

# Tagungskonzept kommt an

## Regiotagung Norddeutschland gut besucht

*Gemeinsam mit den Regionalsprechern Tilo Schenker und Steffen Sojka hatte der Bundesverband zur Regionalversammlung Norddeutschland am 25./26. September in Hamburg eingeladen. Angereichert wurde die Tagung um das Spezialthema „Controlling in der Getränkebranche“ direkt im Anschluss an die Regionalversammlung, organisiert von der kantiko GmbH, mit einem Erfahrungsbericht der NGV.*

Über das große Interesse an ihrer Regiotagung – 40 Anmeldungen waren eingegangen – konnten sich der Regionalgruppensprecher Norddeutschland Tilo Schenker und sein Stellvertreter Steffen Sojka zusammen mit Günther Guder, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes des Deutschen Geträndefachgroßhandels e. V., freuen.

Mehrere Faktoren mögen hierzu beigetragen haben: so die vielen brisanten Themen, die derzeit anstehen, wie das Handling der ab Dezember 2014 neuen Fassbierdeklaration, das ab 1. Januar 2015 geltende Mindestlohngesetz oder die umsatzsteuerrechtliche Einordnung der Hin- und Rückgabe von Transportbehältnissen, aber auch die erstmalige Verbindung der Tagung mit einem nachfolgenden Themenspecial „Controlling“, das von Berater- wie Anwenderseite in mehreren Referaten detailliert beleuchtet wurde.



*Günther Guder gab einen Überblick über aktuelle Branchenthemen und die Aktivitäten des Bundesverbandes.*



*Interessante Gerichtsurteile und wichtige Änderungen in der Gesetzgebung präsentierte Jette Schreiber, Justitiarin des Bundesverbandes.*

### Erstes Halbjahr unter positivem Vorzeichen

Nach der Begrüßung durch Tilo Schenker eröffnete Günther Guder unter Hinweis auf die Compliance-Richtlinie des BV-GFGH den Vortragsreigen, den er mit einer allgemeinen Betrachtung des Marktes begann.

Ist die Stimmung in der deutschen Wirtschaft insgesamt eher eingetrübt – der Ifo-Geschäftsklimaindex ging im September zum fünften Mal zurück – so betrifft dies jedoch nicht in dem starken Maße den Dienstleistungssektor und im Speziellen nicht den GFGH. Im 1. Halbjahr hat hier vor allem beim Bierabsatz die Fußball-Weltmeisterschaft den entscheidenden Kick zu einem positiven Ergebnis gegeben.

Unter Einschluss des Exports verzeichnete der Gesamtbeerabsatz im 1. Halbjahr 2014 ein Plus von 4,4 Prozent. Die Juni-Zuwächse in den einzelnen Bundesländern reichten dabei von 2,5 Prozent in Niedersachsen/Bremen bis zu 56,3 Prozent in Rheinland-Pfalz/

Saarland. Auch die Biermischungen verzeichneten im Juni 2014 gegenüber dem Vorjahr ein außergewöhnlich hohes Plus von 26,8 Prozent. Kumuliert betrachtet schlägt das 1. Halbjahr 2014 mit einem beachtlichen Plus von 13,4 Prozent auf insgesamt 2,246 Mio. Hektoliter zu Buche. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

Auf Basis der „Bombenvorlage“ von plus 12 Prozent im Juli 2013 ist das diesjährige Minus des GEH im Juli gegenüber Vorjahr von 3,8 Prozent in der richtigen Relation zu sehen. Nicht zufriedenstellend wird vor allem im Mineralwassersegment der verregnete August sein.

Interessant bezogen auf alle FMCG: Hier sind die Discounter im Minus, während REWE und Edeka trotz angezogener Preise zulegen. „Wir stellen zunehmend die Unterschiede zwischen qualitäts- und preisorientierten Haushalten fest“, so Guder.

Verfolgt werden müsse auch der Trend im Online-Handel, ein noch zartes, aber wachsendes Pflänzchen. Als Zielgruppe sei hier nicht nur an die junge Generation zu denken, sondern auch an Senioren, die z. B. GFM mit Lieferservice suchen. Auch der Craft-Bier-Trend dürfe auf der Online-Schiene nicht verschlafen werden, mahnt Guder.

