

Schwerpunkt Logistik

Erfolgreicher Logicircle 6.0

→ Über 200 Teilnehmer, darunter Führungskräfte und Entscheider aus der deutschen Getränke-logistik, von Herstellern und Verbänden, kamen in diesem Jahr zum 6. Expertenforum Logicircle, das auf der BrauBeviale 2023 in der erstmals mit eigener Sonderfläche von über 400 m² präsentierten „Logistik Lounge“ stattfand. Diese hatte der Poolsystembetreiber Logipack, langjähriges Fördermitglied des BV GFGH, zusammen mit der Nürnberg Messe unter dem Motto „Nachhaltige Mehrweglogistik“ mit eigenen Partnerständen initiiert. (eis)

Im Fokus standen wichtige Themen wie unter anderem die Digitalisierung der Supply Chain, Standardisierung oder Individualisierung, neue Geschäftsfelder für den GFGH oder Gebindestrategie und Ladungsträgerkonzepte, um nur einige zu nennen. (siehe auch S. ...)

Neben vielen brisanten Themen und Diskussionen zu unterschiedlichen Zeiten während der Messetage, bildete den Höhepunkt der „Logicircle 6.0“, der diesmal ebenfalls dort stattfand.

Torsten Hiller, Geschäftsführer Logipack, eröffnete den 6. Logicircle und begrüßte alle Teilnehmer.

Die Branche habe aktuell nur wenig Möglichkeiten, auf die aus der Energiekrise resultierenden Mehrkosten Einfluss zu nehmen, betonte er.

Vereinfachung des Systems

Es sei daher wichtiger denn je, unnötige Kosten zu reduzieren und etwa auf sinnvolle einheitliche Pool-Standards im Mehrweg-Flaschenbereich zu setzen, die das System wieder entkomplizierten. Er gab dabei zu bedenken, dass auch die Hersteller, die Standardgebinde verwendeten, die aus der Individualisierung resultierenden Mehrkosten für die gesamte Supply Chain mittragen müssten.

Bernd Huesch, Huesch & Partner, ging anschließend in seinem spannenden Impulsvortrag zum Thema „Alles neu sortiert? Getränke-Logistik wird zum strategischen Erfolgsfaktor für die gesamte Branche“ unter anderem auf wichtige Einflussfaktoren und Herausforderungen wie Energie, Rohstoffe, Maut, CO₂-Abgabe oder die zunehmende Wasserknappheit, aber auch auf die Bevölkerungsentwicklung und -veränderung ein. Wichtig sei die Innovationskraft eines Unternehmens mit Fokus auf einer Verbesserung der Informationstechnologie wie KI und damit einer Prozesskostenoptimierung. Unternehmen bräuchten eine geeignete Strategie, der eine sinnvolle Struktur folgen müsse.



Über 200 Teilnehmer kamen zum Logicircle 6.0, der erstmals in der als Sonderfläche angelegten Logistik Lounge auf der BrauBeviale 2023 stattfand. (Bilder: Jan Dufelsiek)



Tortsen Hiller, Geschäftsführer Logipack, plädiert für Poollösungen im Mehrwegbereich. (Bild: Jan Düfelsiek)

Die anschließende sehr lebendige Podiumsdiskussion moderierte Peter Meyer, Geschäftsführer Beverage to Business. Mirco Wolf Wiegert, Geschäftsführer fritz-kulturgüter, Dirk Reinsberg, Geschäftsführender Vorstand des BV GFGH, Matthias Heurich, Geschäftsführer Fa. Heurich, Walter Steffens, Vorstand Rewe Für Sie und Jürgen Nordmann, Geschäftsführer Störtebeker Braumanufaktur, erörterten und diskutierten dort über die Strategie „Nachhaltiger Mehrweg-Logistik“.

