

Geiz ist im Handel immer noch geil, wenn es darum geht, Leistungen von Lieferanten zu fordern und wenig dafür bezahlen zu wollen.

im e.Paper  
hier klicken  
und Film über  
GS1 Austria ansehen  
[www.bl.co.at](http://www.bl.co.at)

■ FLEISCHKISTE 2.0

# Handel will Zeche nicht zahlen

Teile des Handels in Deutschland wollen ab heuer **bis 2019** die **rote Fleischkiste** durch den **hellblauen E-Performance-Behälter** ersetzen. Insbesondere die Edeka-Kette, Teile der Rewe Deutschland und GS1 Deutschland bringen damit die **Fleischwarenproduzenten unter Druck** – auch in **Österreich**. Doch **die wehren sich**, weil der **Handel die Umstellungskosten nicht mittragen will**.

EIN BERICHT VON CR HANS-JOACHIM SCHLOBACH

**E**ine hellblaue Kiste bringt derzeit die Emotionen bei der Fleischwirtschaft im deutschsprachigen Raum und einiger Behälterproduzenten zum Kochen. Der Grund: Der neue Ladungsträger soll spätestens bis 2019 flächendeckend die eingeführte rote Fleischkiste ersetzen. Der Druck kommt hierbei vor allem vom Lebensmittel-Einzelhandel, und hier ganz

konkret von Edeka und Teilen der Rewe Deutschland. Tatsächlich haben sich bis dato lediglich 15 Unternehmen der deutschen Fleischbranche verpflichtet, seit dem heurigen Sommer nur noch diese, auch als E-Performance-Behälter bezeichneten Gebinde, einzusetzen. Dabei handelt es sich allerdings hauptsächlich um Fleisch- und Wurstwarenerzeuger von Edeka bzw. Lief-

ranten, die im nahen Dunstkreis des Handelsriesens stehen. Andere der Fleischbranche sind hingegen noch in Abwarteposition bzw. lehnen Verpflichtungserklärungen zugunsten des sogenannten E-Performance-Behälters gänzlich ab, wie etwa der Verband der Fleischwirtschaft (VDF). In Österreich stehen sowohl der Handel als Ganzes als auch die Unternehmen der Fleischwirt-

schaft der „Hellblauen“ abwartend bis feindselig gegenüber.

### Bessere Performance durch GRAI

Dabei bietet der E-Performance-Behälter, der gemeinsam mit Edeka, einem Behältererzeuger und mit Hilfe von GS1 Germany zum Standard entwickelt wurde, gegenüber der etablierten roten Kiste erwiesenermaßen Vorteile. So gilt die Kiste mit ihrer Konstruktion als stabiler. Gleichzeitig verfügt sie über ein eingearbeitetes Inmould-Label, welches einen maschinenlesbaren Code (GRAI) trägt, wobei GRAI für Global Returnable Asset Identifier steht. Dieser ist überschneidungsfrei permanent beschriftet und kann sich auch nicht vom Gebinde lösen. Der GRAI soll sowohl im Handel als auch in der Fleischwirtschaft eine bessere Steuerung der gesamten Supply Chain und die lückenlose Rückverfolgbarkeit sowohl der Behälter als auch der darin transportierten Waren ermöglichen. Vor allem der Handel verspricht sich dadurch erhebliche Performance-Verbesserungen und Kostensenkungen entlang der Wertschöpfungskette. Aber auch der Fleischwirtschaft bringt der E-Performance-Behälter Kostenvorteile, insbesondere beim Behältermanagement. Diese sind nicht unbedeutend, denn die Produzenten leiden bei den klassischen Behältern an einem Schwund von 30 bis 40 Prozent pro Jahr.

