

Wir stoßen  
Erfolge an!



## Presseinformation

Hamburg, 02. Dezember 2009

### NGV Getränke-Gruppe schafft Transparenz im Absatzkanal Gastronomie

**Ein Riesenaufwand, der sich lohnt. Als solchen bezeichnet NGV Geschäftsführer Uwe Albershardt die Entwicklung der größten Datenbank zur Getränke-Distribution in der Gastronomie. Daten aus rund 17.000 Gastronomieobjekten, kategorisiert in 62 unterschiedliche Betriebstypen, liefern einen laufend aktualisierten Status zum Sortiment und zum Erfolg jedes einzelnen Produktes im Abverkauf.**

Diese Daten und das damit verbundene Know-how sind schon seit Jahren eine wichtige Erfolgsgrundlage der NGV Getränke-Gruppe. Jetzt können diese Daten erstmals anonymisiert auch Marktpartnern zugänglich gemacht werden: Die umfassende, fundierte Datenaufbereitung, Analyse und Interpretation wird unter dem Namen Gastro Channel Screening angeboten.

Während im Lebensmittel Einzelhandel seit Jahrzehnten repräsentative Daten erhoben und zur Evaluierung von Vertriebs- und Marketingaktivitäten genutzt werden, gilt die Gastronomie bislang als „Blackbox“. Der Industrie fehlen heute noch immer Zahlen, Daten und Fakten, um die Gastronomie besser beurteilen und bearbeiten zu können.

Mit dem NGV Gastro Channel Screening können bisher offene Fragen zu Getränken in der Gastronomie beantwortet werden. Die aufbereiteten Daten lösen die bisherigen, unzureichenden Entscheidungsgrundlagen, grobe Einschätzungen und „Bauchgefühl“, ab. Das NGV Gastro Channel Screening legt die Marktentwicklung (Getränke) in der Gastronomie offen, ebenso die einzelnen Sortiments-, Segments- und Artikelgruppen als wichtige Benchmark zur Beurteilung der eigenen Unternehmensentwicklung (auch im Vergleich zum Mitbewerber). So wird die Basis für präzise strategische Entscheidungen, eine adäquate Vertriebssteuerung und damit eine effiziente operative Marktbearbeitung geschaffen. „Vorsprung durch Wissen“, fasst Uwe Albershardt den Nutzen für die Partner in der Getränkeindustrie zusammen.

„Die Gastronomie dient als Bühne für die Markenbildung und stärkt damit auch den Abverkauf im Einzelhandel“, betont Uwe Albershardt die Bedeutung des Absatzkanals. „Bedingt durch Lage, Zielgruppe, Konsumanlässe, Betriebstyp, Wettbewerbssituation, Preisniveau und viele andere Faktoren besteht in jedem Lokal ein anderer Bedarf an Sortimenten und Betreuung. Hier setzen wir mit unserem Service an, um Industrie-Angebot und Gastronomie-Bedarf optimal zusammen zu bringen.“

Wir stoßen  
Erfolge an!



Seite 2 der Presseinformation „NGV Getränke-Gruppe schafft Transparenz im Absatzkanal Gastronomie“/02.12.2009

### **Die Vorteile auf einen Blick:**

- Echtzeit-Informationen über die Entwicklung von Produkten und deren Auswirkungen auf andere Kategorien in einer validen Fallzahl (Daten aus über 17.000 Objekten)
- hoher Differenzierungsgrad der Analysen über 62 Betriebstypen in der Gastronomie
- gezielte, regelmäßige Beobachtung der Konkurrenz und der eigenen Sales Performance
- Kontrolle der Verschiebung von Marktanteilen in andere Segmente
- Artikel-/Warengruppenauswertungen in bearbeiteten Märkten auf regionaler oder lokaler Ebene zur Feststellung von Stärken und Schwächen, z.B. in der Feindistribution
- Erkennen und Beobachten kurzfristiger Trends und nachhaltiger Entwicklungen über alle Getränkekategorien in der Gastronomie
- konkrete Hinweise z.B. für die geographische Optimierung bestehender Verkaufsgebiete oder die Ermittlung einer bedarfsgerechten Außendienst-Organisation
- Das Know-how der NGV und des Getränkefachgroßhandels vor Ort fließen in die Daten-Analyse und Interpretation mit ein
- kundenindividuelle Erhebungen und Analysen je nach Bedarf sind möglich

### **Hintergrund:**

Die **NGV Systemzentrale GmbH** ([www.ngv-gruppe.de](http://www.ngv-gruppe.de)) mit Sitz in Hamburg ist Zentraleinkäufer, Vermarkter, Konzept- und Systemgeber für 42 führende Getränkefachgroßhändler. Mehr als 17.000 Gastronomieobjekte werden von NGV-Mitgliedern beliefert und betreut. Die NGV Getränke-Gruppe steht für über 200 Mio. Euro Umsatz jährlich in der Gastronomie und ist damit für die Getränkeindustrie und branchennahe Zulieferer ein wichtiger Partner.

### **Kontakte:**

Uwe Albershardt, Geschäftsführer NGV GmbH, Schellerdamm 16, 21079 Hamburg  
Telefon 040 22 94 96-100, E-Mail [uwe.albershardt@ngv-gruppe.de](mailto:uwe.albershardt@ngv-gruppe.de)

Pressekontakt NGV: Ann-Christin Zilling, NGV Pressebüro, Breckwoldtstraße 6, 22587 Hamburg, Telefon 040 84 05 86 64, E-Mail [ac.zilling@hamburg.de](mailto:ac.zilling@hamburg.de)