

Ideen, Ansätze, Ausblicke

Huesch-Symposium in Köln überzeugt erneut

→ „Werkzeugkasten zum profitablen Wachstum in degressiven Märkten“ lautete das Dachthema des von Huesch & Partner Logistikberater am 12. März in Köln veranstalteten Symposiums, das unter der Schirmherrschaft des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels (BV GFGH) stand. Kernfrage für die über 120 Teilnehmer war vor allem, welche Innovationen die Branche bei Inflation, sich verändernden Arbeitsmärkten mit Fachkräftemangel, sowie zunehmenden gesetzlichen Anforderungen nutzen kann. Erstmals lud die Radeberger Gruppe zu einem Vorabendtreff zum „Networking“ im Gilden im Zims, einem der traditionsreichsten Gastronomiebetriebe in Kölns Altstadt ein, bei dem rund 80 Teilnehmer einen kurzweiligen Abend verbrachten.



Das Symposium war mit seinen Referentenbeiträgen quasi als Management-Werkzeugkasten aufgebaut; die Vortragenden (v. l.): Bernd Huesch, Huesch & Partner; Dirk Huizing, Regionaler Logistik- und Verkehrsleiter, Prokurist trinkkontor Rhein-Ruhr; Christian Kloda, Huesch & Partner; Niklas Lapscheck, Controlling trinkkontor; Walter Steffens, Vorstand Für Sie Handelsgenossenschaft; Christopher Messina, Director Supply Chain flaschenpost SE; Dirk Reinsberg, Geschäftsführender Vorstand des BV GFGH; Michael Kröhl, Leitung Logistik Krombacher Gruppe; Thorsten Weinmann, Vertriebs- und Projektleiter visiontec; Michael Schiekofer, Leiter Einkauf, Prokurist Ziegler-Gruppe; Torsten Hiller, Geschäftsführer Logipack; Jens Berberich, Director Procurement Logistics Radeberger Gruppe und Maximilian Huesch, Huesch & Partner

Bild: Huesch & Partner

Die Top-Player zeigten, wie sie die Zukunft ihrer Unternehmen profitabel gestalten, die Supply Chain zu ihren Gunsten vertikalisieren, innovative Tools wie beispielsweise LowCode-Programmierung, Sustainability-Kalkulation, KI-basierte Unternehmenssteuerung und Strategiefindung einsetzen und gleichzeitig damit ihre Mitarbeiter motivieren und Talente rekrutieren.

Nachhaltigkeit/Profitabilitätsverbesserung

Am Symposiumsmorgen verdeutlichte Dirk Reinsberg in seinem Eingangsvortrag „Der Weg zu mehr Nachhaltigkeit in der Getränkewirtschaft – Herausforderung und Chance zugleich“, wie wichtig die Einhaltung der Nachhaltigkeitsgesetzgebung für die Branchen in Zukunft ist. „Der digitale Fußabdruck in Form von CO₂-Belastung wird neben den Kosten die zweite Währung“, mahnte Reinsberg. Aber der Bundverband unterstütze seine Mitglieder und stelle das notwendige Hilfsinstrumentarium – ein eigens programmiertes Ausfülltool – für die notwendigen und aufwändigen Berichtspflichten dazu zur Verfügung. Wie wichtig dies den Teilnehmern war, wurde an den Ergebnissen der Nachumfrage deutlich: Der Vortrag des Verbandschefs wurde mit am höchsten bewertet.

Mit dem nächsten Vortrag „Entweder Du gestaltest, oder Du wirst gestaltet!“ stellte Bernd Huesch von Huesch & Partner Logistikberater den Leitfaden des diesjährigen Symposiums vor – die Supply Chain wird die Unternehmung. Drei von vier der treibenden Kräfte der Getränkebranche, von Bernd Huesch die 4-Big Wheels genannt, führen zu steigenden Kosten (Energie und Politik) und sinkenden Konsum (Konsumenten).

Da es doch erstaunlich sei, dass trotz der misslichen Lage die Aktienkurse immer weiter anstiegen, machte Huesch als vierten Treiber die Technologie – insbesondere KI – als Ursache fest. Diese hebe die Erwartung auf eine bessere Welt.

Aus diesen 4 Big-Wheels könne man einen Werkzeugkasten zur Profitabilitätsverbesserung in degressiven Märkten mit den Bausteinen Strategie, Supply Chain und IT ableiten. Entsprechend war das Symposium mit den Referentenbeiträgen als Management-Werkzeugkasten aufgebaut.