Zudem müsse der GFM aufpassen, nicht an Käuferreichweite zu verlieren, wenngleich die filialisierten GFM eine sehr erfolgreiche Entwicklung in den letzten Jahren verzeichnen. Der LEH rüste aber weiter auf, auch mit gastronomischen Konzepten.

Weitere allgemeine statistische Daten: Bei den Gebinden legen Einzelflaschen zu, Bier in PET wird vor allem

durch Discounter nach oben getrieben, die Dose ist, von der Dosenindustrie gepusht, zwar noch auf niedrigem Niveau, aber dennoch in breiter Front auf dem Vormarsch. Der Anteil der über Promotionpreise verkauften Ware steigt.

Bei den Sorten sind regionale Biere im Vormarsch, Weizen und Pils stagnieren. Ein zweistelliges Plus verzeichnet alkoholfreies Bier, auch Helles und Bierspezialitäten sind im Plus. Gerade für Letztere sei es wichtig, ein richtiges Logistikkonzept zu entwickeln, da diese Biere von einzelnen GFGH nicht lastzugeweise bezogen werden können, so Guder.



Viel Diskussionsstoff wurde den Teilnehmern geboten.

## Rechtsprechung

Immer von hoher praktischer Brisanz und alles andere als trockene Juristerei sind die Themen, die Jette Schreiber, Justitiarin des Bundesverbandes, für ihre Vorträge auf den Regio-Tagungen im Gepäck hat. So auch in Hamburg. Hier präsentierte sie zur aktuellen Rechtsprechung im Arbeitsrecht Urteile zur Weiterbeschäftigungspflicht ohne Nachschichten aus gesundheitlichen Gründen, zum Sonderkündigungsschutz von Bewerbern bei Betriebsratswahlen und zum gesetzlichen Urlaubsanspruch auch nach unbezahltm Sonderurlaub.

### Kündigung wegen Alkohol am Steuer

Ausführlich diskutiert wurden Rechtsprobleme, mit denen Getränkehändler in der Praxis oft konfrontiert werden. So zum Beispiel das Thema Alkoholkonsum der Mitarbeiter. Eine verhaltensbedingte Kündigung eines Berufskraftfahrers wegen Alkohol am Steuer ist möglich, ganz unabhängig von einer evtl. bestehenden Alkoholerkrankung.

### Berufskraftfahrerqualifikation/Handwerkerregelung

In der Sache Berufskraftfahrerqualifikation/Handwerkerregelung hatte der Bundesverband die Verkehrsministerien auf Länder- und Bundesebene angeschrieben und für die Anwendung der Ausnahme der sog. „Handwerkerregelung“ im Berufskraftfahrerqualifikationsgesetz (§1 Abs.2 Nr.5 BKrFQG) (bzw. in der Fahrpersonalverordnung) auf Getränkelieferungen geworben. Darüber hinaus wurde der Spitzenverband BGA sowie die CEGROBB für eine Intervention auf EU-Ebene eingeschaltet.

Die Verkehrsministerien, insbesondere auch das Bundesverkehrsministerium, verwiesen überwiegend lediglich auf die mehrheitliche Beschlusslage des Bundesländer-Arbeitskreises Berufskraftfahrerqualifikation (BLAK) im November 2013,

dass die Handwerkerregelung auf Getränkelieferungen nicht anwendbar sei. Lediglich die Länder Baden-Württemberg und Rheinland-Pfalz hätten sich für eine Ausweitung der Handwerkerregelung auf den Getränkehandel ausgesprochen. Allerdings gehe der BLAK davon aus, dass bei einer Einzelfallbetrachtung in den Bundesländern ein anderes Ergebnis möglich sei.

Bis auf Weiteres empfiehlt der Bundesverband allen Mitgliedern in ihrem Betrieb kritisch zu prüfen, ob die gesetzlichen Voraussetzungen der „Handwerkerregelung“ vorliegen. Im Zweifel ist derzeit von einer Nicht-Anwendbarkeit auszugehen, da bei Verstoß Bußgelder von bis zu 20000 Euro drohen. Die „Anwendungshinweise Berufskraftfahrerqualifikationsrecht“ (Stand: 07/2014) sind in der Geschäftsstelle abrufbar.