Standards dringend erforderlich

Prozesse müssten effizienter und die Komplexität reduziert werden, so die Teilnehmer. Die Optimierungsmaßnahmen dürften sich dabei nicht nur an einzelne Bau-



Bernd Huesch, Geschäftsführer Huesch & Partner Logistikberater, erörterte mögliche neue Erfolgsstrategien. (Bild: Jan Düfelsiek)

steine richten, sondern müssten das gesamte System mit einbeziehen. Dabei gelte es, Prozessketten in bereits bestehenden Systemen neu zu überdenken. Automatisierung werde immer wichtiger werden, die Wertigkeit der Logistik wachse weiter an. Es bedürfe einheitlicher Standards, nach denen sich die Branche richten könne und müsse. Beim bestehenden Mehrwegsystem sei die Digitalisierung von Warenströmen im Vollgut- aber auch im Leergutbereich dringend erforderlich, um mit Datenqualität die nötige Transparenz, beispielsweise bei den Transportwegen einer Flasche, zu schaffen und die Komplexität im Mehrwegsystem zu reduzieren.

Fazit

Dabei wurde klar: Gute Partnerschaften werden künftig noch

wichtiger, Prozesse müssen effizienter und die Komplexität muss reduziert werden. Damit dies gelingt, müssen diese durchdigitalisiert werden.

Der GFGH könnte dabei ein noch wichtigeres Bindeglied werden, wenn es um die durchgängige Lieferung von Daten geht und auch neue Geschäftsfelder erfolgreich besetzen. Mit der erstmals in dieser Form durchgeführten Veranstaltung in Verbindung mit dem Konzept der „Logistik Lounge“ bot sich ein sehr gelungenes Konzept, das so oder ähnlich in jedem Fall wiederholt werden sollte.



Im Anschluss an den Logicircle 6.0 erlebten die Teilnehmer noch mit dem Get Together eine gelungene Abendveranstaltung. Dort tauschten sich auch (v.l.) Christian Weber, Präsident des Deutschen Brauer-Bundes, Tobias Bielenstein und Günther Walter, beide GDB ...



Rege Diskussionsrunde mit Mirco Wolf Wiegert, Geschäftsführer fritz-kulturgüter, Dirk Reinsberg, Geschäftsführender Vorstand des BV GFGH, Matthias Heurich, Geschäftsführer Fa. Heurich, Walter Steffens, Vorstand Rewe Für Sie, Jürgen Nordmann, Geschäftsführer Störtebeker Braumanufaktur und Moderator Peter Meyer, Senior Consultant Beverage to Business (v.l.) (Bild: eis)



... sowie Berater Ulrich Brendel (li.) und Peter Bahr, Projektmanager Friedrich Lütvogt, aus. (Bilder: eis)

Unternehmen mit nachhaltigem Wirtschaften auseinandersetzen müssten. Bereits vor 2,5 Jahren habe der BV GFGH gemeinsame Projekte aus dem Green Deal der Europäischen Kommission abgeleitet. Daraus ist in Zusammenarbeit mit der Unternehmensberatung fjo der Nachhaltigkeitsmanager leadity entstanden, mit dem sich der GFGH nachhaltiger ausrichtet. Neue Anforderungen an den Klimaschutz sowie steigende Energie- und Rohstoffkosten erfordern ein Umdenken in den Unternehmen der Getränkebranche. Digitalisierung, Transparenz und ein verbesserter Datenaustausch werden immer wichtiger für eine nachhaltige Getränkewirtschaft. Dies gilt sowohl für den Getränkefachgroßhandel als auch für die Zusammenarbeit mit den Herstellern. Mehrweg, Digitalisierung und Nachhaltigkeit bilden das Fundament des Getränkefachgroßhandels in Deutschland, dies gilt es zu sichern und auszubauen. Dazu gehört u. a., das Dienstleistungsangebot des Leergutmanagements weiter auszubauen und zu technisieren sowie neue Angebote zu formulieren. Zu den neuen Angeboten kann u. a. eine aktive Rolle im Mehrweg-Kreislauf des Außenmarktes gehören.