Vertikalisierung/KI

Das nächste Thema „Vertikalisierung vom Hersteller bis zum Konsumenten am Beispiel der Radeberger Gruppe“ war durch Jens Berberich, Hauptabteilungsleiter Einkauf, Logistik und Nachhaltigkeit hochrangig besetzt.

Neben der Darlegung der Vertikalisierungsstruktur der Radeberger Gruppe zeigte Berberich das eigens programmierte produktions- und großhandelsübergreifende Lagerverwaltungssystem in Form eines digitalen Zwilling. Zudem wurde die Leergut-Relevanz für jeden

der Teilnehmer klar, was sich an den vielen Nachfragen der Industrie zeigte.

Künstliche Intelligenz ist nicht die Erstellung von schönen Bildern und Texten, sondern die Grundlage für ein neues betriebswirtschaftliches Managementsystem. Daher hieß es anschließend: „Künstliche Intelligenz nicht zu beachten, ist grob fahrlässig“. Christian Kloda von Huesch & Partner verdeutlichte den teilweise verblüfften Teilnehmern das Konzept von AI-Beverage, einem Prognose-Tool zur Unternehmenssteuerung, Warenverfügbarkeit, zum Beschaffungsmanagement bei steigenden Mautkosten, zum Finanz-RollingForecast und zur Verkaufsplanung.

Basierend auf der „Blaupause“ von Huesch & Partner entwickelte die Bitburger Tochter Trinkkontor eine Eigenprogrammierung mit Steuerungstools für Verkauf, Finanzen, Controlling sowie Produktion und Logistik. Alle Daten bleiben dabei auf den Rechnern der Bitburger Gruppe und landen nicht im Universum von Cloud-basierten Softwarehäusern. Zudem ist ein permanenter RollingForecast mit Machine Learning gegeben. Das alles kann auch der GFGH – laut Huesch wird Programmieren durch KI in Zukunft keine Schlüsselkompetenz mehr sein.

Digitaler Zwilling/Trennung zwischen Produkt und Logistik

Ein weiterer Vortrag befasste sich mit dem Thema „Digitaler SupplyChainTwin & TPL 2.0“. Für Lars Junker, flaschenpost, der leider kurzfristig verhindert war, sprach Bernd Huesch als „Avatar“ mit Christopher Messina, ebenfalls flaschenpost. Lieferanten- und Einkaufsgespräche laufen zukünftig anders, da durch Digitalisierung genaue Kosten zur Verfügung stehen. Welche das sind und wie der Digitalisierungsstand der flaschenpost ist, verdeutlichte Messina einem konzentriert zuhörenden Publikum.

Die Demonstration des zentralen Leitstands sorgte für Staunen im Publikum. Nur ein Mitarbeiter überwacht alle Beschaffungstouren für die 30 Standorte. Alle Parameter werden durch Algorithmen gesteuert und funktionieren automatisch. Der Mensch greift nur ein, wenn es der Computer meldet. Dies sorgte für nachdenkliche Gesichter – Bernd Huesch kommen- »

TEPE SYSTEMHALLEN

Satteldachhalle Typ SD15 (Breite: 15,04m, Länge: 21,00m)

- Traufe 4,00m, Firsthöhe 6,60m
- mit Trapezblech, Farbe: AluZink
- inkl. Schiebetor ca. 3,90m x 4,20m
- feuerverzinkte Stahlkonstruktion
- inkl. prüffähiger Baustatik



Aktionspreis
€ 39.900,-

ab Werk Buldern; exkl. MwSt.

ausgelegt für Schneelastzone 2, Windzone 2, Schneelast 85kg/qm²



www.tepe-systemhallen.de · Tel. 0 25 90 - 93 96 40

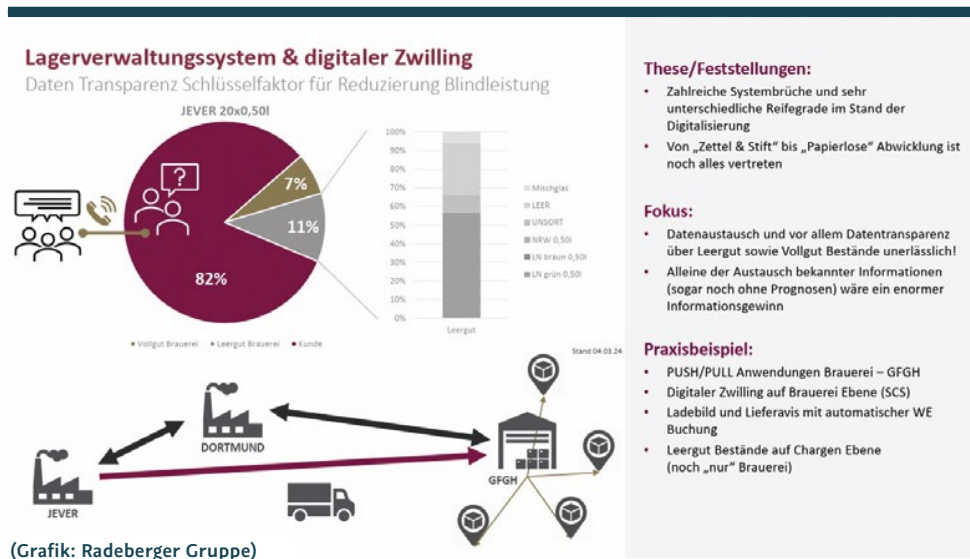
tierte dies mit den Worten „Ich hoffe, die Branche hat den Schuss gehört“.

