



Nachbericht

Erfolgreiches Symposium "Werkzeugkasten zum profitablen Wachstum in degressiven Märkten" von Huesch & Partner und BV GFGH 2024



Volles Haus: Rund 120 Teilnehmende waren zum Symposium erschienen (alle Fotos © Huesch & Partner)

Am 12. März 2024 fand in Köln das Symposium „Werkzeugkasten zum profitablen Wachstum in degressiven Märkten“ der Logistikberatung Huesch & Partner unter der Schirmherrschaft des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels (BV GFGH) statt.

„Dieses Symposium ist ein Pflichttermin für jeden, der auch künftig mit dem Handel von Getränken erfolgreich sein möchte.“

Dieses Zitat eines mittelständischen Getränkefachgroßhändlers in der letzten Kaffeepause des Symposiums beschreibt sehr gut den Nutzen und Mehrwert dieser Veranstaltung. Denn das Huesch-Symposium ist kein klassischer Vortragskongress, sondern lädt Führungskräfte und Macher aus allen Bereichen der Getränkewirtschaft zum Zuhören, Austauschen und Mitreden ein. Ein guter Platz für praxisrelevanten Austausch und konstruktives Weiterdenken zum Thema Getränkelogistik über den tagtäglichen Tellerrand hinaus.

Wie wichtig die Logistik in der Zwischenzeit für den Erfolg der gesamten Getränkewirtschaft geworden ist, betonte Gastgeber Bernd Huesch von Huesch & Partner Logistikberater in seinem Einführungsreferat. Bei den derzeit degressiven Märkten lassen sich Potenziale und Chancen am besten durch zwei Faktoren erschließen: Optimierung der Supply Chain und Digitalisierung der Prozesse. Das Management von nachhaltigen Prozessen sei derzeit unter den sich verändernden Rahmenbedingungen zwar äußerst herausfordernd, aber machbar.



Links: **Bernd Huesch** verdeutlicht in seinem Einführungsreferat den Stellenwert der Logistik für die Getränkebranche.

Rechts: Als Schirmherr des Huesch-Symposiums hielt **Dirk Reinsberg** einen beeindruckenden Impulsvortrag über die Auswirkungen gesetzlicher Rahmenbedingungen auf die gesamte Branche

Der GFGH als wichtiges Bindeglied.

Dabei kommt dem Getränkefachgroßhandel eine entscheidende Rolle zu; einerseits als Bindeglied zwischen Hersteller und Markt, andererseits durch seine großen Potenziale bei der Digitalisierung der Prozesse. Digitalisierung sei die Zwillingsschwester der Logistik. Deshalb freut es Bernd Huesch besonders, dass das Symposium auch in diesem Jahr unter der Schirmherrschaft des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels stand.

Die Brisanz und Tragweite dieser Entwicklung zeigte der geschäftsführende Vorstand des BV GFGH, Dirk Reinsberg bereits in seinem Einführungsvortrag auf. Nicht nur die viel diskutierte neue europäische Verpackungsverordnung PPWR, sondern der gesamte Green Deal mit seinen mehr als 40 Einzelverordnungen sind für einen mittelständischen GFGH bei der ersten Betrachtung kaum zu managen. Hier bietet der BV GFGH zusammen mit dem Verband des Deutschen Getränke-Einzelhandels (VDGE) und fjol mit dem gemeinsam entwickelten Nachhaltigkeitsmanagementtool eine branchenspezifische Lösung an, die die Unternehmen nachhaltig und langfristig bei der Umsetzung der individuellen Nachhaltigkeitsziele unterstützt. Glücklicherweise ist es durch kontinuierliche und konsequente Lobbyarbeit ferner gelungen, so Dirk Reinsberg, die schlimmsten Auswirkungen der PPWR zu verhindern. Er bedanke sich in diesem Zusammenhang besonders bei den anderen Verbänden der Getränkewirtschaft und den Organisationen der Branche für die gute Zusammenarbeit. Das Projekt sei ein hervorragendes Beispiel, was erreicht werden kann, wenn mehrere Partner gemeinsam agieren.

CO₂ ist eine neue Währung für erfolgreiche Logistik.

„Wer Wege spart, spart auch CO₂ und wer CO₂ spart, wird künftig immer weniger Kosten haben.“, so Bernd Huesch in der Diskussionsrunde mit Michael Kröhl (Krombacher Brauerei) und Walter Steffens (FÜR SIE). Somit wird CO₂ die neue Währung für den Erfolg der gesamten Getränkewirtschaft – für den GFGH, aber auch für Hersteller und Handel. Kurze Wege und Standardisierung sind hier die wichtigsten Instrumente, um



CO₂ einzusparen. Die Dienstleistungen rund um das immer wichtiger werdende Mehrwegsystem müssen bewertbar werden. Steffens bescheinigte dem GFGH seine Leegutkompetenz und strategische Rolle in einem funktionierenden Getränke-Mehrwegsystem, machte aber gleichzeitig deutlich, dass seiner Meinung nach die Kostenlast beim Hersteller und Inverkehrbringer liegt. Natürlich sah Michael Kröhl das differenzierter.

