

Vom Kastenschlepper zum Technologieunternehmen

trinkkontor: Vorreiter in Sachen Nachhaltigkeit und KI

→ trinkkontor ist nicht nur führend, was die Zertifizierung der Nachhaltigkeit betrifft, das Unternehmen hat sich zudem immer weiter zu einem Technologie-GFGH entwickelt und arbeitet bereits mit Überzeugung seit 3 Jahren mit KI und LowCode Programmierung. Der GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL sprach mit den beiden Geschäftsführern Joachim Ehlers und Thomas Nuhn sowie Logistikberater Maximilian Huesch über die Einzelheiten. (eis)

GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL: trinkkontor hat sich in den letzten Jahren mehr und mehr zu einem technologiegetriebenen Unternehmen gewandelt. Was sind die Motive dafür?



Joachim Ehlers ist Geschäftsführer für Logistik, Supply-Chain und Finance bei trinkkontor. Er kommt aus dem Banken-, Handels- und Logistikumfeld und war u.a. Finanzvorstand beim Großlogistiker Nagel-Group.

Joachim Ehlers: Dafür gibt es drei gute Gründe:

- 1. Profitabilität:** Ohne den Einsatz von KI- und LowCode-Programmierungen und den daraus resultierenden Instrumenten wie der Kunden-Artikel-Ergebnisrechnung und der Prozess-GuV wäre unser Betriebsergebnis – gerade nach den schweren Corona-Jahren – nicht da, wo wir heute sind.
- 2. Mitarbeiter- und Kundenmotivation:** Mitarbeiter kommen und bleiben, wenn sie sich mit spannenden Projekten weiterentwickeln können. Es gibt kaum etwas Erfüllenderes als ein eigenes KI-Modell oder eine LowCode-Program-

mierung zu erstellen und darüber Nutzen zu generieren. Im Übrigen geben wir unser Wissen auch an befreundete oder kooperierende GFGH weiter. Sie nutzen es und arbeiten dadurch gerne und gut mit uns zusammen.

3. Kunden- und Zukunftssicherung: KI hilft uns über Machine-Learning aus der Vergangenheit – und über die Prognose-Plattform – für die Zukunft zu lernen. Die Verknüpfung der Leistung unserer Mitarbeitenden mit großen Datenmengen und enormen Rechnerkapazitäten potenziert unser Wissen, unsere Innovationskraft und Entscheidungsstärke. Wir wissen oftmals genauer als der Gastro-Kunde selbst, welche Anforderungen er in Zukunft zu bewältigen hat.

GFGH: Wie kann man sich diese Technologienutzung konkret vorstellen?

Ehlers: Wir nutzen zum einen sehr intensiv die PowerApp-Plattform von Microsoft mit den passenden Tools für BI und LowCode-Programmierungen. Zum anderen arbeiten wir mit der OpenSource KI-Plattform AI-Beverage von Huesch & Partner und dem entsprechenden Python-Programmbaukasten. Alle Programme und Daten liegen auf unseren geschützten Rechnern, denn unsere Kunden – und Zukunftsdaten geben wir niemals außer Haus. Unsere Mitarbeitenden in Logistik, IT, Controlling, Einkauf und Vertrieb werden von Huesch Beratern in den notwendigen Tools



Bild: Huesch & Partner

trainiert und beherrschen diese vollkommen selbstständig.

Thomas Nuhn: Im Verkauf programmieren wir beispielsweise unsere eigenen Auswertungen zur Kunden-Artikel-Ergebnisrechnung und haben unser Preissystem auf TPL, das heißt Trennung von Produkt und Logistik, angepasst. Zur Kundenbearbeitung kombinieren wir die Marktdaten von Meoton mit unserer Kunden-Artikel-Ergebnisrechnung und unseren Lowcode-Erfassungen über Bestuhlung, Tische, Biergartenplätze und dem prognostizierten Abnahmeverhalten mit Hilfe von MachineLearning über AI-Beverage.

