnenkonsum in Deutschland schwächelt und der Handel leidet.

Getränke News: Wird sich die Branche weiter konsolidieren?

Reinsberg: Die Branche befindet sich seit Jahren in einer Phase der Konsolidierung. Besonders kleine, inhabergeführte Unternehmen scheiden häufig im Zuge des Generationenwechsels aus dem Markt aus. Die Getränkebranche steht dabei vor besonderen Herausforderungen, da die durch die ausscheidende Lieferstrukturen entstehenden Lücken – vor allem im Gastronomiebereich – nicht vollständig kompensiert werden können. Mengen, die bislang über den Getränkefachgroßhandel abgewickelt wurden, verlagern sich in andere Vertriebskanäle wie Cash & Carry. Die größte Herausforderung besteht darin, dass diese Konsolidierungsphase noch nicht abgeschlossen ist.

Getränke News: Der Biermarkt verliert seit Jahren Volumen. Welche Folgen hat dieser Rückgang für den GFGH?

Reinsberg: Die Versorgung des Außer-Haus-Marktes war über viele Jahrzehnte ein tragfähiges Geschäftsmodell und bleibt dies grundsätzlich auch weiterhin. Allerdings setzt es heute eine deutlich größere Dienstleistungstiefe und Sortimentsvielfalt voraus. Neben Bier, Mineralwasser und Erfrischungsgetränken gehören inzwischen auch Wein und Spirituosen zum Standardangebot. Zudem werden weitere Segmente stärker nachgefragt. Das Geschäftsmodell des Getränkefachgroßhandels entwickelt sich deshalb weiter.

Neue Anforderungen ergeben sich unter anderem aus dem Thema Verpackungen, insbesondere Mehrwegverpackungen, sowie aus dem Einsatz von Großbinden in der Gastronomie. Daraus entstehen neue Dienstleistungsfelder, die es in der aktuellen Phase inhaltlich zu begleiten gilt, um entsprechende Leistungen aufbauen zu können.

Getränke News: Reicht klassisches Kostenmanagement heute überhaupt noch aus oder braucht der GFGH grundsätzlich neue Strukturen und Denkweisen?

Reinsberg: Klassisches Kostenmanagement bleibt eine Grundvoraussetzung für ein erfolgreiches Unternehmen, reicht allein aber nicht mehr aus. Entscheidend ist der Blick nach vorn. Dazu gehören eine größere Sortimentsvielfalt, ein ausgewogenes Portfolio und die Erschließung neuer Geschäftsfelder. Daraus werden sich zwangsläufig neue Strukturen ergeben. Die Bereiche Beverage und Food rücken enger zusammen, nicht zuletzt, weil die Nachfrage aus der Gastronomie wächst – etwa im Zusammenhang mit Verpackungen und den Dienstleistungen rund um Mehrweg- und Rückführsysteme. Wenn ein Marktteilnehmer diese Anforderungen erfüllen kann, dann ist es der Getränkefachgroßhandel.

Getränke News: Mit dem „Kompetenzzentrum für Unternehmensnachfolge und Zukunftsfähigkeit“ hat der GFGH-Bundesverband ein neues Angebot geschaffen. Warum war dieser Schritt notwendig?

Reinsberg: Die Idee dazu ist unmittelbar aus dem Tagesgeschäft entstanden. Insbesondere die Nachfrage nach Begleitung, Unterstützung, fachlichem Rat und Expertise rund um das Thema Unternehmensnachfolge ist in den vergangenen Jahren spürbar gestiegen. Viele Unternehmen stehen vor einem Generationenwechsel und suchen Orientierung. Vor diesem Hintergrund haben wir uns entschieden, proaktiv zu handeln und uns bekannte Berater und Dienstleister aus unterschiedlichen Themenfeldern in einem Kompetenzzentrum zusammenzuführen.

Getränke News: Wie ist bislang die Resonanz?

Reinsberg: Das Angebot wird bereits gut angenommen. Unser Ansatz ist es, sowohl konkrete Nachfolgeprozesse zu begleiten als auch Unternehmen, die vor ähnlichen Herausforderungen stehen, frühzeitig Impulse zu geben. Über die Verbandsplattform stehen zahlreiche Kontakte zur Verfügung, die weiterhelfen können. Wir verstehen uns dabei als Brücke, um Fragestellungen der Unternehmensnachfolge strukturiert zu tragfähigen Lösungen zu führen.