### Kritik reißt nicht ab

So weit, so schön. Ein Manko des neuen Gebindes ist jedoch, dass es derzeit lediglich einen Hersteller gibt, der Kisten im neuen GS1-Standard erzeugen kann. Dies dürfte unter anderem ein Grund dafür sein, dass das neue Behältnis um rund ein Drittel teurer ist als die bewährte „Rote“ und satte 4,50 Euro pro Stück kostet. Bei den Behälterherzeugern ortet man daher eine ungerechtfertigte Bevorzugung nur eines Mitbewerbers durch GS1 Germany und rechnet mit erheblichen Wettbewerbsverzerrungen. Vonseiten der Behälterherzeuger kommt auch der Vorwurf an GS1 Germany, gemeinsam

mit Edeka einen einseitigen Standard kreiert zu haben – und zwar aus kommerziellen Gründen. GS1 Germany habe hier den Pfad eines unabhängigen und neutralen Standardisierers verlassen, so der Vorwurf. In einer Stellungnahme der GS1 Germany zu den Vorwürfen hieß es, dass die Fleischbranche schon 2008 im Branchengremium Fleisch bei GS1 Germany mit der Arbeit an einem Behälterkonzept begonnen habe. Parallel dazu habe Edeka mit dem Hersteller von Transportbehältern Utz und GS1 Germany als Berater für den Barcode und die Bildung der GRAI eine interne Lösung entwickelt. Diese Edeka-Lösung sei dann auf Betreiben der Industrie von einer Projektgruppe im Branchengremium Fleisch bei GS1 Germany aufgegriffen und weiterentwickelt worden, hin zur abwärtskompatiblen hellblauen Fleischkiste. GS1 Germany sei also von Industrie und Handel beauftragt worden, aus der weißen Edeka-Kiste eine Branchenlösung zu entwickeln. Diesen, wie auch andere Aufträge übernehme GS1 Germany als neutraler Moderator in seiner Gremienarbeit, so die Stellungnahme. (Den gesamten Wortlaut der Stellungnahme lesen Sie in BUSINESS+LOGISTIC 1/2015 Ende Jänner.)

**Umstellung bestehender Technologien.** Der Hauptkritikpunkt am neuen Behältnis ist jedoch, dass es für die Fleischwarenerzeuger erhebliche Investitionskosten schon alleine bei der Anpassung der eigenen Distributionszentren bedeutet. Und das, ohne dass damit deren Leistungsfähigkeit gesteigert wird. Vor allem Hersteller, die ihre Logistikautomation auf die seit Jahrzehnten eingesetzten roten Kisten eingestellt haben, können die neuen hellblauen nur mit erheblichem Aufwand in ihre Distributionsmaschinerie einschleusen. Die Kisten unterscheiden sich nämlich in ihrem Layout derart voneinander, dass ein paralleler rot-blauer Einsatz faktisch unmöglich ist. So ergaben Versuche von österreichischen Würsterzeugern, dass die an sich stabileren neuen Behälter wegen ihrer veränderten Maße schon nach wenigen Durchläufen im Logistikautoma-

tionssystem überproportional beschädigt und somit rasch unbrauchbar wurden. Eine Anpassung der bestehenden Automationstechnologie auf den E-Performance-Behälter würde hingegen den Einsatz der roten Kiste faktisch unmöglich machen. Gleichzeitig bedeutet die neue Kiste für die Fleischwirtschaft eine Neuinvestition in Lesetechnologien samt Software, damit die GRAIs überhaupt lesbar werden. Versuche in Österreich im Testbetrieb für Edeka haben zudem ergeben, dass trotz GRAIs zusätzlich Barcode-Etiketten auf die Behälter angebracht werden müssen, um das Behältermanagement mit Edeka samt Rückverfolgbarkeit gewährleisten zu können. Auch müssen die Hersteller in ein umfassendes Behältermanagement investieren. Und last but not least ist in den Plänen des deutschen Handels und GS1 Germany gar kein Behälter-Pool mit blauen Kisten vorgesehen.

**Investition in Millionenhöhe.** Unterm Strich bedeutet der E-Performance-Behälter daher Investitionen in Millionenhöhe für die Fleischwarenproduzenten – ohne messbaren Nutzen. Das ist vor allem für mittelständische Unternehmen betriebswirtschaftlich nicht darstellbar. Aber auch die Großen der Branche stellt das neue Behältnis vor große betriebswirtschaftliche Herausforderungen, denn weder Edeka noch Rewe wollen für die steigenden Kosten gerade stehen. Das ist, was für den größten Unmut in der Branche sorgt.

