

# Supermarkt als Vorbild

**GETRÄNKE STAR** Erst seit Ende 2006 ist Getränke Star am Markt – aber dies überaus erfolgreich. Der GAM aus Trier punktet mit einem durchdachten Konzept, einer günstigen Lage und einer enormen Sortimentstiefe



Helles und freundliches **Ambiente** auf 800 Quadratmetern im Fachmarkt in Trier-Euren

**Ob jung** oder alt - das Personal hat für jeden in der Käuferschar ein freundliches Lächeln.

**Platzhirsch** bei den Bieren: Bitburger aus der nahen Eifel

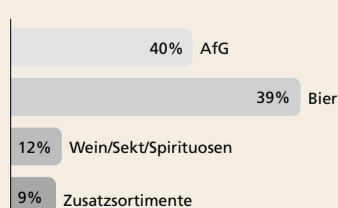
Beliebt ist in der Region vor allem der hiesige Wein von der **Mosel**.

Auch **Saisonartikel** wie Blumen-erde zählen zum Portfolio.



## ZAHLEN & FAKTEN

- > Unternehmen: Getränke Star
- > Inhaber: Jörg Drews
- > Region: Trier
- > Größe: 800 Quadratmeter
- > Mitarbeiter: 7 Fest- und Teilzeitkräfte
- > Extras: Automaten-Service
- > Umsatz: 1 Mio. Euro pro Jahr



Anteile am Umsatz. Quelle: Firmenangaben

Von Beginn an war Geschäftsführer Jörg Drews in den Bau des Marktes involviert. Der 47-Jährige kennt sich in der Branche bestens aus. „Mir waren Transparenz und ein angenehmes, modernes Ambiente sehr wichtig“, sagt der gelernte Einzelhandelskaufmann. Statt Waschbeton am Boden und Hallen-Atmosphäre wurden weiße Fliesen verwendet, die Decke wurde abgehängt und Leuchten integriert.

„Ein gutes Ambiente ist das A und O. Das steigert die Verweildauer. Die Idee war es, einen GAM in der Anmutung eines Supermarktes zu kreieren.“ Entscheidend sei bei dem Neubau zudem die Lage gewesen. An einer stark befahrenen Bundesstraße direkt an der Mosel befindet sich der Fachmarkt. Die Nähe zu Luxemburg ist ein weiteres Plus. „Zu uns kommen viele Pendler und Besucher aus dem Großherzogtum.

„**Transparenz und modernes Ambiente sind sehr wichtig**“

Jörg Drews, Getränke Star

Wir sind der erste GAM auf deren Route. Und da wir für die Luxemburger sehr günstig sind, wird auch schon mal im dreistelligen Bereich eingekauft“, so Drews.

Sein GAM ist der beste Beweis, dass man mit einer durchdachten Planung auch in den 2000er Jahren aus dem Nichts einen erfolgreichen Fachmarkt lancieren kann. Die Größe sei ebenfalls entscheidend. „Auf 800 Quadratmetern bieten wir ein breites Sortiment. Wir führen immer die neuesten Produkte und sorgen so für Abwechslung“, sagt der gebürtige Rheinländer. Wie zum Beweis tummeln sich an einem Nachmit-

tag junge Leute, die sich schnell mal ein Trendgetränk besorgen ebenso wie Familienväter, die den Wocheneinkauf tätigen, im Markt. Beim Bier ist Bitburger aus der nahen Eifel die Nummer eins. „Das verkaufen wir palettenweise.“ Beim Wein verlässt sich der Chef auf ausgesuchte Winzer von der Mosel. Auch bei den Brunnen werden mit Hochwald oder Gerolsteiner vorwiegend regionale Anbieter offeriert. Stolz ist Drews darauf, immer am Puls der Käufer zu sein. „Wir haben die gesamte Produktpalette von Oettinger - vom Zitronen-Weizen bis zur Fassbrause -, sämtliche Geschmacksrichtungen von Coca-Cola oder eine Vielzahl an Energy-Drinks. Die Kunden wollen die Auswahl.“ Insgesamt gibt es 1.200 Artikel. Der Umsatz beträgt rund eine Million Euro.

Volker Knopf

Mehr Infos unter dieser Adresse: [www.getraenke-star.de](http://www.getraenke-star.de)

## 5 TIPPS

Nur wer nach vorne geht, gewinnt

Jörg Drews, Geschäftsführer



- ✓ Alles steht und fällt mit dem Personal. Wir haben ganz sorgfältig ausgewählt. Freundlichkeit und Kompetenz sind die Basis für einen lebendigen GAM.
- ✓ Wir haben zusätzlich zum Markt noch einen Automaten-service in Trier an 26 Stationen. Die sind gut frequentiert.
- ✓ Wir haben eine optimale Lage an einer verkehrsreichen Straße. Direkt neben uns ist ein Discounter.
- ✓ Wir haben immer die neuesten Produkte im Markt. Probeverkostungen gehören mit dazu.
- ✓ Sortimentsvielfalt und die Größe des Marktes sind zwei Seiten derselben Medaille. Mir ist ein übersichtliches Design ebenso wichtig wie klare Preisauszeichnung und der Verzicht auf Fremdwerbung im GAM.