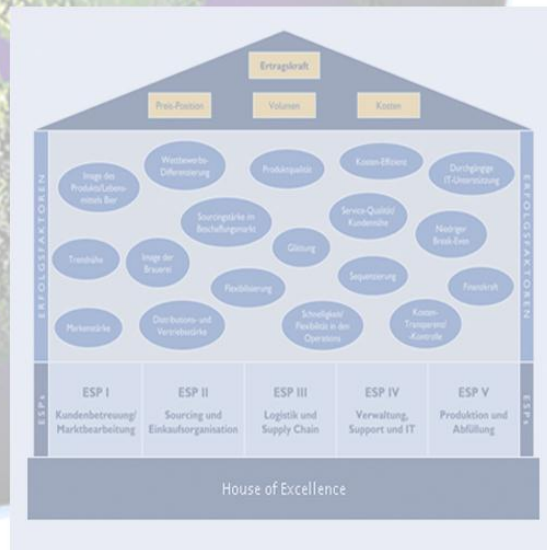
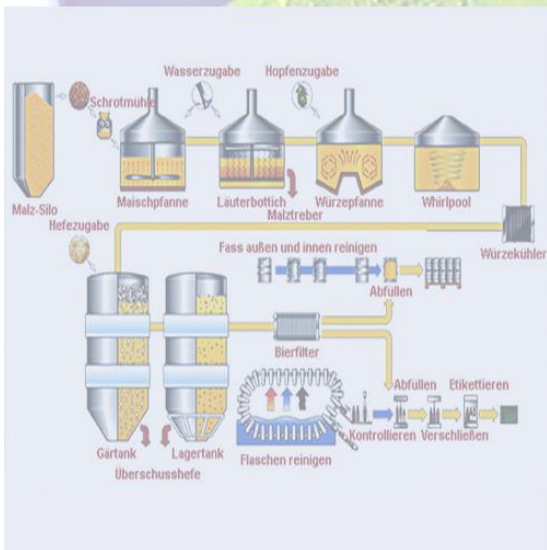




Brau- und Getränkewirtschaft

Kunden- und Effizienz- orientiert

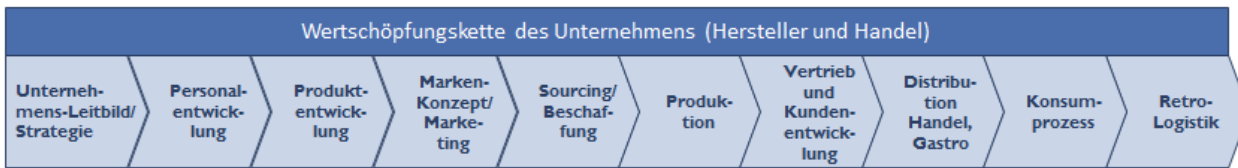


Herausforderungen für die deutsche Brau- und Getränkewirtschaft

- Der **Bierabsatz pro Kopf sinkt seit Jahren**, der demographische Wandel ist nur eine der Ursachen, andere Treiber verstärken den Trend
- **Alkoholpolitik, Werbebeschränkungen, Verkaufsverbote** und das Rauchverbot in der Gastronomie verändern das Konsumverhalten
- Die **Sortimentsvielfalt** steigt und führt zu geringeren Füllmengen und höheren Lagerbeständen
- Der **Kostendruck** verstärkt sich durch steigende **Rohstoff-, Energie- und Personalkosten**
- Der **hohe Energiebedarf** verursacht Kosten und Emissionen
- **Konzentration, Internationalisierung und neue Formate** verändern die Strukturen im **Handel**
- Der **Leergutsortieraufwand** ist in den letzten Jahren um ein Vielfaches gestiegen
- Die **Anzahl klassischer Gastronomiebetriebe** schrumpft, die Systemgastronomie wächst
- Zusätzliche neue Herausforderungen ergeben sich aus der **totalen Transparenz der Endverbraucher**

Hersteller und GFGH unter Druck

Das Wertschöpfungs- und Kostenmodell



Kostenmodell und Treiber in der operativen Prozesskette

- Rohstoffe** : Volatile Märkte, nachhaltige Kontrakte, Knappheit, Qualitätsanforderungen
- Produktion** : Auslastung, Automatisierung, Flexibilität
- Abfüllung** : Losgrößen, Reinigung, Gebinde, Produktunterschiede (Mix-Getränke)
- Logistik** : Mehrstufigkeiten, Vielfalt, Absatzkanal-Komplexität, Retro-Kreisläufe
- Vertrieb** : Kundenanforderung, Strukturveränderungen im Handel
- Marketing** : Differenzierungszwang, Werbebudget, Medienkosten
- Verwaltung** : Personalkosten, Komplexität