Die durch die Industrie initiierte Gebindevielfalt wird sich kaum reduzieren lassen. Komplexität und damit die Wichtigkeit der Sortierung werden steigen. Eine professionelle Leergutsortierung ergänzt z. B. das klassische Geschäftsfeld des GFGH perfekt.

Leergutsortierung ist ein perfektes Geschäftsfeld für den GFGH.

Allerdings muss dieser gestiegene Aufwand auch entsprechend honoriert werden. Im Zusammenspiel zwischen Industrie und GFGH sind Leistung und Gegenleistung transparenter zu machen. Stetiger Austausch und ein gemeinsames Verständnis der Prozesse im Mehrwegsystem sind dafür unerlässlich. Deshalb engagiert sich der BV GFGH beim Huesch-Symposium mit bereichsübergreifender Lobbyarbeit und in der LOGISTIK LOUNGE auf der BrauBeviale.



Angeregte Diskussionsrunde: Torsten Hiller, Michael Schiekofer, Jens Berberich, Dirk Reinsberg, Walter Steffens und Michael Kröhl (v. l. n. r.)

Die Radeberger Gruppe oder Krombacher als Benchmark?

Ein Highlight des Symposiums war sicherlich die Präsentation „Vertikalisierung vom Hersteller bis zum Konsumenten“ von Jens Berberich, der bei der Radeberger Gruppe die Bereiche Einkauf, Logistik und Nachhaltigkeit verantwortet. Er gab einen Überblick über die Strategie der größten deutschen Brauereigruppe von der Produktion bis zur Leergutsortierung und zwar nicht nur mit Allgemeinplätzen,



sondern durch konkrete Zahlen. Sehr interessant, einen so tiefen Einblick in die Denk- und Handlungsweise eines Big Players zu bekommen, auch oder gerade aus der Sichtweise eines GFGH.

Die offenen Zahlen und klaren Statements lösten einen lebendigen Austausch mit Michael Kröhl, dem Logistikchef der Krombacher Gruppe aus. Dessen Strategie unterscheidet sich in wichtigen Punkten von Jens Berberichs.

Bei dem abschließenden Panel wurden divergierende Positionen z. B. auch bei der Wertigkeit, also den Kosten und dem Ort der Sortierung, deutlich. Die Fraktion um Dirk Reinsberg – der LOGIPACK-Strategie Torsten Hiller, Michael Schiekofer von Getränke Ziegler sowie Bernd Huesch – betonte die Vorteile einer dezentralen Sortierung beim GFGH oder Dienstleistern, wobei besonders Jens Berberich die hohen Kosten der Leergutsortierung als Belastung für den Hersteller sieht.

Digitalisierung mit konkreten Praxisnutzen.

Wie Digitalisierung auch durch KI heute in der Praxis aussehen kann, wurde in den Beiträgen des GFGH trinkkontor, des Getränkedienstleisters flaschenpost sowie Max Huesch und Christian Kloda von Huesch & Partner deutlich.

So zeigten Dirk Huizing und Niklas Lapscheck, wie trinkkontor durch ein ausgefeiltes Bonussystem mit KI-Unterstützung seine Fahrer leistungsgerechter entlohnt, dadurch eine höhere Mitarbeiterbindung erzeugt und gleichzeitig seine Touren effizienter macht. Ein eindrucksvolles Beispiel, wie digital erhobene Daten und individuelle persönliche Leistung kein Widerspruch sein muss.

Der KI-Experte Christian Kloda von Huesch & Partner stellte ein Planungstool vor, mit dem sich Bestellmengen unter Berücksichtigung von Wettervorhersagen, Feiertagen, Objektlage und vieler variabler Faktoren planen lassen. Sehr beeindruckend war die Tatsache, dass es zwischen Planung und Realität nur eine Abweichung von ca. 1 Prozent gab. Man stelle sich vor, welche Vorteile von der Kapitalbindung über Kühlung bis zur Einsparung von Kilometern und einer optimierten Tourenplanung für einen GFGH erzielt werden können.

Ein für den GFGH besonders hilfreiches Tool stellte Max Huesch vor. Mittels relativ einfacher Power BI Methodik lassen sich die Wirtschaftlichkeit von Kunden in der Gastronomie analysieren und unterschiedliche Szenarien zur Optimierung mit variablen Faktoren eines Preis- und Konditionssystems wie Sortiment, Stoppmengen, Anzahl der Stopps durchspielen. Ein mächtiges Werkzeug zur Optimierung der internen Logistikprozesse und Verhandlungen mit Herstellern und Kunden.