Wein-Mehrweg – Ein Erfolgsweg mit Zukunft?

Der dritte Tag stand ganz im Zeichen von Wein in Mehrweg. Einer

Verbraucherstudie zu Folge sind Verbraucher und Verbraucherinnen grundsätzlich Wein in Mehrweg gegenüber sehr aufgeschlossen – ein Beweggrund für den Glashersteller Verallia, sich in diesem Bereich zu engagieren. Aber das neue System bringe besonders für die Logistik einige Herausforderungen mit sich. Auf dem Podium wurden daher die Potenziale und Herausforderungen aus unterschiedlichen Sichtweisen betrachtet.

Es diskutierten Winzer, Großhändler und ein Vertreter eines Glasherstellers, der sich auch gleichzeitig als Poolbetreiber für ein Wein-Mehrwegsystem engagiert, unter der Überschrift „Wein-Mehrweg – Ein Erfolgsweg mit Zukunft?“. Im Gespräch wurden die unterschiedlichen Modelle des genossenschaftlichen Ansatzes der Wein-Mehrweg eG und der Poolansatz der Verallia vorgestellt. Ferner wurden Details über die Akzeptanz des Verbrauchers in Bezug auf Preiselastizität und Pfandhöhe sowie mögliche Logistikkonzepte diskutiert.

Karsten Fuchs von Verallia Deutschland ist überzeugt, dass im Wein-Mehrweg die Zukunft liegt, weil es Ressourcen schont, den Winzer entlastet und es der Konsument schätzt.

Ulrich Breutner von der Wein-Mehrweg eG (ein Zusammenschluss von Winzern bzw. Genossenschaf-



Dirk Reinsberg, Geschäftsführender Vorstand des BV GFGH betonte u.a. die Wichtigkeit nachhaltigen Wirtschaftens im Unternehmen.

ten, die aus bestehenden Strukturen organisch mit und durch Wein in Mehrwegflaschen wachsen wollen) sieht ebenfalls den langfristigen Erfolg von Wein in Mehrweg und setzt dabei insbesondere auch auf die Unterstützung durch den Getränkefachgroßhandel, sowohl in Sachen Vermarktung als auch in Sachen Leergutmanagement.

Henry Mühlbauer von Peter Riegel Weinimport, der über sehr viel Erfahrungen beim Vertrieb besonders von Bio-Weinen im Mehrwegsystem verfügt, hat bereits große Player als Piloten gewonnen – auch auf Trays als Pool-Ladungsträger bei Schorlen – und kennt die Herausforderungen der Vermarktung von Wein in Mehrweg.

Heiner Müller vom Einkaufsring der deutschen Getränkemarkte unterstrich, dass „Mehrweg und Logistik“ zur Kernkompetenz des Fachgroßhandels zählt und Wein in Mehrweg eine ideale Kombination darstellt, die im Fachhandel sicherlich für Nachfrage sorgen wird. Die besondere Herausforderung einer komplexen Mehrweglogistik und die Anforderungen des Fachhandels an ein nachhaltig funktionierendes System wurden in der anschließenden Diskussion deutlich. Dabei ging es insbesondere auch um das Thema der Bepfandung der Flaschen und der sich aus einer hohen Bepfandung ergebenden wirtschaftlichen Risiken für den Fachhandel. (bv)



Über Wein im Mehrweggebäude diskutierten Ulrich Breutner, Wein-Mehrweg eG, Henry Mühlbauer von Peter Riegel Weinimport, Karsten Fuchs, Verallia Deutschland und Heiner Müller, Einkaufsring der deutschen Getränkemarkte (v.l.)

Wegweisende Impulse

„Logistik Lounge“ mit hochwertigem Input für den GFGH



Über die „Digitalisierung der Supply Chain“ sprachen Andreas Leikeim, Brauhaus Leikeim, Max Huesch, Huesch & Partner, Peter Meyer, Beverage to Business, Günther Membarth, Neumarkter Lammsbräu und Michael Schiekofer, Getränke Ziegler (v.l.)

