

## Deutschlands beste Getränke- händler 2015 gekrönt

Preisträger punkten mit  
Sortiment, Atmosphäre und Service

*Die Gesichter strahlen, als die Gewinner von „Deutschlands beste Getränkehandler 2015“ die Trophäe bei der Delegiertentagung des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels Ende Februar entgegennehmen. In diesem Jahr haben Maruhn – Welt der Getränke aus Darmstadt, Getränke Breunig aus Haibach und Wein- und Getränkemarkt Maisch aus Gerlingen die Jury von sich überzeugt.*

Anhand strenger Kriterien hat die Jury von „Deutschlands beste Getränkehandler“, bestehend aus Experten der Fachzeitschriften GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL, Rundschau für den Lebensmittelhandel, Wein + Markt und dem Bundesverband des Deutschen Getränkefachgroßhandels, die Gewinner ermittelt.

### Maruhn: „Bester Getränkefachmarkt“

Deutschlands besten Getränkefachmarkt zu betreiben, kann nicht jeder von sich behaupten – wohl aber Michael, Mario und Elke Maruhn, Geschäftsführer Maruhn – Welt der Getränke in Darmstadt. „Maruhn zeigt in allen Kate-



*Bester Fachmarkt Deutschlands: Auf Facebook verkündeten die Gewinner Elke, Mario und Michael Maruhn die frohe Botschaft.*

gorien überdurchschnittliche Leistungen. Zudem werden Konzept, Präsentation und Sortiment permanent weiterentwickelt und an die Kundenbedürfnisse angepasst“, lautet die Beurteilung der Jury.

Auf einer Fläche von rund 1300 Quadratmetern bieten Michael, Mario und Elke Maruhn mit ihren zehn Mitarbeitern 1300 Biersorten, 2000 verschiedene Spirituosen und 400 Weinsorten aus aller Welt an. Damit gehört Maruhn zu den besten Getränkehändlern Deutschlands und darüber hinaus.

Das üppige Bierangebot mit zahlreichen internationalen Sorten ist ansprechend an einer farblich beleuchteten Wand platziert und lässt das Herz aller Bierliebhaber höher schlagen. Regel-



*Es soll ruhig jeder wissen: Stolz präsentieren die beiden Maruhn-Mitarbeiterinnen die Urkunde für „Deutschlands bester Getränkefachmarkt“, die seit der Preisverleihung bei Maruhn die Ladentheke schmückt.*



*So sehen Gewinner aus (v.r.): Mario und Elke Maruhn, Geschäftsführer Maruhn, bei der Preisverleihung in München mit Günther Guder, Geschäftsführender Vorstand des GFGH-Bundesverbandes.*

mäßige Verkostungen von Bier und Whiskey bieten den Besuchern ein besonderes Erlebnis im Fachmarkt.

In der Weinabteilung reicht das Portfolio vom kleinen regionalen Winzer bis zu großen Weingütern aus der ganzen Welt. Damit sich Kunden besser zurechtfinden, helfen Präsentationsvorrichtungen aus Metall und warenkundliche Produktbeschreibungen am Regal weiter.

Die 2000 Spirituosen werden in einem Extrakeller präsentiert. Unter anderem sind dort Special Editions und Raritäten zu finden – die auch mal die 1000-Euro-Marke sprengen.

### Sortimentsvielfalt und kompetenter Service

Besonderen Service bietet Maruhn nicht nur in der Beratung, sondern auch in der Zusammenstellung von Geschenkkörben oder beim Verladen der Flaschen und Kisten ins Auto. Aber der zusätzliche Serviceaufwand lohnt sich. Das haben die drei Geschäftsführer Elke, Mario und Michael Maruhn bei der Preisverleihung einmal mehr bestätigt bekommen. „Der Preis ist eine tolle Auszeichnung, die uns ehrt, uns zeigt, den richtigen Weg eingeschlagen zu haben“, freut sich Elke Maruhn.

„Auf unserer Website, Facebook, YouTube haben wir natürlich gleich bekannt gemacht, dass wir gewonnen haben. Außerdem wollen wir zukünftig in der Fußnote von E-Mails und Briefbogen auf die Auszeichnung hinweisen“, erzählt Elke Maruhn weiter.