### Eine Insellösung

Dass daher ein Großteil der Fleischbranche der hellblauen Kiste eher ablehnend gegenüber steht und generell an der Notwendigkeit des neuen Ladungsträgers zweifelt, ist somit nicht weiter verwunderlich. Fachleute gehen deshalb davon aus, dass der E-Performance-Behälter auch bis 2019 nicht über ein Insellösungs-Dasein kommen wird, weil die überwiegende Mehrheit der Fleischwarenerzeuger dessen erhöhten Mehrwert nicht nutzen kann und auf den Investitions- sowie Mehrkosten sitzen bleibt. \*

**textag<sup>®</sup>-laundry**

**Textiler RFID-Transponder =  
Transparenz = Kostenkontrolle**

**Weltweit einsetzbare RFID-Lösungen von deister electronic, u. a. für:**

- **Elektronische Artikelsicherung (EAS) und Loss Prevention**
- **Reduzierung der Umlaufmenge, Reduzierung der Kapitalbindung**
- **Hygienachweis durch Identifikation auf Einzelteilebene**
- **Stückgenaue Abrechnung**

Wir beraten Sie gerne! deister electronic GmbH • Hermann-Bahlsen-Str. 11 • D-30890 Barsinghausen  
Tel.: +49 (0) 5105 / 516 01 • Fax: +49 (0) 5105 / 516 217 • E-Mail: info.de@deister.com

**The RFID Company**

[www.deister.com](http://www.deister.com)

**deister  
electronic**



# „Der Kundennutzen fehlt“

Der **E-Performance-Behälter** sorgt in einer **Expertenrunde**, zu der **GS1 Austria** und **BUSINESS+LOGISTIC** zu Gastgeber **B&M Tricon** in Wien einladen, für **heiße Diskussionen** und **stößt auf breite Ablehnung**.

**B+L:** Wie sieht GS1 Austria die Problematik rund um den neuen, hellblauen E-Performance-Behälter?

**Peterlik:** GS1 ist seit Jahren hier involviert und wir beschäftigen uns dabei insbesondere mit der Rückverfolgbarkeit von Behältern im Allgemeinen. Mit der hellblauen Kiste haben wir erstmals ein fixfertig ge-



A. Peterlik

kennzeichnetes Mehrweg-Transportbehälter, das man sofort über seinen Barcode vereinnahmen kann. Eine Frage, die sich mir auch heute in dieser Runde stellt, ist nicht nur die Kiste als solches, sondern auch die Investitionskosten, die mit dieser Kiste verbunden sind. Gleichzeitig stellt sich mir die Frage, wie diese neue Kiste in bestehende Systeme integrierbar ist, denn vor allem die Lesesysteme am Markt geben dies nicht her.

**B+L:** In Deutschland und Österreich stehen der „Hellblauen“ vor allem die Fleischwarenerzeuger mit großer Skepsis bis Ablehnung gegenüber. Vor allem ist die Übernahme der Investitionskosten durch den Markt vollkommen unklar. Frau Schindler, Sie vertreten Vpool, das sich auf das Pooling von solchen Kisten spezialisiert hat. Sie haben unter den Erzeugern eine Studie zum Thema gemacht. Was sind die Ergebnisse?

**Schindler:** Die hellblaue Kiste hat Vorteile, die in der Branche völlig unstrittig sind.

Allerdings ist vollkommen unklar, wie die Migration zu erfolgen hat und wer das bezahlen wird. Denn man ersetzt ja nicht nur die eine alte durch eine neue Kiste, sondern es benötigt eine neue IT-Infrastruktur, Investitionen ins Behältermanagement und teilweise in ganz neue Systeme. Dieses wurde von den Treibern der neuen Behälter-Lösung nicht bedacht. Entsprechend sind die Umfrageergebnisse. So wollen 70 Prozent der deutschen Fleischwarenerzeuger die rote Kiste auch weiterhin nutzen. Unmut verursacht hier vor allem, dass die Branche erst eingebunden wurde, als es um die Umsetzung der Umstellung ging.

**B+L:** Welche Schlüsse ziehen sie daraus?

**Schindler:** Wir poolen die neue Kiste, aber



D. Schindler

wir denken, dass sie auch in fünf Jahren nicht die rote Kiste ersetzen wird.

**B+L:** Wiberg zum Beispiel hat einen ganzen Blumenstrauß an Kisten, den das Unternehmen für den Handel vorhalten muss. Herr Klein, Sie schmunzeln, wenn Sie das Wort Rückverfolgbarkeit hören. Warum denn das?