Getränke News: Worauf kommt es bei der Unternehmensnachfolge im GFGH entscheidend an?

Reinsberg: Aus unserer Sicht ist entscheidend, sich frühzeitig mit dem Thema auseinanderzusetzen. Wer rechtzeitig beginnt – idealerweise mindestens fünf Jahre vor dem geplanten Ausstieg –, verschafft sich Handlungsspielräume. Dazu gehört, verschiedene Optionen zu prüfen: den Verkauf des Unternehmens, den Verkauf von Immobilien, die Übergabe an einen externen Nachfolger oder interne Lösungen. Die Zeiten, in denen Unternehmen kurzfristig und ohne intensive Vorbereitung einen Käufer finden, sind vorbei.

Getränke News: Im Kompetenzzentrum geht es ausdrücklich nicht nur um Zahlen, sondern auch um Führung, Organisation und persönliche Verantwortung. Warum spielen diese Faktoren bei der Unternehmensnachfolge eine so große Rolle?

Reinsberg: Erfolgreiche Unternehmensfortführung und Generationenwechsel hängen zu einem großen Teil von sozialen Faktoren ab und deutlich weniger von rein betriebswirtschaftlichen Kennzahlen. Wenn Übernahmen scheitern, liegt das in den meisten Fällen nicht an der wirtschaftlichen Situation des Unternehmens, sondern an unausgesprochenen Differenzen zwischen abgebender und übernehmender Generation sowie an ungeklärten Erwartungen und Rollenbildern. Gerade in solchen anspruchsvollen Phasen ist es sinnvoll, sich frühzeitig externe Unterstützung zu holen, um den Prozess professionell zu begleiten.

Getränke News: Was bedeutet das konkret für Unternehmer, die sich an Ihren Verband wenden?

Reinsberg: Wir verstehen unsere Rolle nicht darin, Anfragen lediglich durch die Weitergabe von Telefonnummern oder Kontakten zu beantworten. Im Interesse der Branche und der jeweiligen Unternehmen bieten wir an, gemeinsam mit den Beratern ein strukturiertes Erstgespräch zu führen. Dies dient dem Kennenlernen und dem Abstecken der konkreten Fragestellungen und Problemfelder. Daraus kann sich im nächsten Schritt eine intensivere Zusammenarbeit entwickeln. Ziel ist es, den Unternehmen einen breiteren Blick, weiterführende Informationen und eine fundierte Entscheidungsgrundlage zu ermöglichen.

Getränke News: Nach welchen Kriterien werden die eingebundenen Berater und Experten ausgewählt?

Reinsberg: Die Beraterinnen und Berater, mit denen wir zusammenarbeiten, sind seit vielen Jahren in der Getränkebranche tätig. Sie verfügen über eine ausgewiesene Expertise, kennen die spezifischen Herausforderungen der Branche und sprechen die Sprache der Unternehmen. Es handelt sich nicht um branchenfremde Anbieter, sondern um Fachleute, die ihre Erfahrung über Jahre hinweg in der Getränkewirtschaft aufgebaut haben und deshalb schnell und praxisnah unterstützen können. Weitere Experten mit entsprechender Branchenkompetenz sind ausdrücklich eingeladen, diesen Kreis zu ergänzen.

Getränke News: Was müssen Unternehmer im GFGH heute tun, um auch morgen noch wirtschaftlich handlungsfähig zu sein?

Reinsberg: Entscheidend ist eine konsequent zukunftsorientierte Ausrichtung des Geschäftsmodells. Die Entwicklung zeigt, wie stark sich das Geschäft bereits verändert hat: Früher transportierten die Getränkefachgroßhändler ausschließlich Bier, später kamen alkoholfreie Getränke hinzu, heute steht ein breites Getränkesortiment nebst Kaffee und anderen Waren im Mittelpunkt.

Einige Unternehmen begegnen den aktuellen Herausforderungen und dem Wandel offen, andere agieren zurückhaltender. Unstrittig ist jedoch, dass sich für den Getränkefachgroßhandel neue Geschäftsfelder eröffnen. Ob diese im eigenen Unternehmen aufgebaut oder an Dritte vergeben werden, ist eine unternehmerische Entscheidung.

Quelle: getraenke-news.de