Treiber in der operativen Prozesskette

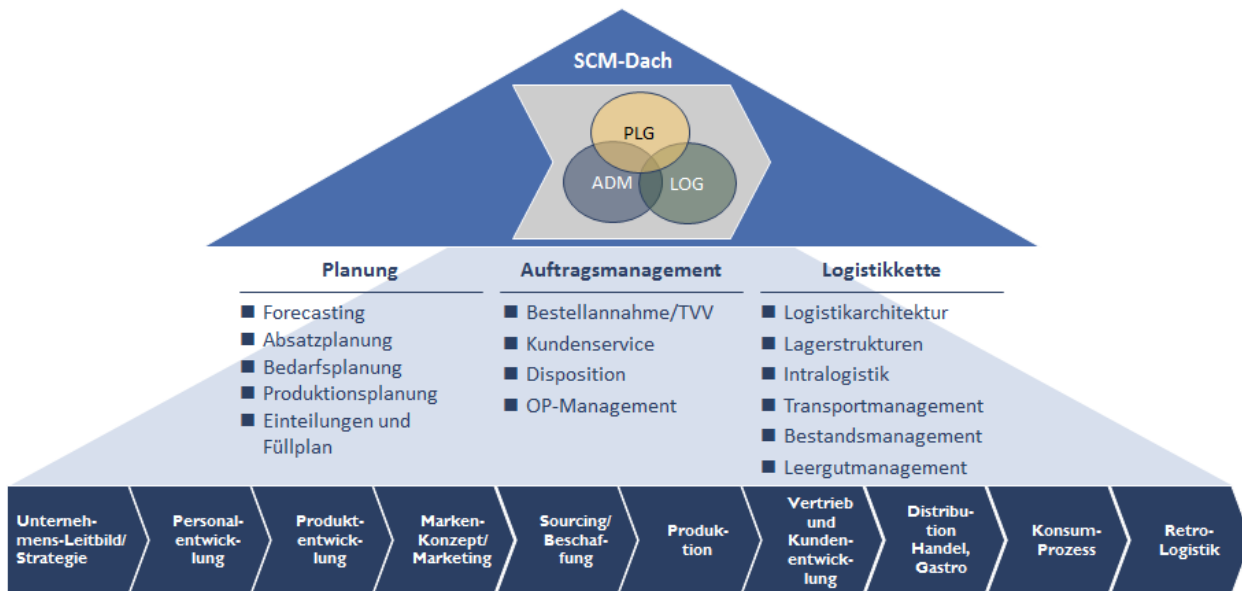
Der Kostenblock Logistik/Auftragsdurchlauf aus TCO- und Gesamt-Perspektive

| Logistik-Gesamtkosten in der Wertschöpfungskette (Anteil 10%-100%) | Gesamtanteil Brauerei-Kosten | | Anteil | Logistik-Anteil insg. 25-27% | |
|--------------------------------------------------------------------|------------------------------|---------|--------|------------------------------|---------|
| | FASS | FLASCHE | | FASS | FLASCHE |
| Transport | 10,0% | 7,8% | 100% | 10% | 7,8% |
| Lager (Depot) | | | | | |
| Gebinde und Aufmachung | 1,8% | 4,9% | 50% | 0,9% | 2,5% |
| Expedition/Verladung | 3,5% | 4,2% | 100% | 3,5% | 4,2% |
| Abfüllung | 9,4% | 17,8% | 25% | 2,3% | 4,5% |
| Auftragsabwicklung/Verkaufsabteilung | 9,4% | 4,9% | 100% | 9,4% | 4,9% |
| Verwaltungskosten | 18,8% | 22,7% | 15% | 2,8% | 3,4% |

Logistikkosten nach Total Costs of Ownership

Supply Chain Management und Logistik-Optimierung nach Total Costs of Ownership

- Die **integrierte SCM - bzw. TCO - Konzeption** geht also über die **reine Logistikkette** hinaus und setzt bereits bei der Einbindung von Lieferanten, Handelsorganisationen, Kunden und anderen Partnern zur **Lokalisierung aller operativen Potenziale** an. Die Orchestrierung mehrerer Regelkreise führt somit zu einem synchronisierten **3-Kreis-Management** unter **einem SCM-Dach**.