**Klein:** Wir haben große, mittelständische und kleine Kunden, bis hin zum Fleischhauer auf dem Land. Die kleinen Fleischhauer oder kleine Unternehmen, die wir beliefern, haben jedoch gar nicht die technischen Voraussetzungen für die Fleischkiste 2.0.

**B+L:** Herr Spindler, wenn es um die Rückverfolgbarkeit der Kiste geht, kann das Wiesbauer leisten?

**Spindler:** Unser Standard ist der GS1 128 Code. Wenn auf der Kiste nur noch ein



A. Klein

Code sein darf, dann wird es wahrscheinlich nur bedingt funktionieren. Man darf nämlich nicht vergessen, dass damit die gesamte Logistik, Fördertechnik, Software und Hardware umgestellt werden muss. Zudem haben wir für die Rückverfolgbarkeit des Behälters derzeit noch gar keinen Anwendungszweck, denn es ist vollkommen unklar, was man mit der Rückverfolgbarkeit der Behälter eigentlich bezwecken will.

**Klein:** Wenn die Kiste beim Kunden in einer Garage landet und ich erreichen will, dass sie zurückkommt, dann muss ich ein Pfandsystem einführen. Und wenn ich das habe, benötige ich keine Rückverfolgbarkeit. Das Problem ist doch, dass der Fleischwarenerzeuger sowie auch wir auf den Kosten der Wiederbeschaffung sitzen bleiben.

**B+L:** Herr Baumgartner, B&M Tricon ist in Russland tätig und dort ist man mit diesem Thema schon viel, viel weiter als hier in Österreich oder Deutschland. Was machen die Russen besser?

**Baumgartner:** Wir haben einen Kunden, der will im Rahmen seiner Kühlkettenlogistik für Fisch- und Fleischwaren die Rückverfolgbarkeit seiner Paletten haben, jedoch

nicht nur mit Barcodes sondern mit RFID. Dort geht es jedoch um ein Palettenmanagement von Millionen von Paletten, die über Seriennummern gemanagt werden. Allerdings benötigt man dafür ein System dahinter, d.h. eine Datenbank, auf welche die Nutzer zugreifen können. Das ist vor



J. Baumgartner

allem dann umso notwendiger, wenn der Kreis der User inhomogen mit mehreren beteiligten Unternehmen, Lieferanten usw. wird.

**B+L: Was heißt das?**

**Baumgartner:** Irgendjemand muss sich bereit erklären, eine Datenbank aufzubauen und zu verwalten, über welche so ein Behältermanagement abgewickelt werden kann. Das kostet viel Zeit, Manpower, Datenvolumina und natürlich viel Geld. Damit ist die große Herausforderung für solche Systeme skizziert. Hinzu kommen Fragen in puncto Datensicherheit, Qualität und Qualitätsmanagement etc., die geklärt werden müssen. Und am Ende des Tages muss dann noch die Frage beantwortet sein: Wer bezahlt die Rechnung?

**Peterlik:** Der E-Performance-Behälter ist die erste Behälter-Lösung, die ich kenne, bei der ein fixer GRAI präventiv aufgebracht ist. Die Probleme, die daraus entstehen, sind vielschichtig, denn es gibt derzeit kein IT-System, das diesen Code zentral und durchgehend verwaltet.

**Hofbauer:** Moderne ERP-Systeme haben natürlich solche Funktionalitäten, die das können. Technisch ist das also sofort umsetzbar und wird auch bei einzelnen Unternehmen tatsächlich gemacht. Allerdings ist eine Behälterlösung, die, wie die hellblaue Kiste, flächendeckend implementiert werden soll, aus unserer Sicht nur dann sinnvoll, wenn die Verwaltung der Behälter zentral erfolgt. D.h. es muss dann auch eine zentrale Datenbank geben. Niemand ist nämlich derzeit in der Lage, über seine Systemgrenzen hinaus zu eruieren, wo sich

seine Kiste befindet.

**Oehler:** Hier stellt sich also die Frage nach den Möglichkeiten der Datenerfassung. Die Datenverarbeitung ist ja geklärt, unsere Herausforderung ist lediglich, das Ganze anwenderfreundlich zu gestalten. Hierfür ist also eine eindeutige und lesbare Nummer von Vorteil. Die Datenmenge nimmt dabei natürlich zu, sobald mehrere Nummern auf einem Behälter aufgebracht werden.