Der digitale Beschaffungstwin ist die Voraussetzung für TPL 2.0 Verpreisung und Konditionierung, worunter die (T)rennung zwischen (P)rodukt und (L)ogistik zu verstehen ist. Zusammen mit Huesch & Partner als Blaupausen-Geber und Programmierunterstützung wurde dieser installiert und zeigt für jeden Beschaffungsweg die Kosten im Ist und im Soll.

Die anschließende Darstellung der TPL 2.0-Ausschreibung erfolgte durch Bernd Huesch als „Avatar“ für Lars Junker, den Director of Procurement Beverage flaschenpost. TPL 2.0 justiert die Supply Chain neu und bringt Verbesserungspotenziale auf der Kosten- und Sustainability-Seite für beide Partner. Beschaffungsmengen werden gebündelt, Umschlaghäufigkeiten der Läger beschleunigt, Transporte mit Komplettladungen ausgelastet und Rampenstandzeiten minimiert.

Preissysteme/GFGH im Wandel

Kurz vor der Mittagspause zeigte Maximilian Huesch, Partner bei Huesch & Partner mit „Pricing: Gastrokunden im GFGH profitabel managen“ TPL 2.0 – Praxisbeispiele, welche Auswirkungen (City)Maut-, Personal-, Equipment- und Kostensteigerungen und die Supply Chain auf die Preisgestaltung haben. Ein



„Würfeln“ der Preise geht nicht mehr und muss durch digitalisierte Parametersysteme ersetzt werden.

Huesch zeigte die TPL 2.0-Auswirkungen anschaulich aus der Sicht des Verkäufers. Sie ermöglicht dem Wirt durch Optimierung der Logistik, seine Preise nahezu selbst zu bestimmen. Huesch veranschaulichte anhand von Praxisbeispielen, wie jeweils Veränderungen von Stoppmengen, WEB-Bestellungen, Zeitfenster-Anpassungen die Produktpreise beeinflussen und reduzieren.

Neben dem Getränkefachgroßhandel steht auch die Industrie vor einer neuen Justierung ihrer Preissysteme. Dabei spielen die Logistikkonditionen, so Huesch, eine zentrale Rolle. Hier sind für beide Partner die größten Potentiale ab-

greifbar.

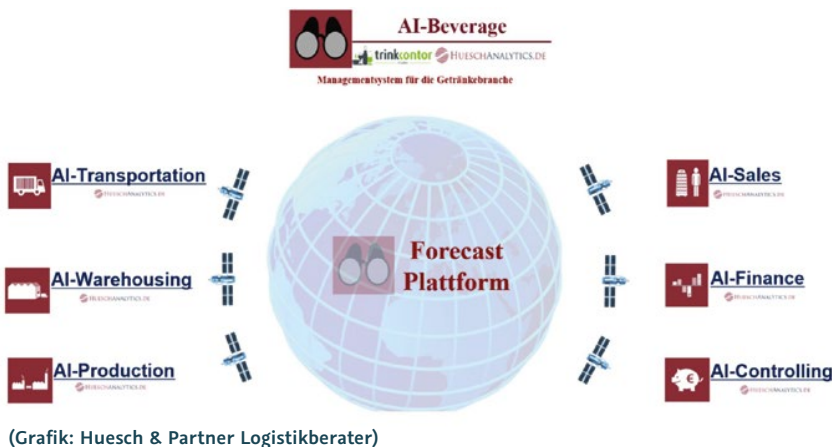
Eine weitere hochspannende Frage lautete: „Ist der GFGH der Koch oder die Frikadelle im Sandwich? Oder provokativ – vom Opfer zum Täter?“

Bernd Huesch verdeutlichte in seinem Impulsvortrag die zunehmende Wichtigkeit des GFGH als Integrator in die Wirtschaftskette und prognostizierte strategische Veränderungen für die GFGH-Standorte und eine zunehmende Vernetzung. Beispiel einer bereits begonnenen Vernetzung ist die der flaschenpost mit dem GFGH, die Flaschensortierung und Industrievernetzung sowie die Datenvernetzung.