Trotz des Preises bleiben die Maruhn-Geschäftsführer selbstkritisch: „Es gibt immer etwas zu verbessern. Schließlich wollen wir in fünf Jahren noch zu den Besten gehören. Beispielsweise ist ein nächstes Ziel, den ‚Alkoholfreien Bereich‘ zu überarbeiten und intensiver zu bewerben. Außerdem wollen wir übersichtliche Beschilderungen und Produktbeschreibungen anbringen – in Papierform, aber auch mit Tablets in den Themenbereichen. Zudem planen wir aktuell eine Kundenkarte und eine App, die ab Juli dieses Jahres starten sollen,“ so Elke Maruhn.

## Getränke Breunig: „Beste Wein- und Spirituosenabteilung im Fachmarkt, Kleinfläche“

Über die Auszeichnung „Beste Wein- und Spirituosenabteilung im Fachmarkt, Kleinfläche“ freuten sich bei der Siegerehrung in München Joachim und Gerald Breunig, Geschäftsführer Getränke Breunig in Haibach. Engagiert und mit herausragendem Service betreiben die Brüder Joachim und Gerald Breunig ihren Getränkemarkt.

Seit mehr als 86 Jahren beschäftigt sich Familie Breunig bereits mit der Materie. „Wir arbeiten schon seit langer Zeit mit dem Thema. Dabei haben wir nie das Ziel aus den Augen zu verlieren, uns den ständig wechselnden Ansprüchen der Kunden anzupassen. Das ist sicherlich ein Grund, warum wir gewonnen haben“, vermutet Joachim Breunig.

Die Jury bestätigte Breunigs Vermutung. Sie lobte zudem den gelungenen Spagat zwischen Individualität und Menge, den hervorragenden und logischen Aufbau der Wein- und Spirituosenabteilung sowie die Verkostungsecke, wo die geprüften Weinfachberater Breunig regelmäßig Weinproben sowie jederzeit fachkundige Beratung anbieten. Jeder Kunde soll bei der großen Auswahl das Richtige für sich finden, das ist das Ziel. „Die Corporate Identity von Getränke Breunig hebt das Unternehmen deutlich gegenüber Wettbewerbern ab“, stellte die Fachjury fest.

### Edel und exquisit

Hochwertige Echtholzregale sowie Holzkisten und -fässer zur Präsentation von einzelnen Flaschen prägen die warme Atmosphäre und heben die Wein- und Spirituosenabteilung hervor. Kleine und größere Holztafeln sowie Steckbriefe mit kleinen Landkarten führen den Kunden durch die Regale mit den verschiedenen Weinregionen. Erwähnenswert an dieser Stelle: 40 Prozent des Umsatzes generiert der Fachmarkt über regionale Weine.

Etwa 600 Sorten beinhaltet das breite Spirituosenortiment. Besonderen Zuspruch bei den Kunden finden Sondereditionen von Spezialitäten wie Rum und Whiskey, die Breunig unter dem Namen „Breunig Only“ in kleiner Stückzahl selbst auflegt und exklusiv verkauft.

In der Vinothek, eingerichtet mit hochwertigen Materialien wie Eiche, Kork, lagern die edelsten Spirituosen. Der Preis des teuersten Tropfens übersteigt sogar die 2000 Euro. Die Vinothek stellt zudem die ideale Räumlichkeit für regelmäßige Degustationen von Whiskey, Rum, Gin und Wein – ein Service, den sowohl private wie auch geschäftliche Kunden gerne annehmen.



Geschäftsführer Joachim (li.) und Gerald Breunig bieten an der Verkostungstheke Wein-Tastings mit professioneller Beratung an. (Bild: Breunig)

Die Auszeichnung für „Deutschlands beste Wein- und Spirituosenabteilung im Fachmarkt, Kleinfläche“ ehrt die Brüder Breunig: „So ein Preis ist immer eine Bestätigung des täglichen Tuns und er zeigt uns, dass wir mit unserem Team gut arbeiten“, freut sich Joachim Breunig. „Das heißt aber nicht, dass wir nichts mehr zu verbessern haben. Wir sehen es auch zukünftig als eine Herausforderung, neue Produkte aufzunehmen und die Flächen im Markt geschickter zu nutzen. Zudem halten wir weiterhin die Augen offen, um den Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden.“



Die mit hochwertigen Materialien eingerichtete Vinothek bietet Raum für Weinproben und Spezialitätenverkostungen. (Bild: Breunig)



Joachim Breunig, Geschäftsführer Getränke Breunig, zwischen den Jury-Mitgliedern Thomas Eisler und Linda Schuppan.