**B+L: Herr Gansterer, damit also die Benefits des neuen Behältnisses lukriert werden können, bedarf es einer zentralen Datenbank, von der Sie dann als Hersteller die EAN-Codes beziehen müssten. Hat man mit Ihnen eigentlich schon einmal über das Thema E-Performance-Behälter gesprochen?**

**Gansterer:** Bevor ich diese Frage beantworte, noch die Bemerkung, dass immer so getan wird, dass das System des E-Performance-Behälters geproofed sei. Ich kann Ihnen sagen, Herr Schlobach, es ist nicht geproofed. Zudem möchte ich festhalten, dass unser Mitbewerber, der an der Entwicklung des Behälters beteiligt wurde, mit Hilfe von Teilen des deutschen Handels und GS1 Germany eine Monopolstellung erlangt hat. Mit anderen Worten: Man hat mit uns nicht gesprochen und darum gebe ich die Beantwortung Ihrer Frage an unseren Kollegen weiter.

**Wessels:** Ich nehme den Ball gerne auf und bestätige, dass wir von Anfang an an



B. Hofbauer

der Entwicklung der hellblauen Behälter mitgearbeitet haben. Derzeit ist es so, dass wir jeden Code, der während der Produktion der Behälter verwendet wird, an die GS1 Germany melden. Monopolist sind wir nicht, da es mittlerweile drei Hersteller in Deutschland gibt, welche die Werkzeuge dazu haben, dasselbe zu tun wie wir und weitere werden folgen.

**Rumpl:** Wir produzieren auch Fleisch-

kisten, und bei der ganzen Diskussion um den neuen Transportbehälter fällt auf, dass diese nicht von Anwendern vorangetrieben wird, also den Fleischwarenerzeugern, sondern in erster Linie vom Entwickler der Kiste. Der E-Performance-Behälter ist technisch gesehen eine sehr gute Kiste, aber nach wie vor können nur geschätzte zwei Prozent der Marktteilnehmer die Vorteile dieser Kiste nutzen.

**Wessels:** Die Idee einer neuen Fleischkiste kursiert ja nicht erst, seit die hellblaue Kiste auf den Markt gekommen ist. Natürlich hat Edeka mit dem weißen Behälter angefangen, aber die Branche in Deutschland ist darauf aufgesprungen. Dabei ist hinzuzufügen, dass innerhalb von knapp fünf Jahren unter Federführung von GS1 Germany sämtliche großen deutschen Handelshäuser und Industrie-



J. Wessels

betriebe in den Entwicklungssitzungen anwesend waren und die Typisierung und Klassifizierung mit bestimmten. Und die Industrie wollte schließlich den blauen Behälter. Wir von UTZ waren eben mit dabei, weil wir schon damals die Werkzeuge dafür hatten. Wo ich jedoch Frau Schindler Recht gebe, ist, dass die flächendeckende Einführung des neuen Transportbehälters wahrscheinlich länger als fünf Jahre benötigen wird.

**Klein:** Diese Woche habe ich die erste hellblaue Kiste bekommen. Meine Mitarbeiter haben diese geblockt, denn es gab kein offizielles Statement von Edeka, dass sie jetzt auf die E-Performance-Behälter umsteigen würden; Edeka-Standard war bis heute immer weiß.

**B+L: Wenn das alles so strittig ist, warum geht GS1 Germany mit einer Presseaus-sendung heraus, welche uns Medienvertreter darüber informiert, dass in fünf Jahren die rote durch die neue, hellblaue Kiste flächendeckend ersetzt sein wird?**

**Peterlik:** Das, was hier als Standard heraus kommt, ist die Identifikation, d.h. der

GRAI steht immer für ein Behältnis unterschiedlicher Farben, Größen und Art, mit Ausnahme des 40-Fuß-Containers. Andererseits geht es dabei auch um die Zertifizierung und Typisierung dieser Kiste. GS1 Germany hatte dadurch einen enormen Arbeitsaufwand und hat auch Vorleistungen dafür erbracht. Entsprechend muss das Thema jetzt getrieben werden.

