



„Die Bahn könnte ein guter Partner sein“

Huesch & Partner Maximilian Huesch 3

Gastkommentar

Marcus Vollmers, Geschäftsführer Get N 2

Getränkeklimate-Index

Handel: Frischer Wind im März 16



Getränke Zeitung

EINE MEININGER PUBLIKATION

Ausgabe 9 | 25.4.2024 | www.meininger.de

EUR 6,80

KOMPAKT

Schorlen mit doppeltem Plus

AN SICH spielen Schorlen im Sortiment der alkoholfreien Getränke nicht die Hauptrolle. Doch in Zeiten, in denen es viele Erfrischungsgetränke schwer haben, gibt es für den Schorlenmarkt gute Nachrichten. Zumindest im Einwegsegment steigen die Absätze. Der Pro-Kopf-Verbrauch legte zuletzt sogar zweistellig zu. Die anstehende warme Jahreszeit soll jetzt noch mehr pushen.

➔ Seite 8

Biermischgetränke mit Potenzial

BIERMISCHUNGEN in all ihren Spielarten werden längst als Lifestyle-Drinks wahrgenommen. Und auch wenn laut dem Deutschen Brauer-Bund der Absatz der Biermixes im vergangenen Jahr um 6,5 Prozent im Vergleich zum Vorjahr nach unten rauschte, verzeichnen sie immerhin noch einen Marktanteil von rund 9 Prozent. Und: Innovative Brauereien können im schwierigen Gewässer mit neuen Sorten sogar noch satte Zuwächse aufweisen.

➔ Seite 9

Wodka: Starke klare Marken

DER ABSATZ des gesamten Wodkamarktes ging laut Marktforschungsdaten von Circana im Jahr 2023 um weitere 4 Prozent zurück. Der Umsatz hingegen blieb nahezu konstant. Das bedeutet, dass zwar weniger, dafür aber höherwertiger Wodka gekauft wurde, wobei Preiserhöhungen auch eine Rolle spielen. Die negativen Tendenzen im Markt gingen 2023 vor allem auf das Konto der Hard-Discounters.

➔ Seite 10

Cider: Innovativ und vielfältig

LAUT EUROPEAN Cider & Fruit Wine Association AICV besitzt Cider noch Potenzial. Während die Umsätze steigen, stagniert allerdings die Nachfrage. Mit frischen Impulsen will die Branche das Segment nun zu neuem Wachstum stimulieren. Gefragt sind jetzt Sorten mit Beeren und auch exotische Varianten wie Melone und Rhabarber. Die Lust auf solch neuartige alkoholische Getränke ist besonders bei jüngeren Verbrauchern ausgeprägt. Laut VdFw beflügelt das auch den Trend zu Hybrid-Getränken.

➔ Seite 11



Höchste Eisenbahn!

GLEISANSCHLUSS

56 Organisationen haben zu Beginn des Jahres die „Charta für die Schiene“ unterschrieben. Die Zeit drängt, denn der Gesetzgeber verlangt bis 2030 eine CO₂-Reduktion von 40 Prozent gegenüber 2018. Die Crux: eine marode Bahn. Seite 6

DER MARKT

11,4 Prozent

Der Umsatz bei Cider legte laut Circana mit einem Preisplus von 12 Prozent um 11,4 Prozent (51,679 Millionen Euro) im Vergleich zu 2022 zu.

„CHEFSACHE“

Dirk Reinsberg, geschäftsführender Vorstand des Bundesverbandes des Deutschen Getränkefachgroßhandels, ist unser 10. Gast im GZ-Podcast „Chefsache“. Im Hörstück begründet der Chef-Lobbyist, wie existenziell für die Getränkebranche die Schiene ist. Und er sinniert darüber, wie viel Jim Knopf in jedem Getränkefachgroßhändler stecken könnte.



DER LINK

GZ-PODCAST



Stabwechsel bei Veltins

SUSANNE VELTINS läutet Generationswechsel ein.

