



Der pneumatische Bierhahn sorgt für einen gleichmäßigen Fluss – bei Bedarf kann die Fließgeschwindigkeit an die Vorlieben des Personals angepasst werden



3 Schankköpfe, 7 Keg-Robots, 3 Schnaps pistolen, ein Ringsystem und die Integration von Libra-Wiege laden sorgen im Umbrella für reibungslose Abläufe

nahmen aus Schubladen und Kühlschränken und weist diese dem jeweiligen Kellnerschlüssel zu. Die präzise Wiegetechnik ist sogar in der Lage, die Entnahme eines Viertellers aus einer offenen Weinflasche zu erfassen. Sowohl einzeln als auch im Zusammenspiel tragen die Systeme von Gruber dazu bei, die Entnahmen genau zu erfassen.

Im Hofbräuhaus in München, erbaut 1589, wird jedes Getränk mit den Schankanlagen des Tiroler Familienunternehmens gezapft. Das Bier wird entweder aus klassischen Fässern oder direkt aus speziellen Tanks mit bis zu 8000 Litern Fassungsvermögen gezapft. Die 14 Viso-Schankköpfe mit 40 Bierhähnen lassen sich mit über 250 Kellnerschlüsseln bedienen. Die Bierhähne wurden an die spezielle Anforderung des Hofbräuhauses angepasst. Nur dadurch ist es möglich, dass bis zu drei Fässer pro Minute in perfekter Qualität über alle Schankköpfe gezapft werden können. Automatische Bierfasswechsler, ausfallsfreie Karbonatoren und ausgereifte Getränketechnik lassen niemanden auf dem Trockenen sitzen. „Insgesamt wurden mehr als 15 Kilometer Getränkeleitungen im Haus verlegt“, berichtet Gruber.

### Reibungslose Abläufe in Stoßzeiten

Die neu eröffnete Umbrella Bar der Gerloser Bergbahnen ist ein weiteres Beispiel für die vielseitigen Anwendungsbereiche eines Schanksystems. Drei Schankköpfe, sieben Keg-Robots, drei Schnaps pistolen, ein Ringsystem und die Integration von Libra-Wie-

geladen sorgen für reibungslose Abläufe. „In kürzester Zeit müssen in den Stoßzeiten viele Kunden bedient werden. Hier sind Systeme gefragt, die diesen Bedarf störungsfrei abwickeln können“, so Wechselberger.

Auf 1,14 Quadratmetern Lagerfläche findet sich alles, was für den täglichen Betrieb im Café Happy End in Mayrhofen, Österreich, nötig ist. Ein Switch Boy, fünf Getränkesorten Bag-In-Box, drei Sorten Bier sowie Weißwein sind platzsparend untergebracht. Über eine Viso S8 und ein Viso Spirit werden alle Getränkebestellungen abgewickelt.



Schanksystem auf 1,14 m<sup>2</sup> im Café Happy End

„Dank der modularen Bauweise können wir allen Anforderungen von kleinen Bars und Cafés sowie von Großbetrieben gerecht werden“, erläutert Wechselberger.

### Die Bedieneroberfläche mit Köpfchen

Die Menüführung ermöglicht selbst unerfahrenem Personal und Aushilfen Sicherheit im Umgang mit den Schankanlagen. Das Arbeiten in zwei Bedienmodi ist möglich. Im sogenannten Debit-Modus kann die Getränkebestellung direkt mit der jeweiligen Tisch- bzw. Zimmernummer an der Anlage eingegeben werden. Im Kreditmodus boniert das Personal die Getränke im Orderman oder an der Kasse. Erst dann bekommt der Schankkopf das gewählte Getränk, in Form eines Kredits am Schankkopf, freigeschaltet.

Damit auch in stressigen Situationen jedes Getränk perfekt ins Glas kommt, werden Folgegetränke in den Displays visuell dargestellt. Bei einem Radler wird zuerst das Bier gezapft und der passende Zapfhahn für die Zitronenlimonade mittels Timer am Display angezeigt. Nach Ablauf des Timers öffnet sich das Getränkeventil automatisch und portioniert die exakte Menge.

Mit einer modernen Schankanlage zapfen sich Gastronomiebetriebe Vorteile. Perfekte Getränkequalität sowie ein präziser Überblick über alle Verkäufe und Lagerstände sind bei Gruber state-of-the-art. Ausgezeichnete Getränkequalität auf Knopfdruck garantiert zufriedene Gäste und ist nicht nur Großbetrieben vorbehalten. ■

# „Alles aus einer Hand“: Plattformen-Wettbewerb in der Getränkebranche

**WILLKOMMEN IM DIGITAL CLUB** | Je nach Perspektive erscheint der Vertrieb von Getränken als unspektakulär oder gar langweilige Routine. Jüngere Entwicklungen zeigen aber: Der Kampf um die Dominanz an der Kundenschnittstelle über – noch im Aufbau befindliche – Handelsplattformen ist voll entbrannt.