**Gansterer:** Das Stichwort „Profit“ erscheint mir hier in diesem Zusammenhang als ein sehr wesentliches, denn Profit treibt das Thema „Fleischkiste“ aus meiner Sicht ganz besonders und führt zu einer Monopolbildung faktisch eines Behältererzeugers, der auch noch Patent-Eigentümer ist und eine entsprechende Preisgestaltung hat. Damit ist dann auch der Profit der Organisation GS1 Germany finanziert. Darum möchte ich gerne eine dringende Bitte an GS1 Austria richten, eine österreichische Lösung zu suchen und sich auch von diesem Profit-Gedanken zu distanzieren. Das passt einfach nicht zu Österreich.

**Peterlik:** Wir machen, was unsere Partner an uns heran tragen. Und bis jetzt ist weder die Branche der Fleischwarenindustrie noch der Handel an uns heran getreten und hat uns gefragt, wie GS1 Austria zur hellblauen Kiste steht. Darum behält die rote

mentieren. Wir sind als Non-Profit-Organisationen organisiert.

**B+L: Herr Leisch, Sie befassen sich auch mit dem Pooling von Behältern und den dazu gehörigen Managementsystemen. Wie stehen Sie dazu?**

**Leisch:** Als Berater stellen wir die Frage, was die Umstellung von Rot auf Blau bringen kann. Ein plausibles Argument ist der



F. Leisch

GRAI-Code für die theoretische Kistenverfolgung ebenso wie die blaue Farbe zum Erkennen von Abrieb auf dem Fleisch. Allerdings steht die heutige Fleischkiste auch in der Kritik zur durchgängigen, einheitlichen Reinigungsqualität sowie zum Einsatz einheitlicher Rohstoffe für die Herstellung der Fleischkisten. Wer wird diese Verantwortung in Zukunft übernehmen können? Kann dies dezentral über die Fleischproduzenten/Logistikdienstleister erfolgen oder benötigt man eine zentrale Verantwortung wie z. B. über ein Poolmanagement?

**Klein:** Für uns bedeutet das in jedem Fall, dass wir unseren Pool an Behältern um eine weitere, eine hellblaue Kiste, erweitern müssen. Das erstaunliche an der hellblauen Kiste ist jedoch, dass nur wenige wirklich etwas damit zu tun haben wollen. Jeder zieht sich zurück und wartet erst einmal ab. Jedenfalls ist das meine subjektive Beobachtung und die Diskussion hier bestätigt das.

**Rumpl:** Das hat auch einen Grund: Dieser E-Performance-Behälter ist derzeit für nur rund ein Prozent der Anwender nutzbar. Gleichzeitig müssen zwischen geschätzt 300 und 400 Millionen der roten Kisten durch die blaue ersetzt werden bis 2019. Die Mehrkosten der blauen Kiste sind immerhin 30 Prozent.

**Wessels:** Sie, Herr Leisch, haben die Qualität der Behälter angesprochen, und da hat der hellblaue gegenüber dem roten Behälter klare Vorteile, die unumstritten sind. Das beginnt mit der einheitlichen Farbgebung,

geht über die exakt gleiche Höhe und endet mit dem Abrieb. Die roten sind, obgleich sie nach DIN-Norm produziert sind, dennoch oft sehr unterschiedlich. Worum wir jetzt in Wahrheit diskutieren, ist, dass die beteiligten Unternehmen in Deutschland den Behälter wollen, jedoch dafür kein Geld bezahlen wollen. Und was die kursierende Information angeht, der Behälter wäre zwei Euro teurer als die rote Fleischkiste, dem kann ich nur sagen, dass das dummes Zeug ist.

**Gansterer:** Hier muss ich jetzt Einspruch erheben, denn alle in Österreich im Umlauf befindlichen und hier produzierten Kisten sind genau gleich und in derselben Qualität. Die Qualitätsunterschiede bei der „Roten“ mag es vielleicht in Deutschland geben, hier sind sie nicht vorhanden. Dieses Argument zieht in Österreich zumindest nicht.

**Tomec:** Wenn es darum geht, den roten Behälterpool auszutauschen, um eine durchgehend gleiche Qualität sicher zu stellen, könnten wir mit bestehenden Werkzeugen kurzfristig mit der Produktion von hellblauen Kisten ohne GRAI beginnen, zu annähernd denselben Kosten. Unbedingt notwendig wäre jedoch eine Qualitätszertifizierung mit regelmäßigen Kontrollen – und fertig ist die saubere Kiste.

