

# Defizite in der Getränke Logistik

Untersuchung von Exxent hält umfassende Restrukturierung der Supply Chain für notwendig

Von Stefan Bottler

Die Brau- und Getränkewirtschaft bekommt ihre wachsenden Kosten nicht in den Griff. Sie benötigt daher neue Ansätze im Management ihrer Supply Chain. Diese muss über die unmittelbaren Transport- und Lagerabläufe hinaus alle Prozesse mit Lieferanten und Händlern erfassen. Zu diesem Ergebnis kommt eine Studie der Münchner Unternehmensberatung Exxent Management Team AG.

„Bei entsprechenden Anpassungen können sich auch Logistikdienstleister Chancen auf Aufträge ausrechnen“, prognostiziert John A. Eke, Vorstand von Exxent, in Anspielung auf die bislang niedrige Outsourcing-Quote von nicht einmal 10 Prozent. Zwischen 20 und 25 Prozent der Herstellungskosten in der Brau- und Getränkewirtschaft entfallen auf die Logistik. Über die unmittelbaren Transport- und Depot-Ausgaben hinaus haben die Exxent-Berater hierbei alle Prozesse mit Logistikaufwand berücksichtigt. Dazu gehören auch Versorgungsdienstleistungen für die Abfüllanlagen sowie die wachsenden Verpackungsvolumina für den Endkundenverkauf.

„Mit klassischer Logistiko Optimierung allein ist es nicht getan“, mahnt Eke die Branche, die zuletzt mit rückläufigen Umsätzen vor allem beim Bier zu kämpfen hatte. „Auch Auftragsdurchläufe und Planungsprozesse müssen verbessert werden.“

## PRAXIS

### IT-Anforderungen

Die IT-Systeme in der Getränkeindustrie müssen speziellen Anforderungen gerecht werden. So sollte das Lagerverwaltungssystem Barcodes nach EAN 128-Standard sowie Datenfund und Radiofrequenzidentifikation (RFID) unterstützen. Hinzu kommt die Einbindung von sprachgesteuerten Benutzerführungssystemen sowie automatischer Lager- und Fördertechnik-Systeme und Handling-Automaten.

Chargen müssen lückenlos rückverfolgbar und dokumentiert sein. Außer Lösungen für die Chargenverwaltung und Überwachung der Mindesthaltbarkeit sind Retourenabwicklung und Seriennummernverwaltung bei Fassware Teil der logistischen Abwicklung. (rok)



Komplexe Leergutlogistik: In Spitzenzeiten beträgt der Anteil an Fremdflaschen bis zu 70 Prozent.

Außer den Logistikaufwendungen sind in den vergangenen Jahren auch die Einkaufskosten in die Höhe geschossen. Grund sind die steigenden Rohstoff- und Energiepreise sowie die Vertriebsausgaben wegen der hohen Marketinggetats.

**Große Gebindevielfalt.** Zusätzliche Abläufe wie Leergutzuführung, Flaschentauschprozesse und Werbeartikelversand haben in den vergangenen Jahren die Logistik komplexer gemacht. Für Logistikdienstleister, die in den Brau- und Getränkemarkt einsteigen wollen, tut sich hier ein breites Feld auf. „Vor allem für Leergut sucht die Getränkebranche angesichts der wachsenden Gebindevielfalt sowie Fehl- und Falschflaschenvolumina nach überzeugenden Lösungen“, sagt Eke. In Spitzenzeiten soll der Fremdflaschenanteil auf bis zu 70 Prozent steigen, die Gesamtkosten der Sortierung werden auf über 89 Mio. EUR geschätzt.

Größere Defizite ermittelten die Berater vor allem in der Intralogistik: Weil in warmen Jahreszeiten aufgrund der wachsenden Nachfrage manche Häuser bis zu 9000 Lkw-La-

dungen im Monat abwickeln müssen, kommt es in Stoßzeiten aufgrund fehlender Zeitfenstersteuerungen immer wieder zu Verzögerungen in der Abfertigung. Ein Kosten- und Komplexitätstreiber ist der Untersuchung zufolge die Verpackung.

Der Wunsch nach Branchenstandards wird durch die zunehmende Flaschenvielfalt konterkariert. Außerdem verliert der klassische Bierkasten gegenüber Sechserpacks und anderen Verkaufseinheiten an Marktanteilen.

**Comeback des Verkaufsfahrers.** Ein optimiertes Supply Chain Management muss auch die veränderten Anforderungen der Vertriebspartner berücksichtigen, lautet eine Erkenntnis der Berater. Der Getränkegroßhandel will auf die Kostenzuwächse mit unternehmensübergreifenden Service- und Logistikkooperationen reagieren. Im Lebensmitteleinzelhandel und in der Gastronomie hingegen wächst das Interesse an Di-

rektlieferungen. Sogar der klassische Verkaufsfahrer, der mit dem Abnehmer persönlich den Absatz aushandelt, könnte in den nächsten Jahren ein Comeback erleben. Voraussetzung ist, dass er an die betriebliche Informationstechnik angeschlossen wird.

Als Konsequenz sehen die Berater Getränke Logistik-Center auf der grünen Wiese auf dem Vormarsch. Mit getrennten Rampen, Block- und Regallagern, Tank- und Fass-Centern, gesonderten Flächen für den Getränkefachgroßhandel sowie die Leergutlogistik können solche Standorte am besten den veränderten Anforderungen gerecht werden.

„Für deren Betrieb bringen Logistikunternehmen bessere Voraussetzungen mit als für die Übernahme von zusätzlichen Streckenverkehren“, meint Eke. Allerdings müssen sie stark im Preiskampf sein. DVZ 31.8.2010



Foto: Exxent

»Vor allem für Leergutlogistik sucht die Getränkebranche nach Lösungen«

John Eke, Vorstand Exxent

Stefan Bottler, Fachjournalist, München.  
Kontakt über [kuemmerlen@dvz.de](mailto:kuemmerlen@dvz.de)