

Digitale Themenvielfalt

Erfolgreiche Herbst-Webinare des BV GFGH

→ Im November veranstaltete der Bundesverband des Deutschen Getränkefachgroßhandels (BV GFGH) wieder eine Reihe von interessanten Webinaren zu wichtigen aktuellen Themen für seine Mitglieder. Im Fokus standen unter anderem die Schwerpunkte „Krankheitsbedingte Kündigungen“, Datenschutz, Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten sowie die Besonderheiten, die es gerade für den GFGH beim Güterkraftverkehrsgesetz zu beachten gilt. (eis)

Häufige Fehlzeiten durch Krankheit von Arbeitnehmern führen nicht nur in wirtschaftlich schweren Zeiten zu Problemen in Unternehmen. Auch häufige Kurzerkrankungen verursachen hohe Kosten und erhebliche Betriebsablaufstörungen. „Krankheitsbedingte Kündigung unter Berücksichtigung des Betrieblichen Eingliederungsmanagements BEM“ lautete entsprechend das Thema des Webinars, durch das Jurist Carsten Mohn, Arbeitgeberverbände Emscher-Lippe, führte.

Beim Webinar „Online Wissens-Update ‘Datenschutz‘“ referierte Tim Hoffmann, UIMC Dr. Vossbein, praxisnah über Tücken bei der Website-Gestaltung und die damit verbundene Verhinderung von Abmahnungen, den Datenschutz bei der Zeiterfassung sowie das Thema „Datenschutz und der Betriebsrat“. Darüber hinaus informierte er darüber, „was 2022 noch erledigt werden sollte“.

In einem weiteren Online-Seminar ging Heinrich Egerer, Lehrgangsleiter für die Ausbildung „Betriebswirt der Getränkewirtschaft“ bei Doemens, auf die Inhalte der Weiterbildung beim Doemens-Studiengang Getränkebetriebswirt ein. In Zeiten von Fachkräftemangel und großen Herausforderungen auf dem Arbeitsmarkt sei es sehr

wichtig, einen besonderen Fokus auf die Aus- und Weiterbildung der eigenen Mitarbeiter zu lenken. Der BV GFGH unterstützt seit Jahren das Weiterbildungsangebot der Doemens Akademie zum Betriebswirt der Getränkewirtschaft (BWG).

Unterscheidung Güterverkehr – Werkverkehr

Aufgrund aktueller Beanstandungen durch das Bundesamt für Güterverkehr (BAG) und damit verbundenen empfindlichen Bußgeldern, die bei Verstößen nach dem Güterkraftverkehrsgesetz drohen, stand außerdem das derzeit besonders brisante Thema „Güterkraftverkehr vs. Werkverkehr im Getränkefachhandel“ im Fokus. Die kniffligen Details erläuterte Rechtsanwalt Philippe Rabenschlag

anhand von alltäglichen Fallbeispielen. Die Unterscheidung zwischen erlaubnisfreiem Werkverkehr und genehmigungspflichtigem Güterkraftverkehr sowie deren Auswirkung bei Nichtbeachtung begleitet die Branche seit Jahrzehnten.

Rabenschlag betrachtete unterschiedliche Szenarien und startete mit der GFGH-Belieferung: Wenn der GFGH beispielsweise beim Hersteller auf eigene Rechnung einkauft und die Ware auf seinem Betriebsgelände lagert und diese wiederum nach Verkauf auf Bestellung mit seinem eigenen Lkw an die Kunden ausliefert, handelt es sich um erlaubnisfreien Werkverkehr. Denn es werden Güter zum Kunden befördert, die im Eigentum des GFGH stehen.



Bei der Direktbelieferung beliefert der GFGH den Kunden mit Produkten des Herstellers über den Direkttransport ab Rampe des Herstellers. Die Waren stehen also im Eigentum des Herstellers. Da der GFGH hier eine reine Transportleistung erbringt, handelt es sich um einen erlaubnispflichtigen Güterkraftverkehr.

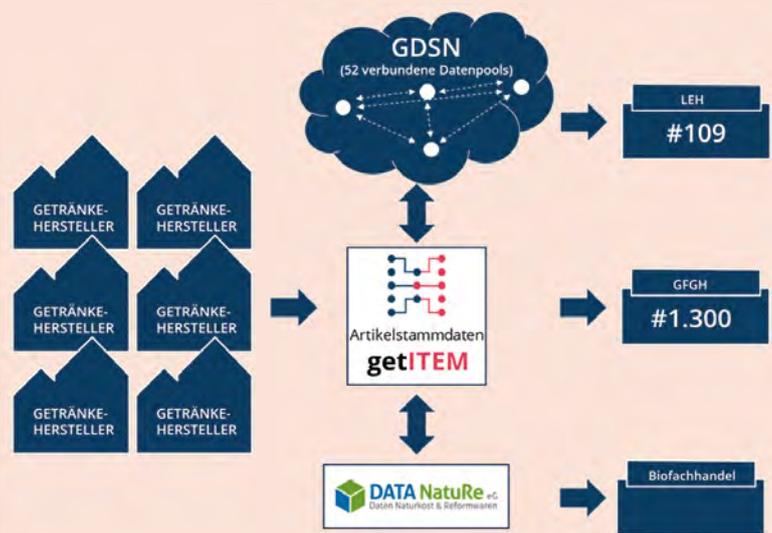
Beim dritten gezeigten Beispiel erfolgte die Belieferung durch den GFGH über Direkttransport ab Rampe des Herstellers und am Lager des GFGH vorbei. Der GFGH fakturiert gegenüber seinem Kunden. Diese Tätigkeit fällt unter den Werkverkehr.