**B+L: Kommen wir zu den Kosten, welche die hellblauen Kisten für Fleischwarenherzeuger nach sich ziehen. Die Firma Wiesbauer exportiert nach Deutschland und ist davon betroffen. Sie haben bereits Kostenanalysen vornehmen lassen...**

**Spindler:** Nach ersten groben Schätzungen kostet uns die Einführung der hellblauen Kiste mindestens 400.000 Euro. Und zwar



M. Gansterer

Kiste für uns Relevanz. Wir haben hier in Österreich auch ganz andere Herausforderungen zu bewältigen, wie etwa die Lebensmittel-Informationsverordnung und die Rückverfolgbarkeit im Allgemeinen, als dass wir uns jetzt mit andersfarbigen Kisten beschäftigen. Mit anderen Worten: In Österreich ist die Landschaft für die hellblaue Kiste nicht vorhanden, denn es gibt keine Infrastruktur, welche die GRAI-Daten auf der hellblauen Kiste in Österreich zentral erfassen und managen kann. Schließlich möchte ich feststellen, dass sämtliche GS1 Mitgliedsorganisationen zum Ziel haben, anwendergetriebene Standards zu imple-



W. Rumpl

nur dafür, dass wir unsere Fördertechnik, welche auf die rote Kiste zugeschnitten ist, umstellen. Hinzu kommen Softwareumstellungen, Investitionen in Lesetechnik, Kosten für die besondere Bevorratung, weil die hellblauen Kisten von den anderen,

herkömmlichen Behältern getrennt gelagert werden müssen usw. Unser gesamtes Distributionssystem wurde auf die rote Kiste eingerichtet. Wenn wir das nur wegen des einen Kunden umstellen müssen, ist das ein betriebswirtschaftlicher Wahnsinn, nur für den Erhalt des Geschäfts. Gleichzeitig be-



S. Jakoby

liefern wir andere Unternehmen nach wie vor mit der roten Kiste. Das bedeutet, die blaue Kiste ist für uns eine absolute Inselösung, die Unsummen kostet. Der wirkliche Mehrwert erschließt sich uns daher nicht.

**B+L: Der wesentliche Knackpunkt sind also die Kosten, sowohl für die Umstellung als auch für das Pooling selber. Herr Jakoby, Sie poolen zwar Paletten und keine Fleischkiste, dafür ist ihr Palettenpool aber geschlossen und könnte vorbildhaft für das internationale Blaue-Kisten-Pooling sein. Oder nicht?**

**Schindler:** Wichtig wäre in diesem Zusammenhang, ein übergreifendes Bewegungs- und Bestandsmanagement der

Ladungsträger aufzubauen. Das hätte den Vorteil, dass man nicht nur die Ware nachverfolgen könnte, sondern auch die Ladungsträger. Man könnte dabei die Schwundrate, die derzeit insbesondere durch die Sekundärströme bei bis zu 40 Prozent pro Jahr liegt, erheblich reduzieren.

**Peterlik:** So ein Bestandsmanagement funktioniert jedoch nur, wenn sich alle Beteiligten auf eine Datenbank-Sprache einigen...

**Jakoby:** Wir von Chep haben eine eigene, zentrale Datenbank für das Pooling. Das haben wir deswegen, weil wir nur so Kostenteilung darstellen und Effizienz schöpfen können, etwa beim Thema Schwund. Die andere Sache ist jedoch, wer sich eigentlich für weniger Verluste interessiert. Wenn es einen Pooling-Betreiber gibt, dann ist es dieser, denn es geht beim Schwund auch um seine Existenz. Dafür bedarf es jedoch strenger Spielregeln, die übergreifend für alle gleich gelten müssen. Und zur Effizienz gehört außerdem, dass der Ladungsträger von möglichst vielen genutzt werden kann. Man kann nun so ein Pooling als Inselösung betreiben. Dann schrumpft aber die Anzahl der Anwender und die Anwendung als solche wird für jeden teurer. Also sollte das Pooling eher übergreifend aufgebaut sein. Das sind also die Grundvoraussetzungen, damit man ein Pooling betreiben kann. Die Frage ist dann, wer eigentlich was betreibt? Und hier gilt immer noch, dass die glücklichste Art, Innovationen zu implementieren, ist, wenn es über Industrieunternehmen geht, denn diese sind die eigentlichen Treiber. Beim E-Performance-Behälter ist hingegen der eigentliche Treiber der Handel. Und bei solchen Konstellationen tut man sich nach unserer Erfahrung generell sehr schwer. Die einzige Branche, bei der eine vom Handel getriebene Behälterlösung etabliert ist, ist im Bereich von Obst und

Gemüse. Dort hat es aber rund zehn Jahre gedauert, bis man sich damit angefreundet hatte.