### LMIV: Allergenkennzeichnung von Fassbier

Die Pflicht zur Allergenkennzeichnung von Lebensmitteln gemäß der EU-Lebensmittelinformationsverordnung besteht für alle Lebensmittel, auch für Getränke. Auch für vorverpackte, dann ausgeschenkte Ware – wie Fassbier in der Gastronomie – gilt dies. Der Pflicht kann in dem speziellen Fall durch die Angabe der Allergenkennzeichnung in den Lieferpapieren Genüge getan werden. Eine nationale Regelung zum „Wie“ der Kennzeichnung bei loser Ware ist derzeit in Planung. So ist z. B. noch offen, ob der Kunde bei jeder Lieferung informiert werden muss.

Günther Guder rät momentan zu einer praktikablen, pragmatischen Umsetzung, aber auch dazu, sich angesichts der zum 13. Dezember 2014



Über guten Zulauf ihrer Regiotagung freuten sich der Regionalgruppensprecher Norddeutschland Tilo Schenker (2. v. r.) und sein Stellvertreter Steffen Sojka (re.) wie auch Günther Guder (li.). Das neue Konzept mit einem zusätzlichen Themenspecial interessierte auch in besonderem Maße die Redaktion GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL, vertreten durch Dr. Margit Pietzke (2. v. l.).

auslaufenden Umsetzungsfrist mit dieser Thematik konkret auseinandersetzen. Altbestände an Fassbier dürfen, nur mit Abfülldatum versehen, noch abverkauft werden. Zu beachten ist, dass die LMIV (abgesehen vom MHD) auch für den Online-Handel gilt. Die Daten für die Kennzeichnung sollte man am besten direkt bei den Getränkeherstellern abfragen, so Guder. Eine kostenpflichtige Alternative ist der Pool von GS 1 Germany.

Ob es hinsichtlich der Allergenkennzeichnung eine Übergangsfrist bis zum 13. Dezember 2015 geben kann, ist derzeit noch offen. Ein LMIV-Leitfaden, in den von Jette Schreiber praxisnahe Fragen und Problemstellungen eingearbeitet werden, kann von Mitgliedern bei der Geschäftsstelle abgerufen werden.

### Mindestlohn

Am 16. August 2014 ist das Tarifautonomiestärkungsgesetz/Mindestlohngesetz in Kraft getreten. Damit wird in Deutschland ab dem 1. Januar 2015 erstmals ein einheitlicher gesetzlicher

Mindestlohn von 8,50 Euro brutto je Stunde gelten. Der Mindestlohn ist ab Beginn des nächsten Jahres zwingend zu zahlen, sonst drohen Bußgelder von bis zu 500000 Euro. Es ist anzuraten die Auswirkungen frühzeitig durchzurechnen und rechtzeitig mit Optimierungsmaßnahmen gegenzusteuern. Besonderes Augenmerk muss auch auf Dienstleister und wiederum deren Subunternehmer gerichtet werden. Der GFGH muss sicherstellen, dass auch dort der Mindestlohn bezahlt wird, denn er steht als Auftraggeber in der Haftung.

### Rente ab 63 Jahren

Das „Gesetz über Leistungsverbesserungen der gesetzlichen Rentenversicherung“ ist am 1. Juli 2014 in Kraft getreten. Dieses beinhaltet die Einführung einer abschlagsfreien, vorgezogenen Altersrente für langjährig versicherte Arbeitnehmer (auf Antrag). Voraussetzung sind 45 Beitragsjahre in der Rentenversicherung. Die Umfrage im Beirat des Bundesverbandes hat ergeben, dass dadurch eine Verstärkung des Fahrermangels befürchtet wird.

Diese und weitere interessante Rechtsprechungen im Detail finden sich im Rundbrief 9/2014, der von Mitgliedern in der Geschäftsstelle des Bundesverbandes angefordert werden kann. Bei Rechtsproblemen rät Jette Schreiber den Mitgliedern sich umgehend beim Bundesverband zu melden. Am 4. November findet exklusiv für Mitglieder des Bundesverbandes das Seminar „Arbeitsrecht“ in Frankfurt/Main statt.

### „Vertriebsverträge“ und AGB-Änderungen

Anfang August 2014 fand in der Geschäftsstelle des Bundesverbandes ein ausführliches und sehr konstruktives Gespräch mit Vertretern der Bitburger Braugruppe über deren neue Vertriebsverträge, Fassbierdeklaration und Allgemeine Geschäftsbedingungen statt, so Guder.