**AN DER SCHNITTSTELLE** zwischen Industrie und Konsument herrscht vornehmlich ein Wettbewerb über die mit der Positionierung verbundenen Preislagen. Diese werden regelmäßig durch aggressive Preisaktionen gebrochen. Konsumenten reagieren deshalb mit höherer Markenwechselbereitschaft. Gerade die Top-Marken, z. B. die der Brauer, bereiten dadurch – trotz der Investitionen in die Marken – den Weg in die Austauschbarkeit.

An der Schnittstelle Industrie zum Gastromen oder Hotelier ist der Vertrieb in der Regel über logistische Hubs organisiert. Rund um den Schornstein der Brauerei übernimmt z. B. die Brauerei-Logistik, auch in Kooperation mit dem Getränkefachgroßhandel (GFGH), die Versorgung der Gastronomie-Objekte. Überregional übernimmt der GFGH die logistische Versorgung der Objekte. Dies sind in der Regel mittelstän-

disch geprägte Unternehmensstrukturen. Der GFGH ist dabei ein wichtiger Brückenkopf zur Verschiebung der Marktanteile der Brauereien in Kernregionen.

### GFGH in Gruppen und deren Leistungen

Um an der Schnittstelle der Brauereien Gehör zu finden, haben sich die GFGH an Gruppen angeschlossen. Diese Gruppen, die meist auch auf Regionen konzentriert sind, bündeln das Volumen der angeschlossenen Großhändler und verhandeln mit der Industrie beispielsweise Aktionspakete für ihre Mitglieder und unterstützen diese mit Vermarktungskonzepten. Die Bündelung erfolgt dabei nicht nur im Hinblick auf das Absatzvolumen, sondern auch in Richtung zentraler Zahlungsabwicklung und Forderungsausfallschutz. Stellvertretend für diese Gruppen seien der Getränkeeinkaufsring des Süßwaren- und Getränkehandels eG (GES eG) oder die Team Beverage AG genannt. Die GES eG vertritt beispielsweise 842 Getränkefachgroßhändler, filialisierte Getränkemarktbetreiber und Convenience-Fachgroßhändler und kommt so auf einen zentralregulierten Umsatz von ca. einer Mrd. EUR. Die Team Beverage AG bündelt einen Umsatz von 1,5 Mrd. EUR über ihre Mitglieder, denen sie Leistungen wie Zentraleinkauf, Kategorien-Management und Vermarktung, Logistik, Finanzservices, Eigen- und Exklusivmarken, Marketing und

zunehmend E-Commerce (B2B) anbietet. Alleine über die 45 Getränkegroßhändler werden 26 000 Gastronomieobjekte betreut.

### Aufbau digitales Eco-System Gastro

Diese logistischen Distributionssysteme erhalten nun ihrerseits eine neue Dynamik von zwei verschiedenen Seiten: von der Industrie und dem Zustellgroßhandel – in der Perspektive Amazon.

So übernahm die Transgourmet im Mai 2017 die Mehrheit an der Team Beverage AG. Gemeinsam mit der Radeberger Gruppe halten sie 70 Prozent der Anteile an Team Beverage. In dieses Eco-System, die Food & Beverage Services, ist auch die Geva 2019 eingetreten. Mit dieser Übernahme bzw. Joint Venture führt man die Food-Systeme des Abhol- und Zustellgroßhandels mit den Getränkesystemen zusammen (neben Transgourmet sind die Radeberger Gruppe und Paulaner Kooperationspartner der Plattform). Damit vereinfacht sich die Beschaffung für den Gastromen erheblich. Analog wäre Kollex als digitale Bestellplattform mit Unternehmen wie Coca-Cola, Bitburger und Krombacher zu nennen. In einem ersten „Wurf“ soll der Bestellprozess zwischen dem GFGH und seinen Kunden vereinfacht werden. Auch Werbemittel können abgewickelt werden. Durch den Bündelungseffekt der Plattformen hat der Gastromen weniger Ansprechpartner und durch das zusätzliche Angebot von E-Commerce mehrere Optionen in der Beschaffung.

Der eigentliche Schachzug dieser Übernahme, die nur ein erster Schritt im Zuge eines weiteren quantitativen und qualitativen Ausbaus ist, ist die Beherrschung der Kundenschnittstelle über die Warenangebote und die digitale Erweiterung der



**Autor:** Dr. Harald Münzberg, Harald Münzberg Unternehmensberatung GmbH, Schöneck