Als weitere Möglichkeit führte Rabenschlag die LEH-Strecke an: Der GFGH wird von einem „Streckenhalter“ beauftragt, Kunden des Streckenhalters, die dieser nicht unmittelbar anfährt, zu beliefern. Die Aufträge werden vom Streckenhalter an den GFGH weitergegeben. Hier liege dann erlaubnispflichtiger Güterkraftverkehr vor.

Ebenso treffe dies beim Depot-Modell zu: Dabei liefert der GFGH aus dem eigenen, zuvor vom Hersteller bezogenen Warenbestand an den Kunden. Der Hersteller fakturiert an den Kunden und erteilt dem GFGH eine Gutschrift über Warenwert, Pfand etc. Mit der Auslieferung vom GFGH an den Kunden kommt es wieder zum Rückkauf der Ware durch den Hersteller, aber auch hier erfolgen Einkauf und Verkauf zum jeweils gleichen Preis.

Um einen genehmigungsfreien Werkverkehr handle es schließlich, wenn eine wirtschaftliche Kooperation in ausdrücklicher Vollmacht ihrer einzelnen Gesellschafter eine Belieferung von beispielsweise national operierender Systemgastronomiebetriebe verhandle. Der GFGH liefere nach entsprechender Auftragsverteilung bzw. Vergabe durch die wirtschaftliche Kooperation aus dem eigenen Depot direkt an den Kunden.

Rabenschlag betonte außerdem: „Sofern bei einer direkten Geschäftsverbindung zwischen einem Händler und Käufer Preise und Mengen zwischen diesen beiden vereinbart sind, gibt es für die Einschaltung eines Dritten keinen zwingenden Grund, außer der Transportdurchführung. In einem solchen Fall liegt dann kein Werkverkehr, sondern ein „Umgehungsstatbestand“ vor.“



Digitaler Brückenschlag zur Bio-Branche in Aussicht

Das Datenportal getITEM, geschaffen für die besonderen Anforderungen der Getränkeindustrie, stehe kurz vor dem digitalen Brückenschlag zur Bio-Branche, wie es heißt. Bereits in den nächsten Wochen soll eine neue Schnittstelle ermöglichen, dass Getränkehersteller ihre Stammdaten auch an den Bio-Handel senden können, automatisch und ohne Mehraufwand.

Damit schaffe es der getITEM-Standard bisher getrennte Universen zu verbinden. Getränkehersteller könnten damit einfach und effizient sowohl den Getränkefachgroßhandel, via GS1 GDSN den Lebensmittel-einzelhandel und zahlreiche Onlineshops als auch künftig den Bio-Handel erreichen.

Möglich werde die Ausweitung des getITEM-Standards durch die Zusammenarbeit dreier Kooperationspartner, die zu den jeweils führenden Anbietern ihrer Segmente zählen. GEDAT Getränkedaten, Hamburg, ist ein Gemeinschaftsunternehmen der führenden Getränkehersteller. Sie betreibt eine Plattform für den Informationsaustausch in der Getränkebranche, auf der 80 Hersteller und über 2.000 Getränkefachgroßhändler ihre Artikelstamm- und Vertriebsdaten austauschen.

Die GEDAT ist auch Hüterin des getITEM-Datenmodells. Maßgebliche Instanz in der Bio-Branche ist die DATA NatuRe, Obernkirchen, in der rund 1.400 Mitgliedsunternehmen aus der Bio-Branche organisiert sind, darunter viele spezialisierte Händler. Dritter Partner ist die Systrion, Hamburg. Der IT-Dienstleister ist Spezialist für das Management von Produktinformationen. Er hat Cloud-Dienste entwickelt, die sich zu einem Product Information Hub kombinieren lassen und damit zu einer Komplettlösung für das effiziente Handling von Produktstammdaten.

Darüber hinaus biete Systrion mit dem zertifizierten Datenpool protec seit diesem Jahr auch einen direkten Zugang zum internationalen GS1 GDSN-Netzwerk. Systrion ist nicht nur Technologielieferant für das Datenportal getITEM der GEDAT, sondern auch enger Partner der DATA NatuRe, also mit beiden Welten bestens vertraut. Diese technologische und fachliche Kompetenz ist die Basis, die die Entwicklung der Schnittstelle erst ermöglicht.

„Unser Ziel ist es, dem Getränkefachgroßhandel den Zugang zu Daten so einfach wie möglich zu machen. Hersteller sollen auf der anderen Seite über nur einen Kanal eine möglichst hohe Reichweite erhalten“, hatte Dirk Reinsberg, Sprecher des GEDAT-Stakeholder-Beirats, Ende August anlässlich der Weiterentwicklung des getITEM-Standards erklärt.

Diesem Ziel kommen die Getränkehersteller durch die Erschließung des Bio-Marktsegments deutlich näher, heißt es weiter. Die neue Schnittstelle befinde sich derzeit in der Testphase. Innerhalb der nächsten Wochen soll sie dann der deutschen Getränkeindustrie zur Verfügung stehen und den Herstellern ermöglichen, künftig über getITEM noch einfacher ihre Getränke in der Bio-Branche zu platzieren.