Das letztendlich äußerst positive Fazit der geführten Gespräche: die exklusive Belieferung des GFGH mit Fassbieren ab 30 Liter und die Durchführung der gesetzlich vorgeschriebenen Deklarationen in den Begleitpapieren durch die Brauerei. Zudem wurde eine Zusicherung abgegeben, dass von dem GFGH keine kostenlose Leergutsortierung erwartet wird. Ein Punkt übrigens, den der GFGH bei der oft schlecht kommunizierten Änderung von AGBs prinzipiell hinterfragen sollte. Bleibt der Hersteller konsequent bei einer für den GFGH negativen Leergutklausel, müsste dieser letztendlich die Sortierungskosten über eine Preiserhöhung auffangen.

Der Bundesverband setzt sich nach wie vor für die Möglichkeit der Zusendung von Rechnungen in Papierform ohne Mehrkosten ein. Auch hier rät er den Händlern, die jeweiligen AGB zum Punkt elektronische Rechnungsstellung genau zu studieren, da für die steuerliche Anerkennung eine reversionssichere Archivierung der Eingangsmails bzw. PDF-Dateien über zehn Jahre nötig ist. Eine Archivierung des Ausdrucks ist nicht ausreichend. Auch hierzu wurde bereits mit Bitburger eine entsprechende Vereinbarung für die mögliche Papierform ohne Mehrkosten getroffen.

Als besonders erfreulich empfand Günther Guder den erlebten Rückhalt aus den Reihen des GFGH bei dieser wichtigen Auseinandersetzung. Alle großen GFGH hätten den Bundesverband in seinem Vorgehen unterstützt. Dafür sprach er vor den Zuhörern seinen Dank aus. Um weitere Unterstützung bittet Guder zum neuen Postmix-Vertrag von CCEAG. Er würde es sehr begrüßen, wenn die Mitglieder neue Partnerschafts- oder Vertriebsverträge generell an die Geschäftsstelle schicken würden.

## Verhandlungserfolg: Hin- und Rückgabe von Transportbehältnissen „Entgeltsminderung“

Mit einer tagesfrischen Erfolgsmeldung konnte Günther Guder am 25. September auf der Regiotagung in Hamburg aufwarten: Wie er am selben Morgen telefonisch von den zuständigen Referatsleitern der Finanzministerien Nordrhein-Westfalen und Baden-Württemberg sowie dem Referatsleiter im Bundesfinanzministerium zunächst nur informell erfahren hatte, hat der Bund-Länder-Arbeitskreis den Vorstellungen der Verbände Rechnung getragen und wird zukünftig sowohl die Rückgabe von Warenumschließungen (Kästen) als auch von Transporthilfsmitteln (Paletten) weiterhin als „Entgeltsminderung“ zulassen. Weiteres wird in einem neuen BMF-Schreiben, das für Anfang Oktober erwartet werden kann, ausgeführt (*Anm.: bei Redaktionsschluss noch nicht vorliegend*).

Der Bundesverband hatte sich seit der Veröffentlichung des Erlasses zur „Umsatzsteuerrechtlichen Behandlung der Hin- und Rückgabe von Transportbehältnissen (Paletten)“ vom 5. November 2013 mit Wirkung zum 31. Dezember mit aller Kraft nicht nur der Verlängerung der Nichtbeanstandungsregelungen bis zum 30. Juni 2014 gewidmet, sondern sich gleichzeitig in Bund und Ländern für eine weitere Änderung des Erlasses für die Beibehaltung von Hin- und Rückgaben der Transportbehältnisse (Paletten) als umsatzsteuerrechtliche „Entgeltsminderung“ ausgesprochen.

Durch die Einschaltung des Spitzenverbandes BGA, Bundesverband Großhandel, Außenhandel, Dienstleistungen e.V., sowie massive Interventionen als Allianz gemeinsam mit DBB und wafg war es Ende Juli 2014 zu einer einheitlichen Verbändestellungnahme gekommen, die letztlich auch vom Hauptverband des Deutschen Einzelhandels mitgetragen worden war.

Günther Guder bedankte sich in Hamburg für den Zusammenhalt und die gemeinsame Aktivität der Branchenverbände, wodurch dieses nachdrücklich positive Ergebnis erreicht werden konnte. Auch die Unterstützung durch wirtschaftliche Kooperationen schloss er ausdrücklich in seinen Dank ein.