Die „Logistik Lounge“ auf der BrauBeviale bot unter der Überschrift „Nachhaltige Mehrweg-Logistik“ einen Treffpunkt für Interessierte und lockte mit vielen Kurzvorträgen und einem anregenden Meinungsaustausch (s.a. S.).

Die Moderation der Sonderfläche übernahm der Poolsystem-Betreiber und Mehrwegpartner sowie langjähriger Förderpartner des BV GFGH, Logipack. Das Podium eröffnete eine Diskussionsrunde mit dem Thema „Digitalisierung der Supply Chain“.

Als Intro zitierte Moderator Peter Meyer den Logistikexperten Bernd Huesch von Huesch & Partner, von dem die Aussage stammt: „Digitalisierung ist die Zwillingsschwester der Logistik“, damit war die Dimension der Herausforderung kurz und knapp beschrieben.

Max Huesch gab einen Überblick über ein idealtypisches Szenario des Mehrwegsystems aus Sicht

eines Logistikexperten und zeigte Möglichkeiten und Chancen auf, wie dieses durch digitale Werkzeuge optimiert werden kann. Interessant dabei war der ideale Weg der Daten und Prozesse von der Produktionsplanung bis hin zur Leergutsortierung, wenn die Potenziale der Digitalisierung über Unternehmensgrenzen hinweg genutzt werden.

Andreas Leikeim vom Brauhaus Leikeim setzt gerade in seinem Unternehmen eine Digitalisierungsstrategie um und weiß, welche Anforderungen aus der Sicht einer Brauerei erfüllt werden müssen, damit Digitalisierung einen echten wirtschaftlichen und strategischen Nutzen schafft. Ebenso Günther Membarth von der Neumarkter Lammsbräu, der insbesondere die logistischen Herausforderungen und Fragestellungen kennt, die an eine mittelständische Brauerei mit nationalem Vertrieb im Mehrwegsystem gestellt werden. Dabei ist die Frage „Wo sind meine Flaschen und Kisten“ allgegenwärtig und

Stand heute nur sehr schwer zu beantworten.

Das Beiratsmitglied des BV GFGH, Michael Schiekofer von Getränke Ziegler, beschrieb in der Diskussion sehr eindringlich die Rolle des GFGH in der Mehrweglogistik und machte deutlich, welche Anforderungen er als Getränkefachgroßhändler an die Hersteller hat, damit Logistik auch digital geschmeidig laufen kann.

Im Zuge der Diskussion mit den zahlreichen Gästen meldete sich u. a. Ingo Pankoke von VLB Berlin zu Wort und verwies auf die Ansätze der VLB zur Optimierung der Leergutlogistik durch Schaffung eines digitalen Zwillings für Getränkekästen, Ladeeinheiten und Mehrwegflaschen. Mit dieser Grundlage könnten Leergutströme und Leergutbestände transparent gemacht werden – ein Ansatz, der die richtige Richtung aufzeigt.

Digitalisierung und Nachhaltigkeit: Weg für neue Geschäftsfelder

Am zweiten Tag ging es u. a. um „Neue Geschäftsfelder für den (nachhaltigen) GFGH“. Dieser ist als das logistische Bindeglied der gesamten Branche besonders von veränderten Rahmenbedingungen betroffen. Steigende Energiekosten, Fahrer-mangel und hohe Konzentrationstendenzen im Markt sind nur einige der relevanten Faktoren. Das erhöht den Druck zu strukturellen Veränderungen. Aber in welche Richtung sollen diese gehen?

Hierzu skizzierte Max Huesch, warum sich ein GFGH verändern sollte, welche Chancen sich bieten und warum Nachhaltigkeit und Diversifizierung entscheidende Schlüsselfaktoren für eine erfolgreiche Zukunft sind.

Dirk Reinsberg machte in seinem Beitrag deutlich, dass sich alle