

„Wir liefern Prognosen“

MAXIMILIAN UND BERNHARD HUESCH, Geschäftsführer von Huesch & Partner, ist es dank Künstlicher Intelligenz gelungen, mit AI-Beverage ein Tool entwickelt zu haben, Vorhersagen zu treffen. Ein Gespräch über neue Perspektiven.



UNTERNEHMEN



Vater & Sohn: Maximilian und Bernhard Huesch heben dank Künstlicher Intelligenz insbesondere die Getränke-Logistik auf ein neues Level mit genauen Absatzprognosen.

GZ Wie bedeutend ist die Logistik im Allgemeinen und die Getränke-Logistik im Besonderen?

Bernhard Hüsich „Der Verkauf bringt den Umsatz - die Logistik den Ertrag“ - das Gewicht der Logistik ist damit recht gut beschrieben. Das hat zwei Ursachen: Zum einen beträgt der Kostenanteil der Logistik bei Brauereien in- und extern circa 20 Prozent vom Umsatz und im GFGH circa 50 Prozent der Kosten nach Wareneinsatz. Zum anderen ist jedoch die hohe Schwankungsbreite der Logistikkosten in Abhängigkeit von der Entfernung und der Stoppmenge entscheidend. Bei geringer Stoppmenge und weiter Entfernung können die Logistikkosten durchaus bei über hundert Prozent vom Umsatz liegen und damit das Ergebnis eines Getränkeunternehmens bei zunehmendem Ausstoß (Skalierung) komplett zerstören. Der entscheidende Profit-Hebel, um Verluste zu vermeiden ist Transparenz und damit Digitalisierung.

GZ Apropos Digitalisierung: Welche Rolle spielt gegenwärtig die sich ständig weiterentwickelnde Künstliche Intelligenz in der Getränke-Logistik?

Maximilian Hüsich Die Digitalisierung ist die Zwillingschwester der Logistik. KI liefert das, worauf wir Logistiker schon immer gewartet haben: Prognosen, und zwar viel genauer, schneller und umfänglicher als Menschen es können. Gerade in der extremen wetterabhängigen und volatilen Getränkebranche mit bis zu 100 Prozent Mengenschwankung zwischen Wochen der hellen und dunklen Jahreszeit ist das die entscheidende Fähigkeit. Vor 5 Jahren, als die ersten KI-Modelle auftauchten, wussten wir: Das ist es! Dann haben wir uns an

die Arbeit gemacht und mit dem Programmierbaukasten „Python“ die ersten Prognose-Modelle mit all unserem nun schon fast fünfzigjährigen Getränke-Know-how hinsichtlich Kosten- und Zeitbausteinen, Getränkeprozessen und Prädiktoren programmiert.

GZ Welche KI-Konzepte und Tools setzt Hüsich & Partner schon aktiv in der Getränke-Logistik ein?

Maximilian Hüsich Durch unsere Brancheexpertise konnten wir den genauen Werkzeugkasten erstellen, um Getränkeunternehmen erfolgreich und profitabel zu steuern. Daraus ist AI-Beverage entstanden, eine Prognoseplattform mit folgenden betriebswirtschaftlichen Satelliten:

- AI-Controlling mit der KAP: KAP bedeutet Kunden-Artikel-Profitabilitätsrechnung. Zugute kamen uns unser Know-how in der Logistik und unsere jahrelangen Sammlungen an Kosten- und Zeitbausteinen zur Zusammensetzung der Logistik-, Verkaufs- und Verwaltungsprozesse. Alle Kosten des Unternehmens werden bei der KAP auf Kunden- und Artikel zugeordnet. So sieht man auf einen Blick, welcher Kunde Verluste macht, und bekommt Maßnahmenvorschläge zur Verbesserung. Das gleiche beim Sortiment.
- AI-Transportation: Die Unternehmen sehen hier schon über Monate im Voraus, welche Transportkapazitäten sie benötigen, wann Fahrer Urlaub bekommen können, wann samstags gefahren werden muss und wann Spediteur-Kontrakte im Voraus geschlossen werden sollten. Die Einsparungen sind enorm, denn die Getränkebranche hat maximal 23 Spitzentage auf welche oft die gesamte Personal-, Lager- und Equipmentstruktur ausge-

„Der Verkauf bringt den Umsatz, die Logistik liefert den Ertrag.“

Bernd Huesch, Huesch & Partner

richtet ist. AI-Beverage zeigt alle Maßnahmen um den Break Even herunterzufahren.

- AI-Warehousing/Production: KI schlägt vor, was bestellt oder produziert werden muss und in welchen Stoppmengen und Fahrzeugauslastungen die Beschaffungen erfolgen sollen; übernimmt also die Abwägung zwischen Chargengröße, Übernachtungskosten im Lager und den Transportkosten. Vorher war das eine mühevollere Rechenarbeit. Gleichzeitig wird die Produktions- und Abfüllplanung mit Absatzprognosen unterstützt und Leergutrücklauf prognostiziert.
- AI-Finance - Finanz- und integrierte Liquiditätsplanung: Hier hatten wir große Erfahrungen, da wir im Laufe der Jahre viele Getränkeunternehmen im Auftrag der Banken saniert oder restrukturiert haben. Mit unserer KI-Prognose sind wir auf Monatsebene bei unter 3 Prozent Abweichung zur Realität.
- AI-Sales: Wir arbeiten mit Meoton zusammen und kombinieren unsere KAP mit den Preis- und topografischen Meoton-Daten der Gastronomie. Der Verkauf wird fokussiert in die profitablen Neukunden mit einem Verkaufs- und Preisleitfaden geschickt. Das Konzept findet nicht nur großen Anklang in der Getränkebranche, sondern auch bei Getränkespediteuren. Letztere können ihre Mengen, Kapazitäten, Touren und den Subunternehmerein-

satz oftmals besser vorhersagen als ihre Auftraggeber, die Getränkeindustrie.