## Runder Tisch „Leergutsortierung“

Der Bundesverband führte am 24. Juli 2014 unter vorheriger Einbeziehung des Bundeskartellamts den runden Tisch „Leergutsortierung“ in Neuss durch (siehe hierzu auch Nachbericht in GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL 9/14). Sehr deutlich wurde in dem hochkarätigen Kreis die Bereitschaft der Brauindustrie geäußert, zukünftig in Sachen „Sortierung“ intensiver mit dem GFGH zusammenarbeiten zu wollen.

In diesem Sinne ist der Bundesverband gefordert, eine Liste potenziell an der Sortierung interessierter GFGH-Betriebe zusammenzustellen und aktualisiert für Anfragen seitens der Industrie bereitzuhalten. Entsprechende Meldungen nimmt die Geschäftsstelle ab sofort gerne entgegen.

## Kampagnen für Mehrweg

In den letzten fünf Jahren habe, so Guder, die gegenüber der eher mittelständischen Mehrweglobby deutlich finanzkräftigere Einweglobby eine Art „Häuserkampf“ geführt. Günther Guder machte deutlich, dass zur Erhaltung des guten Rufs von Mehrweg die Unterstützung des Handels nötig sei. Kampagnen wie „Mehrweg ist Klimaschutz“ solle in jede GFGH-Unternehmenskommunikation aufgenommen werden.

Zwei gute Nachrichten hatte er auch zu diesem Thema parat: Als neuer Partner der Mehrweg-Allianz konnte der vzbv – Verbraucherzentrale Bundesverband gewonnen werden. Und bereits zu einem früheren Zeitpunkt kam die Unterstützung durch die Gewerkschaft Nahrung-Genuss-Gaststätten (NGG). Hintergrund: Die mit der Mehrweglogistik zusammenhängenden Arbeitsplätze.

Diese Unterstützung war zudem der Türöffner zu BMW-Staatssekretär Gunther Adler, mit dem im Juli 2014

ein erstes Gespräch geführt wurde. Er war in höchstem Maße am Zusammenhang „Mehrweg und Arbeitsplätze“ interessiert und möchte das Thema auf Leitungsebene vorbringen. Ein weiteres Gespräch ist im Herbst vorgesehen.

Die Zusammenarbeit mit der NGG besteht vor allem in einem gemeinsamen Vorgehen bezüglich einer eindeutigen Kennzeichnung von Einweg- und Mehrwegverpackungen. Die letzte KennVO „hängt“ derzeit im Bundesrat und ist wegen der Diskriminierung des GFM nicht akzeptabel, so Guder.

Nach einer NGG-Mehrwegkonferenz kam der Vorschlag für eine Postkartenaktion „Mehr Durchblick, mehr Mehrweg“, in der Kunden des GFM die Forderung nach einer klaren Kennzeichnung von Mehrweg an höchster politischer Stelle kundtun konnten. Wichtig bleibe, so Guder, über Kampagnen mit dem Endverbraucher im Gespräch zu bleiben.

## Wetterrisikoversicherung

Nach Gesprächen mit dem Bundesverband bietet HDI-Gerling mit KLIMARisk seit Neuestem eine Versicherung an, die wetterbedingte Umsatzausfälle abdecken soll. Die VGA GmbH, der verbandseigene Versicherungsmakler des Spitzenverbandes BGA e.V., koordiniert bei Bedarf die bundesweite Beratung durch Spezialisten des HDI-Gerling.

## Termine 2015

Zum Schluss verwies Guder auf die Delegiertenversammlung am 26./27. Februar 2015 in München als einen der hochkarätigsten Branchentreffs mit über 400 Teilnehmern (Nähere Informationen hierzu in der Novemberausgabe) sowie auf die in 2015 anstehenden Wahlen der Regionalsprecher, deren Stellvertreter und der Delegierten.



Julia Meyer, Kundenmanagement kantiko, mit Stephan Rammelt, Prokurist der ESG Getränkevertriebs GmbH, Leipzig, bei der Bierverkostung

Im Rahmen der Delegiertenversammlung erfolgt auch die Preisverleihung zu „Deutschlands Beste Getränkehändler 2015“. Günther Guder rief die Mitglieder zur Teilnahme auf. Bewerbungsschluss ist der 30. Oktober 2014. Der Bewerbungsbogen kann der Septemberausgabe des GETRÄNKEFACHGROSSHANDEL entnommen werden und steht online unter [www.sachon.de/wettbewerb](http://www.sachon.de/wettbewerb) zum Download bereit.