Brauerei-Inhaberin Susanne Veltins soll sich laut Angaben eines Berichtes aus der Westfalenpost vom 15. April zum Ende dieses Jahres aus der Geschäftsführung des Unternehmens zurückziehen. Die Unternehmerin werde auch nach dem Rückzug aus dem operativen Geschäft alleinige Gesellschafterin und Inhaberin bleiben, heißt es.

Es sei ihr lange geplantes Ziel, im Alter von 65 Jahren und nach 30 Jahren in der Brauereiführung am Ende des 200. Jubiläumsjahres auszuscheiden, bestätigte Veltins-Generalbevollmächtigter Michael Huber im Gespräch mit dieser Zeitung. In der Belegschaft der

Brauerei sei die Entscheidung bereits während einer Versammlung im vergangenen Jahr intern kommuniziert worden.

Im April 1994 wurde Susanne Veltins geschäftsführende Gesellschafterin der Brauerei und damit alleinige Inhaberin der Privatbrauerei in fünfter Generation.

Fabian Veltins, Neffe von Susanne Veltins, übernahm im Juli 2022 als Prokurist die Verantwortung für die gastronomischen Aktivitäten der Privatbrauerei. „Ich freue mich sehr, dass nun mit meinem Neffen ein Vertreter der sechsten Generation in das Familienunternehmen eintritt“, kommentierte Susanne Veltins damals. gz



Original PUROVKA – Purer & milder Vodka aus Polen

PROLOG

Anschluss
dringend gesucht!Pierre Pfeiffer pfeiffer@meininger.de

Keine Frage, dass die 56 Organisationen aus Industrie, Handel, Bau-, Land- und Holzwirtschaft sowie Recycling die aktualisierte Charta für die Stärkung und Förderung von Gleisanschlüssen im Schienennetz an das Bundesministerium für Verkehr überreicht hatten, wurde im Wortsinn allerhöchste Eisenbahn.

Denn die Herausforderungen der kompletten Logistikbranche, insbesondere der Getränkebranche, sind gigantisch. Es gilt nicht weniger als bis 2030 die Treibhausgasemissionen in Form von CO₂ um mehr als 40 Prozent gegenüber 2018 zu senken. Die rasante Erhöhung der konventionellen Transportkosten, insbesondere durch die Maut, Fahrerkosten, Dieselpreis (inkl. CO₂-Abgabe) und Lkw-Kosten gelten als ein weiterer Treiber. Kostenanstiege von mehr als 30 Prozent seit 2019 sind laut Huesch & Partner auf manchen Langstrecken keine Seltenheit. Und niemand weiß genau, wie hoch die CO₂-Bepreisung seitens der Politik aus Brüssel oder Berlin in Zukunft ausfallen wird. Nur so viel: Es könnte noch teurer werden. Hinzu kommt ein fortschreitender Fahrermangel innerhalb der Logistikbranche, die das Bedienen vor allem von der Langstrecke zu einer echten Herausforderung macht. Es ist daher nur konsequent, dass auch die Getränkebranche auf die Förderung von Gleisanschlüssen im Schienennetz der Bundesrepublik setzt.

Wenn da bloß nicht die Deutsche Bahn wäre, auch wenn es paradox klingen mag. Denn sie ist, Stand jetzt, kein guter Partner für die Logistikbranche. Das Schienennetz ist schon seit Jahren marode, Einzelcontainertransporte werden limitiert; hinzu kommt, dass die Preise der Bahn nicht marktkonform sind, wie Experten bescheinigen. Zeit also, dass die Branche gemeinsam handelt und die Logistik künftig zentraler und kooperativer plant und sich mehr vernetzt.

IMPRESSUM

Herausgeber: Peter Meininger

Geschäftsführung:
Andrea Meininger-Apfel (-57)
Christoph Meininger (-57)Redaktion:
Pierre Pfeiffer, Chefred. (-52)
Cecilia Hohls (+49 (0)160 98502351)
Ole Kohls (-91)
Mareike Hasenbeck (+49 (0)176 82199381)

Sekretariat: Irina Fischer (-57)

Leitung Produktion/Grafik:
Patrick Rubick (-55)

Grafik: Steffen Heppes (-159)

Geschäftsleitung Sales & Marketing:
Frank Apfel (-81)Mediaberatung:
Nathalie Brust (-47)
Michael Bosch (-40)