GZ Hand aufs Herz: Worin liegen bei AI-Beverage die konkreten Vorteile aber auch Nachteile?

Bernhard Hüsich Joachim Ehlers und Thomas Nuhn, die Geschäftsführer der Trinkkontor, haben die Vorteile wie folgt zusammengefasst:

- Enorme Profitabilitätssteigerung durch die Kundenergebnisrechnung (KAP). Kunden und Sortimente werden damit in Power BI transparent und gezielt optimiert.
 - Kundenmotivation, insbesondere in der Gastronomie und bei verbundenen Getränkefachgroßhändlern, welche mitmachen wollen.
 - Wissensvorsprung - „wir wissen oftmals genauer als der Gastronom selber, welche Sortimente er passend zum Hintergrundmarkt führen muss“.
 - Bindung der jungen Mitarbeiter ans Unternehmen (Stichwort: „Wir arbeiten in einem Tech-Unternehmen und nicht bei einem langweiligen Kastenschlepper“).
 - Zukunftssicherung, indem wir das Know-how in den Köpfen unserer Mitarbeiter potenzieren.
 - Das Wissen bleibt dem Unternehmen, denn AI-Beverage ist eine Open Source KI-Plattform, welche im Unternehmen installiert wird und keine Daten und Algorithmen nach draußen lässt. „Die Berater von Huesch & Partner trainieren uns, aber wir beherrschen das System vollständig selbst“.
- Sie fragen nach den Nachteilen von KI? Zunächst einmal haben die Wettbewerber der Anwender enorme Nachteile, weil ihnen der Informationsvorsprung fehlt. Zweitens muss das Know-How im Unternehmen aufgebaut werden.

Huesch & Partner wurde 1974 von Bernd Huesch gegründet. Sohn Maximilian ist seit 2020 geschäftsführender Partner. Die Unternehmensberatung hat sich in der Getränke-logistik einen Namen gemacht.

3.000 Projekte und darüber hinaus künden von einer umfassenden Expertise im Logistik-Bereich.

250 Tausend Transporte im Jahr analysiert Huesch & Partner, um Kunden optimal zu beraten.

AI/KI Das Prognose-Tool AI-Beverage, entwickelt in Kooperation mit einer Brauerei, ermöglicht sehr genaue Vorhersagen.

Ein IT/Python-Profi ist in jedem Fall notwendig, aber das ist sie/er in Zukunft sowieso. Python, Business Intelligence und Low-Code-Kenntnisse werden in der Getränkebranche unumgänglich sein. Drittens muss das Management bereit für die Transformation sein und Zeit dafür verwenden, Digitalisierungsstrategien auszuarbeiten und die Organisation von einer „SILO“-Organisation mit festen Bereichen und Leitplanken in eine „PROJEKT“-Organisation mit funktionsübergreifenden Aufgaben und Know-How zu verwandeln. Das ist energieraubend und benötigt Weiterbildung für Gesellschafter und die Geschäftsführung. Wir können dabei behilflich sein.

GZ Wie sehr hat denn bislang das Tool AI-Beverage Anklang in der Branche gefunden oder fremdet die Getränkebranche noch mit KI/AI?

Bernhard Hüsich Wir multiplizieren das System derzeit in der Getränkebranche hauptsächlich auf Brauereien und Getränkefachgroßhändler. Hinzugekommen sind Getränkespediteure, weil sie mit einer frühzeitigen Mengenplanung ihren Mix aus Subunternehmer- und eigenem Equipment extrem kostenoptimieren können. Manchmal wissen sie sogar besser als ihre Auftraggeber, welche Mengen tagesgenau auf sie zukommen. Besonders die KAP, auch KER genannt, haben wir deutschlandweit bei Händlern und Herstellern im Einsatz und es trifft auf wahnsinnig gute Resonanz.

GZ Welche weiteren Modelle können aus dem bestehenden AI-Beverage perspektivisch entstehen?

Maximilian Hüsich KI-basierte Plattformen werden nach unserer Meinung in Zukunft das Betriebssystem der Getränkebranche bilden. Das ist ein völlig neuer Ansatz. Die Unternehmensplanung erfolgt aus der Zukunft und nicht wie gehabt aus der Vergangenheit mit Hilfe von aufwändigen Excel-Listen in die Zukunft. Der Break Even kann damit stark heruntergefahren werden. Unser Ziel als Berater ist es, dass unsere Kunden keinen Monat mehr im Verlust arbeiten. Und in Zusammenarbeit mit einigen unserer Kunden sind wir schon nah dran.

Praxisbeispiele zeigen wir am 23. April 2026 auf unserem Symposium in Köln unter Schirmherrschaft des Deutschen Getränkefachgroßhandels e.V.

Interview: Pierre Pfeiffer

Mehr Infos unter dieser Adresse: www.huesch.com