## Controlling-Ansätze für den GFGH

An die offizielle Regionalversammlung schloss sich am späten Nachmittag und am folgenden Vormittag ein Themenspecial „Controlling“ an, organisiert von der kantiko GmbH, Unternehmensberatung und Systemintegrator von Controllingssystemen.

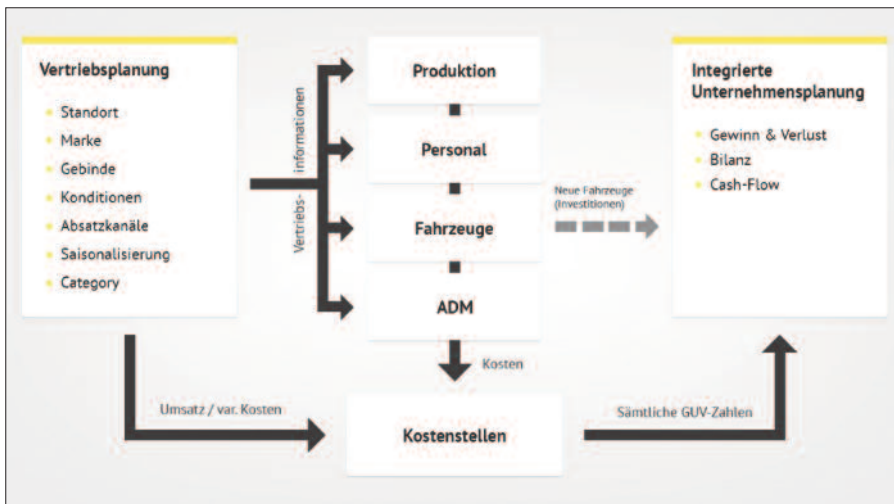
Die NGV Getränke-Gruppe, vertreten durch die Referenten Roland Damme, Geschäftsführer, und Hendrik Böger, Leiter Innendienst, gab einen Überblick über die Lösungsansätze für ihr internes Controlling. 2011 war durch kantiko-Mitarbeiter die Controlling-Software prevero professional planner im-



Im Craft-Beer-Store der Ratsherrn-Brauerei hat man die Auswahl zwischen 300 Spezial-Bieren.



Zum Abschluss des ersten Veranstaltungstages erhielten interessierte Teilnehmer eine Führung durch die Ratsherrn-Brauerei.



Software-unterstütztes Controlling ist A und O für die betriebswirtschaftliche Optimierung des Getränkefachgroßhandels. (Grafik: kantiko)

plementiert worden. Diese wird kontinuierlich weiterentwickelt, um mit der Dynamik des Marktes Schritt zu halten. „Es freut mich sehr, dass sich ein prominentes Mitglied unseres Verbandes dazu entschlossen hat, den Branchenmitgliedern einen Einblick in sein Controlling zu gewähren, um einen wichtigen Beitrag zur positiven Entwicklung in der Branche beizusteuern“, begrüßt Günther Guder die Unterstützung des neuen Tagungskonzeptes.

Hendrik Böger erläuterte die Intention, aus der heraus die Software an-

geschafft worden war. „Unsere Vision war eine integrierte Planung für den GFGH: Vertriebsplanung, Personalplanung, Investitions- und Anlagenplanung, Fuhrparkplanung über Profit- und Kostenstellenrechnung, Bilanzplanung. Und dies mit einer Lösung aus einer Hand, ohne Schnittstellenprobleme.“

Wichtig auch für die Benutzerfreundlichkeit: Die modulare prevero-Software ist ein modifizierbares Standardsystem, das mit Excel kompatibel und ähnlich von der Eingabemaske her ist.

## Herbsttagung der Regionalgruppe Mitteldeutschland

Am 23. September 2014 fand in Fulda die Herbsttagung der Regionalgruppe Mitteldeutschland statt, zu der Regionalsprecher Matthias Heurich die Teilnehmer begrüßte.