Die sehr lebhafte und kontroverse Diskussion zwischen Michael Kröhl, Krombacher Brauerei und Walter Steffens, Rewe Für Sie, zeigte die Annäherungspunkte, aber auch die unterschiedlichen Ansichten über die Finanzierung der Automatisierung im GFGH. Bei den diskutierten Zukunftsszenarien des GFGH geht es um Distributionssicherung, Automatisierung, Digitalisierung, Leergutdienstleistungen und Industrieanforderungen.

Mitarbeitermotivation/ Automatisierung

Dirk Huizing als Vertreter der Generation Baby Boomer und Niklas Lapscheck aus der Generation Y berichten über „Gen Z und Babyboomer LowCodern die Zeitgradprä-





Über 120 Teilnehmer waren diesmal zum Huesch-Symposium nach Köln gekommen.



Gute Stimmung bei frischem Kölsch: Vorabendtreffen im Gilde im Zims, das von der Radeberger Gruppe organisiert wurde.

mie oder wie Motivation für Verwaltungsmitarbeiter & Fahrer funktioniert“.

Beide sind Mitarbeiter bei trinkkontor, haben eine komplexe Zeitgradprämie eigenständig programmiert und dort eingeführt. Die beiden sind ein tolles Beispiel für den Nutzen der LowCode-Programmierung und dem Zusammenspiel der Generationen Baby-boomer und Y. Übereinstimmend konstatierten beide, viel voneinander und über das Unternehmen und die einzelnen Abteilungen gelernt und „Silo-Bildungen“ erfolgreich vermieden zu haben – ein tolles Beispiel für Mitarbeitermotivation, Weiterbildung und Entwicklung neuer Fähigkeiten, die dem Unternehmen einen Mehrwert bringen.

Großes Interesse fand auch der Vortrag von Thorsten Weinmann von vision-tec mit dem Thema „Automatisierung in Vollgut und Leergut spart viele Hände“ in der Flaschensortierung. Allen Teilnehmern wurde die Wichtigkeit dieser Dienstleistung und der technischen Automatisierungsmöglichkeiten nochmal sehr deutlich. Auf den Punkt gebracht: Machine Learning kompensiert Fachkräfte und zeigt die Dienstleistungsprofitabilität.

Spannende Podiumsdiskussion

Zum Abschluss des rundherum gelungenen Symposiums fand wie schon in den Vorjahren eine Podiums-

diskussion statt. Zur Frage „Was passiert im Markt? Stichworte: gesetzliche Mehrwegpflicht, Logistikkosten und Automatisierung, nationale Distribution“ sprachen Torsten Hiller, Michael Kröhl, Walter Steffens, Jens Berberich und Michael Schiekofer unter der bewährten Moderation von Dirk Reinsberg über die Risiken und Chancen. Diskutiert wurden auch hier die teilweise unterschiedlichen logistischen Ansätze der Industrie und des Handels sowie die Auswirkungen auf die zukünftige Supply Chain hinsichtlich Automatisierung und Nachhaltigkeit (Sustainability und Rekrutierung), Digitalisierung, nationale Distribution versus Regionalität und Logistikkosten, LEH-Eingriff in die Branche durch Übernahmen (REWE) oder Eigenlogistik (EDEKA), Vertikalisierung, Bahneinsatz und die Daten- und Prozessverknüpfung mit Hilfe von KI.

Fazit

Die Veranstaltung verdeutlichte vor allem eines: Die Branche muss künftig noch mehr miteinander kommunizieren. Darüber hinaus wurden den Teilnehmern viele Instrumente zum Management auch in degressiven Märkten umsetzungsbereit mit an die Hand gegeben. (HP)

WÖRMANN
world of trailers

MIT EVENTS #MEHRBEWEGEN
VERKAUFS-, TOILETTEN-, KÜHLANHÄNGER UND MEHR...

MEHR ENTDECKEN:

ca. 2000 Anhänger und 500 Gebrauchte für alle Einsatzbereiche

60 JAHRE QUALITÄT

Wörmann GmbH - Torstraße 29 - 85241 Hebertshausen - 08131/29278-0 - www.woermann.eu