



Presse-Grosso Gast führt neben Presseerzeugnissen auch Büro- und Schreibwaren sowie Dekorationsartikel, Tabak- und Süßwaren.

# Ein gut aufgestellter Partner

**PRESSE-GROSSO GAST** | Die Großhandelsgruppe Inter-ES freut sich über ein neues Mitglied: Seit August verstärkt Presse-Grosso Gast KG aus Thüringen die Einkaufs- und Marketinggesellschaft. Die Firma Gast, geführt von der Inhabersfamilie Gast, war bisher Mitglied der Einkaufsgenossenschaft Egropa eG. boss sprach mit Geschäftsführer Fabian Gast über seinen Wechsel.

**?** Herr Gast, Sie haben die aktuell laufende Verschmelzung von Egropa und Büroring zum Anlass genommen, um Mitglied der Inter-ES zu werden. Was erhoffen Sie sich von dem Wechsel?

**Fabian Gast:** Als Pressegrossist bedienen wir in unserem Vertriebsgebiet im Nordwesten Thüringens fast ausschließlich den Einzelhandel. Unsere Kundenstruktur im Bereich Presse reicht dabei vom klassischen Fachhandel über den filialisierten LEH, Tankstellen, Bäckereien bis hin zu Buchhandlungen und Fachmärkten. Um Kunden in diesen Geschäftsarten auch für den PBS-Bereich ansprechen zu können, benötigen wir sowohl den Zugang zu den relevanten Lieferanten, als auch den Support eines geeigneten Dienstleisters, wenn es beispielsweise um die Auswahl passender Sortimente oder attraktiver Werbemittel geht. Die Inter-ES, als Gruppierung von Großhandlungen des PBS-Bereichs, sehen wir dabei sehr gut aufgestellt und als idealen Partner, der uns in diesem Segment weiter voranbringt.

**?** Welche Bedeutung haben der Non-Press-Bereich und insbesondere das PBS-Sortiment in Ihrem Unternehmen?

**Fabian Gast:** Unser Portfolio umfasst sowohl PBS-Produkte als auch Tabakwaren, Bücher, Convenience- und Trendartikel sowie neue Produktformen wie E-Loading und Shoppingkarten. Des Weiteren haben wir als separaten Zweig mit eigener Kundenstruktur auch Tierfutter im Programm. Der Non-Press-Bereich macht etwa 20 % unseres Gesamtumsatzes aus. Die Bedeutung der einzelnen Warengruppen ist dabei naturgemäß sehr unterschiedlich. Den

höchsten Stellenwert nehmen die Bereiche PBS und Tabakwaren ein.

Ein besonderer Vorteil für unsere Fachhandelskunden ist die täglich kostenlose Anlieferung auch bei Kleinaufträgen. Dies wird durch unsere Presselogistik ermöglicht und stellt letztlich eine Win-Win-Situation für beide Partner dar. Der Einzelhandel profitiert von täglicher Verfügbarkeit und uns als Großhändler gelingt eine verbesserte Tourenauslastung und damit Kostenreduzierung.

**?** Zum Unternehmen gehört auch das Einzelhandelsgeschäft H. Gast. Ist der Einzelhandel für Sie nach wie vor ein wichtiges Standbein?

**Fabian Gast:** Das Einzelhandelsgeschäft bildet quasi den Grundstein unserer Unternehmensgeschichte. Seit 1871 inhabergeführt, zu Beginn als Buchbinderwerkstatt, entwickelte es sich über die vergangenen Jahrzehnte zum heutigen Gesamtunternehmen. Auch wenn der Großhandel inzwischen den überwiegenden Teil des Geschäfts trägt, ist es nach wie vor ein elementarer Teilbereich. Nicht zuletzt auch deshalb, weil wir über diesen Weg Trends und Entwicklungen am Point of Sale aus erster Hand verfolgen können.

Vielen Dank für das Gespräch! cs ■

Das Einzelhandelsgeschäft H. Gast in Mühlhausen bildete den Grundstein der Firmengeschichte.