Günther Guder, Geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels e. V., gab einen Marktüberblick und informierte über die aktuellen Aktivitäten des Verbandes. Die Justitiarin des Bundesverbandes Jette Schreiber präsentierte den Zuhörern interessante Gerichtsurteile und wichtige Änderungen in der Gesetzgebung. (Siehe auch Nachbericht Regiotagung Norddeutschland)

Wie schon auf den Tagungen anderer Regionalgruppen stieß die Thematik des Gastvortrags „Liquiditätssicherung – Banktermine optimal gestalten“ von Dipl.-Kff. Lydia Kleeschulte, Inhaberin Methexis Unternehmensberatung, auf großes Interesse. In ihrer Präsentation machte die Referentin deutlich, dass Transparenz und ein strukturierter sowie übersichtlicher Finanzplan die Grundvoraussetzungen für eine letztendliche Kreditbewilligung sind.

Kleeschulte, die in der Vergangenheit schon verschiedenste Getränkeunternehmen beraten hat, warnte, dass ein fehlender oder lückenhafter Finanzplan oft zur Ablehnung von Kreditanträgen führe. Aus diesem Grund legte die Unternehmensberaterin den Fachgroßhändlern nahe, sich vor dem Bankgespräch intensiv vorzubereiten und einen Finanzplan zu erstellen, der den Bankangestellten aufzeigt, woher eventuelle Abweichungen kommen. Dies schaffe Vertrauen bei der Bank und helfe den Unternehmen selbst, sich positiv weiterzuentwickeln, so die Expertin.

In seinem Vortrag hob Roland Damme die enorme Bedeutung von Controlling für die Optimierung von Geschäftsprozessen hervor, für die Verbundgruppe wie auch für den GFGH. Die Kernaussagen des Vortrages: Der Preisdruck in der Branche zwingt zu Optimierungen vorrangig im Vertriebs- und Logistikbereich. Dies erfordert ein leistungsfähiges Controlling mit intelligenten Tools.

Die Kosten jedes einzelnen Prozessschrittes von Warenbeschaffung bis Leergutablieferung beim Industriepartner müssen erfasst und analysiert werden. Im Nachgang werden Optimierungsmaßnahmen geplant, umgesetzt und die Durchführung auch kontrolliert.

„Wir haben mithilfe der individuell gestaltbaren Software einen Weg für die Planung entwickelt, der aufzeigt, ab wann sich ein Kunde ‚rechnet‘, so Damme. Dieser Fokus auf den einzelnen Kunden ist auch insofern von Bedeutung, als der Außendienstmitarbeiter so die Notwendigkeit der Maßnahmen, die er zum Teil mit umsetzen muss, besser versteht.“

Wichtig ist die Steuerung der Liquidität über Sortimentsplanung und Bestandsmanagement, was aufgrund der saisonalen und wetterbedingten Schwankungen besonders anspruchsvoll ist. Hilfreich: Das System kann nicht nur Kalenderwochen vergleichen, sondern auch eine „Event“-bezogene Auswertung und Planung fahren.

Vor dem Hintergrund immer breiterer Sortimente der Hersteller und der Anforderungen der Kunden, diese auch zu listen, muss das Bestandsmanagement mit klaren und auch einfachen Regeln belegt werden. Das Ziel ist dabei, trotz einer größeren Sortimentsbreite keine höheren Lagerbestände aufzubauen. Hierbei ist eine systemseitige Lösung unumgänglich.

Der Bereich Finanzen wurde in der Planungssoftware mit einer übersichtlichen Menge von Kennzahlen belegt, um schnell Veränderungen feststellen zu können. Weitere Vorteile des Systems ergeben sich bei der Analyse der Vertriebsprozesse und beim Erstellen von Marktanalysen.

Im Anschluss an die Praxisvorträge erläuterte Benjamin Panke, kantiko-Geschäftsführer, am System die Möglichkeit Großereignisse zu simulieren und Saisonalisierungen automatisiert in die Planung einzusetzen.

Sein Kollege Marc Bützow, Leiter Consulting, demonstrierte die gesamte Planung entlang der betrieblichen Prozesse, vom Vertrieb über die Logistik bis zur Personalplanung. Übersichtlich, auch grafisch aufbereitet, bildet sie die Basis für erfolgreiche Bankgespräche, aber auch für eigene betriebswirtschaftliche Entscheidungen. (pz) □