In zehn Minuten vom Bestelleingang bis zur fertig konfektionierten Ware – und das bei mehreren tausend Orders täglich. Wie das durch einen digitalen Supply Chain Twin möglich wird, zeigte Christopher Messina zusammen mit Bernd Huesch am Beispiel der Flaschenpost. Besonders beeindruckend ist, dass das gesamte System mit den national mehr als 20 Standorten des Unternehmens von einem einzigen Arbeitsplatz aus gesteuert wird. Dieser greift, ähnlich wie Commander Kirk, nur ein, wenn etwas Außergewöhnliches passiert.

Wer sortiert am besten?

Wie vielschichtig ein Thema betrachtet werden kann, zeigte sich bei der Leergutsortierung. Einerseits zeigte Thorsten Weinmann von Vision-Tec, wie faszinierend eine vollautomatische Anlage konzipiert werden kann und wie sich eine derartige Anlage rechnen lässt; andererseits entbrannte eine kontroverse Diskussion, wer

nun die Kosten zu tragen hat. Walter Steffens als Vorstand der FÜR SIE und dem Logistikdienstleister LHV zeigte zwar Verständnis für die hohen Investitionen, sieht aber keine Notwendigkeit für langfristige Verträge. Die Hersteller sieht er in der Pflicht, die Kosten für den Sortieraufwand des Leerguts zu tragen. Sie wären auch die Verursacher der Komplexität.



Bernd Huesch, Huesch & Partner; **Dirk Huizing**, trinkkontor; **Christian Kloda**, Huesch & Partner; **Niklas Lapscheck**, trinkkontor; **Walter Steffens**, REWE Für Sie; **Christopher Messina**, flaschenpost; **Dirk Reinsberg**, BV GFGH; **Michael Kröhl**, Krombacher Brauerei; **Thorsten Weinmann**, vision-tec; **Michael Schiekofer**, Ziegler Gruppe; **Torsten Hiller**, LOGIPACK; **Jens Berberich**, Radeberger Gruppe; **Maximilian Huesch**, Huesch & Partner (v. l. n. r.)

Mehrweg-Logistik kann keiner allein.

Der LOGIPACK-Strategie Torsten Hiller, von Bernd Huesch auch wegen seines LOGICircle als der „Vernetzer der Branche“ vorgestellt, appellierte an alle Player der Supply Chain: „Keiner kann Mehrweg-Logistik alleine. Jeder soll sich in einem nachhaltigen Mehrwegsystem so sinnvoll wie möglich vernetzen.“ Diese Anregung nahm Walter Steffens auf und regte einen „Runden Tisch der Mehrweglogistik“ an.

Michael Schiekofer berichtete von der Initiative „Getränke auf die Schiene“ mehrerer regionaler Bahnlogistiker, die sich mit Herstellern und GFGH austauschen möchten.

Sehr gut fasste Michael Schiekofer seinen Eindruck vom Symposium zusammen. Er sei voller neuer Eindrücke, habe so vieles mitgeschrieben und brenne darauf, einiges davon in die Praxis umzusetzen.

Was sich allgemein beim Huesch-Symposium hervorheben lässt, ist auf jeden Fall die Art des Austauschs. Selten sieht man so hochkarätige Vertreter der gesamten Getränkewirtschaft in so offener, sachlicher und respektvoller Diskussion und mit Verständnis für die Positionen der anderen.



Das zeigte sich beim Kommunikationsabend LOG-IN am Vorabend ebenso wie in den Pausen, auf der Bühne sowie im Auditorium. Apropos LOG-IN: Der erstmals durchgeführte Vorabendtreff im „Gilden am Zims“, der Heimat kölscher Helden, war ein voller Erfolg. Auf Einladung der Radeberger Gruppe trafen sich die meisten Symposium-Teilnehmer zum Meinungs- und Erfahrungsaustausch bei Kölsch und klassischer Kölner Küche.

Das Thema Logistik scheint als relevanter Faktor für die Zukunft der Branche angekommen zu sein: Bereits sechs Wochen vor dem Huesch-Symposium waren alle Plätze ausverkauft und trotz den Bahnstreiks am Veranstaltungstag blieb kaum ein Platz unbesetzt.

Düsseldorf/Köln, 29. April 2024

Dirk Reinsberg
Geschäftsführender Vorstand

**Bundesverband des Deutschen
Getränkefachgroßhandels e.V.**

Monschauer Straße 7
40549 Düsseldorf
Telefon: +49 211 683938
Telefax: +49 211 683602
E-Mail: info@bv-gfgh.de
Internet: www.bv-gfgh.de

Bernd Huesch
Geschäftsführer

**Huesch & Partner
Logistikberater**

Grafen-von-Berg-Straße 9
50769 Köln
Telefon: +49 221 8232375
Telefax: +49 221 8232376
E-Mail: huesch@huesch.com
Internet: www.huesch.com