*Strahlende Sieger: Das Team des Wein- und Getränkemarkts Maisch in Gerlingen mit Steffen Maisch (2.v.r.), Birgit Latza (Mi.) und Bernd Maisch (2.v.l.) hat die Jury überzeugt.*



*Zurecht „hoch hinaus“ hat es das Team mit der Weinabteilung geschafft.*

## Wein- und Getränkemarkt Maisch: „Beste Wein- und Spirituosenabteilung im Fachmarkt, Großfläche“

Die Auszeichnung „Deutschlands beste Getränkehändler“ verdiente auch das Team von Wein- und Getränkemarkt Maisch im baden-württembergischen Gerlingen. „Der Preis macht uns natürlich alle sehr stolz. Wir sehen ihn als Bestätigung für das Engagement unserer Mitarbeiter im Getränkemarkt“, sagt Geschäftsführer Bernd Maisch nach der Preisverleihung.

Das befand auch die Jury für die Wein- und Spirituosenabteilung. Denn dort sorgen vom Weininstitut zertifizierte Mitarbeiter für eine kompetente Kundenberatung. Der Markt kann darüber hinaus mit einer hochwertigen Einrichtung punkten. Ein schönes und helles Ambiente vermittelt sofortige Wohlfühl-atmosphäre. Vorbildlich ist vor allem die Beschilderung und Übersichtlichkeit in der Weinabteilung. Der Schwerpunkt liegt dabei auf deutschen Weinen, aber auch international ist der Getränkemarkt sehr gut aufgestellt. Zahlreiche warenkundliche Informationen helfen bei der Auswahl.

Eine in den Verkaufsbereich integrierte Weintheke schafft eine gelungene Ver-

kostungsmöglichkeit und im angrenzenden kleinen Gewölbekeller werden zusätzlich besondere Raritäten und edle Weine angeboten. Die jährliche Wein-Hausmesse im Herbst, für die der ganze Markt leergeräumt wird, um Platz für entsprechende Weinstände zu schaffen, untermauert die Kompetenz im Weinbereich des Marktes.

### *Schaubrennerei als besonderer Blickfang*

Auch im Spirituosenbereich zeigt sich der Getränkemarkt wohl einzigartig. Schnaps wird dort hinter einem Schau-glas selbst gebrannt. Die Brennerei ist somit unmittelbar und aufmerksamkeitsstark an den Verkaufsraum angeschlossen, wo der Kunde in einem stillvollen Holzregal die selbstgebrannten Raritäten wiederfindet. Rund einhundert verschiedene Produkte umfasst daneben das Sekt- und Champagnerregal. Ein gigantischer Weinbereich mit Weinkeller und Schaubrennerei urteilt die Jury.

Und wie werden die Gewinner den Preis nun einsetzen? „Wir werden mit verschiedenen Leuten von der örtlichen und regionalen Presse Termine aus-machen, außerdem werden wir in unseren Flugblättern und Inseraten das Thema veröffentlichen und Aufkleber,



*Besonderer Eye-Catcher: die direkt an den Verkaufsraum angrenzende Schaubrennerei*

Flyer, Werbebanner etc. einsetzen, sowohl im GAM als auch im Großhandel, Fuhrpark etc.“, zeigt sich Marktleiterin Brigit Latza zuversichtlich.

Auch für die Zukunft strahlen die Gewinner Optimismus aus: „Wir denken, dass wir trotz steigender Anforderungen und noch schwerer werdender Marktbedingungen gut aufgestellt sind, um die Kundenwünsche und Bedürfnisse erfolgreich zu bedienen“, so Bernd Maisch abschließend. (eis/sch)