KI zwingt uns, unsere Stammdaten perfekt zu halten. Übrigens Dirk Reinsberg; Geschäftsführer der Vorstand des BV GFGH predigt Stammdatenhygiene seinen Mitgliedern schon seit Langem und damit hat er völlig Recht.

GFGH: Herr Nuhn, Ihr Unternehmen agiert beim Thema Nachhaltigkeit sehr fortschrittlich...

Nuhn: Ja, die trinkkontor ist der erste komplett nach ZNU-Standard zertifizierte GFGH in Deutschland. Damit sichern wir auch ein Stück unserer Zukunft und gewinnen junge Mitarbeiter. Gerade für die Generation Z ist Nachhaltigkeit ein wichtiger Faktor bei der Wahl des Arbeitsplatzes. Nachhaltigkeit leben, LowCode- und KI-Applikationen zu erstellen, hebt das Image und gibt Zukunftssicherheit.



Thomas Nuhn ist Geschäftsführer für Vertrieb, Einkauf und Nachhaltigkeit bei trinkkontor und arbeitet seit über 35 Jahren in verschiedenen Managementpositionen des Unternehmens.

trinkkontor setzt auf die Entwicklung unterschiedlicher digitaler Tools. (Bilder: trinkkontor)



GFGH: Herr Huesch, Ihr Unternehmen war ja maßgeblich an der Umsetzung beteiligt, was macht Huesch & Partner?

Maximilian Huesch: Wir sind ein Familienunternehmen in der dritten Generation. Mein Vater hat schon als Schüler bei seinem Onkel, der Dr. Suchan Logistikberatung und dessen Rechenzentrum RatioData, sein Taschengeld verdient, bevor er dort Berater wurde. Das Gleiche, also Mitfahrstudien im Transportbereich sowie Lager-Refu-Erhebungen habe auch ich als Schüler – 40 Jahre später – dann bei meinem Vater gemacht und die Tools als Hobby selbst programmiert.

GFGH: Sie geben ihr Wissen als „OpenSourceCode“ weiter. Machen Sie sich, spitz formuliert, damit nicht ihr eigenes Geschäft „kaputt“?

Huesch: Als ich vor 8 Jahren Partner wurde, haben wir uns überlegt, ob das bestehende Beratungskonzept – die Unternehmen mit unserer Software zu analysieren, Berichte zu erstellen und dann beim Vorstand abzugeben – noch zukunftsfähig und vor allem für unsere Mitarbeiter befriedigend ist. Wir haben uns dann entschieden, unser gesamtes über Jahrzehnte gesammeltes KnowHow und die Software-Blaupausen komplett transparent – als OpenSource-Plattform – mit den Kunden zu teilen. KI und

Python nutzen wir übrigens schon seit 6 Jahren.

Das hat dazu geführt, dass wir mit einem kleineren Beraterteam sehr viel mehr Kunden beraten können. Wir haben jetzt sozusagen 400 Kundenmitarbeiter als In-house-Berater dazugewonnen. Die Kundenmitarbeiter*innen sind uns dankbar, weil sie sehr viel lernen, und auch unsere Berater werden gelobt und sind mit ihrer Arbeit



Maximilian Huesch war bei KPMG und in seinem eigenen StartUp „What's Next“ tätig. Nach dem Verkauf dieses StartUps ist er nun seit über 5 Jahren Partner bei Huesch & Partner. (Bild: Huesch & Partner)

zufrieden. Wir sind also eher Pep Guardiola als Roland Berger. Aber sehr wichtig ist, dass wir hochinnovativ bleiben und die Branche vorantreiben.

Ohne die OpenSource-Umstellung wären meine jungen Kollegen und ich mit Sicherheit heute nicht mehr in der Beratung tätig.

GFGH: Meine Herren, wir bedanken uns für dieses Gespräch.