3-Kreis-Logik SCM bzw. TCO-Logistics

Operational Excellence basiert auf einem zweistufigen Veränderungsprozess:

- Der gezielte Einsatz von **Stellhebeln** zur spürbaren und nachhaltigen Verbesserung der Kosten-, Preis- und Absatzposition
- Die kontinuierliche Weiterentwicklung mit dem **Ziel der lernenden Organisation**

Die operativen Stellhebel werden in strukturierten Effizienz-Steigerungs-Programmen (ESPs) individuell entwickelt, abgestimmt und konsequent umgesetzt

Stellhebel und Effizienz-Steigerungs-Programme

Kosten heute



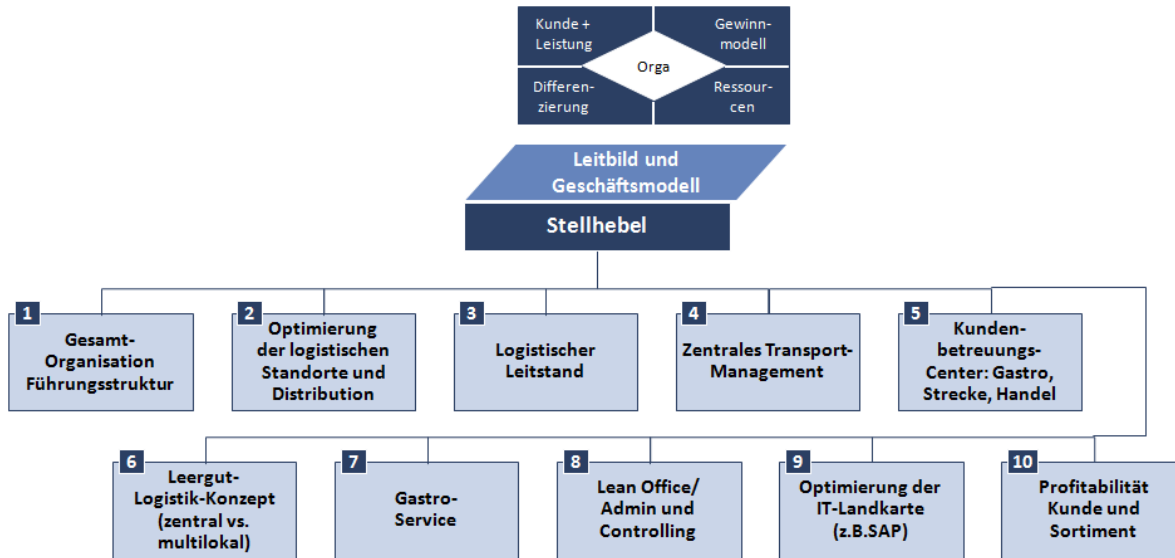
SLA: Service Level Agreements
FKE: Frachtkosteneffizienz
LDL: Logistischer Dienstleister

SMED: Single Minute Exchange of Dies
OPL: Operative Planung
ALS: Auftragsleitstand

KVP: Kontinuierlicher Verbesserungsprozess
LEH-AD: Lebensmittel-Einzelhandel Außendienst

TMS: Transport Management System
ERP: Enterprise Resource Planning

Projektbeispiel aus einem Logistikprojekt (Brauerei mit GFGH): der richtige Mix entscheidet



Operative Stellhebel im Gesamtbild

Wir sichern den Projekterfolg auf drei Ebenen: Erfahrung, Fokussierung und Leistung

| | |
|-------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Erfahrungen | Die Berater des Exxent Consulting Teams verfügen über fundierte Praxis- und Projekterfahrungen. Dabei ist uns neben der sicheren Anwendung von Methoden und Instrumenten besonders der kundenindividuelle Umgang mit den Aufgabenstellungen und Herausforderungen wichtig. |
| Fokus | Unser Branchenfokus umfasst mittelständische und große Industrieunternehmen, sowie auch den Handel und Dienstleister (Lebensmittel, Pharma, Chemie, Elektro, Textil, Automotive, Maschinenbau, Anlagenbau, Kliniken). Fachliches Hauptthema ist Operational Excellence. |
| Leistungsangebot | <ul style="list-style-type: none"> • Prozessmanagement, BrownPaper, Basisverbesserungen • Organisationsentwicklung, Strukturorganisationen, Skills • Projektleitung, Programmanagement • ERP-Systeme: Auswahl, Implementierung und Redesign |

Leistungen

Ihre Ansprechpartner



John A. Eke
Geschäftsführender Gesellschafter
Mob +49 (0)172 824 88 03
john.eke@exxent-consulting.de



Kristine Heinecke
Branchenverantwortliche Food&Beverage
Mob +49 (0)170 29 49 160
kristine.heinecke@exxent-consulting.de

Exxent Consulting GmbH
Dahlienstraße 13
D-84174 Eching
Fax +49 8709 94302-90
www.exxent-consulting.de

Herausgeber
Exxent Consulting GmbH

Inhalt
John A. Eke
Kristine Heinecke

Copyright
Exxent Consulting GmbH © 2013