**B+L: Was ist dann eigentlich wichtig?**

**Jakoby:** Es müssen die Fragen beantwortet werden: Wer will was, welches Ziel wird verfolgt und wer sind die Teilnehmer am Pool? Und wichtig ist dabei, vor allem den Nutzen für die Industrie im Auge zu behalten. So lange ein Erzeuger, ein Versender usw., keinen Nutzen zieht aus solchen Projekten, wird er nur dann daran teilnehmen, wenn er dazu gezwungen wird. Das scheint beim E-Performance-Behälter der Fall zu



M. Spindler

sein. Der Effekt ist dann eine permanente Unzufriedenheit der Erzeuger. Die Frage ist, ob das der Handel will.

**B+L: Wer sind die Treiber im Ladungsträger-Management?**

**Jakoby:** Globalisierung, Automatisierung und Fragmentierung der Sendeeinheiten sind die größten Treiber in der Distribution und damit auch des Ladungsträger-Managements. Wenn man sich diesen Treibern offensiv stellt, dann kann man aus meiner Sicht effizient Standardisierung betreiben.

**Baumgartner:** Ich möchte einen wesentlichen Punkt von Herrn Jakoby noch einmal aufgreifen: den Mehrwert für den Kunden. Als relativ Außenstehender erkenne ich zwar, dass die Qualität der Kiste besser ist und einen eingebauten GRAI hat. Der Nutzen für den Kunden, also den Fleischwarenerzeuger, erschließt sich mir jedoch nicht. Daher muss bei solchen Projekten klären, was ich will. Will ich die Nachverfolgbarkeit, muss ich vorher die technische Umsetzung klären, weil es dann egal ist, welche Farbe die Kiste hat, wenn die Technik über die zentrale Datenbank erkennen kann, dass diese Kiste nicht in den Pool gehört.

**B+L: Vielen Dank für das Gespräch!** \*

## Die Diskutanten

**Jürgen Baumgartner**, GF B&M Tricon, [www.bm-tricon.com](http://www.bm-tricon.com)  
**Stefan Jakoby**, GM Chep Austria, [www.chep.com](http://www.chep.com)  
**Alexander Peterlik**, Business Development Manager GS1 Austria, [www.gs1.at](http://www.gs1.at)  
**Franz Leisch**, GF LBB Consult, [www.lbbconsult.com](http://www.lbbconsult.com)  
**Wolfgang Rumpl**, GF Rumpl, [www.rumpl.at](http://www.rumpl.at)  
**Paul Tomec**, Logistikleiter Rumpl, [www.rumpl.at](http://www.rumpl.at)  
**Martin Gansterer**, Logistikleiter Schoeller Allibert, [www.schoellerallibert.com](http://www.schoellerallibert.com)  
**Bernhard Hofbauer**, BMA Terna, [www.terna.com](http://www.terna.com)  
**Leopold Oehler**, Business Consultant Terna, [www.terna.com](http://www.terna.com)  
**Jochen Wessels**, Key Account Manager Utz, [www.utzgroup.com](http://www.utzgroup.com)  
**Diana Schindler**, Manager Marketing & Projects, Vpool, [www.vpool.de](http://www.vpool.de)  
**Alexander Klein**, Logistikleiter Wiberg, [www.wiberg.eu](http://www.wiberg.eu)  
**Martin Spindler**, Leiter Qualitätsmanagement Wiesbauer, [www.wiesbauer.at](http://www.wiesbauer.at)  
 Es moderierte: **CR Hans-Joachim Schlobach** ([www.journalismus.at](http://www.journalismus.at))

Vertreter des Handels beteiligten sich an der Diskussion, zogen jedoch ihre Statements zurück.