Verwaltung: Miriam Raffel (-48)

Abonnenten-Service: Martina Wasner (-36)

Für unverlangt eingesandte Manuskripte,
Datenträger, Fotos, und Illustrationen
übernimmt der Verlag keine Haftung.Alle in GZ erschienenen Beiträge sind
urheberrechtlich geschützt.
Alle Rechte vorbehalten. Reproduktionen
gleich welcher Art, ob Nachdruck,
Fotokopie, Mikrofilm oder Erfassung in
Datenverarbeitungsanlagen, nur mit
schriftlicher Genehmigung des Verlags.MEININGER
VERLAGMEININGER VERLAG GmbH
Maximilianstraße 7-17
67433 Neustadt an der Weinstraße
Telefon (06321) 8908-0
Telefax (06321) 8908-73
Internet: www.meininger.de
www.getraenke-zeitung.de
E-Mail: gz@meininger.deJahresabonnement: 152,40 EUR
inkl. MwSt. und Versandkosten.
(Ausland auf Anfrage)
Einzelheft: 6,80 EUR + Versandkosten.
Die Mindestbezugszeit beträgt 1 Jahr.Das Abonnement verlängert sich automatisch,
jeweils um ein weiteres Jahr, wenn es nicht
spätestens 6 Wochen vor Ablauf des Bezugs-
jahres schriftlich bei der Meininger Verlag
GmbH gekündigt wird.Anzeigen: Siehe Preisliste Nr. 31
gültig ab 1. Oktober 2023

Erscheinungsweise: vierzehntägig

Druck: westermann DRUCK | pva
ISSN 0947-5141Mitglied der Informationsgemeinschaft
zur Feststellung der Verbreitung von
Werbeträgern e.V. (IVW)MEININGER ONLINE
WEIN GETRÄNKE EVENTS

Es geht ein Zug nach nirgendwo

GASTKOMMENTAR

„Sinnvolle Ergänzung“

Die Schiene sehen wir nicht als Konkurrenz, sondern - entsprechende Kapazitäten und logistisch gut erreichbare Abholstationen vorausgesetzt - als eine sinnvolle Ergänzung im Rahmen einer effizienten und nachhaltigen Warenbeschaffung über größere Distanzen an. Dies gilt auch für die innerbetriebliche Logistik unserer Partner aus der Getränkeindustrie, die zum Teil mehrere Logistik- bzw. Rampenstandorte mit ihren Sortimenten zu versorgen haben und auch Waren aus dem Ausland beschaffen.

Keine Konkurrenz, sondern sinnvolle Ergänzung

Die Schiene ist besonders effizient für den Transport großer Gütermengen über lange Strecken mit geringerer Umweltbelastung und einem geringeren Personalaufwand. Züge sind zudem weniger anfällig für Verkehrsprobleme, was zuverlässigere Lieferzeiten ermöglicht. Im Vergleich dazu bietet der Lkw eine höhere Flexibilität, kann kurzfristig auf spezifische Anforderungen reagieren und ist unverzichtbar in der Feindistribution, also der Belieferung der Absatzstätten.



„Eine stärkere Nutzung des Schienenverkehrs könnte der Get N messbare Vorteile in Bezug auf die Nachhaltigkeit und die Bewältigung des Fachkräftemangels bieten.“

Die Vorteile der Schiene für den Güterverkehr

Eine stärkere Nutzung des Schienenverkehrs könnte der Get N messbare Vorteile in Bezug auf die Nachhaltigkeit und die Bewältigung des Fachkräftemangels bieten. Insbesondere wegen der hohen Transportgewichte in der Getränkebranche ist die Emissionsreduktion durch weniger Lkw-Fahrten ein besonders großer Hebel im Rahmen der Nachhaltigkeit. Gleichzeitig könnte der Fachkräftemangel im Lkw-Fahrerbereich abgemildert werden, da weniger Fahrer für die Warenbeschaffung benötigt würden. Aufgrund der kom-

plexeren Logistik und der Abhängigkeit von bestehenden (Schiene-)Kapazitäten ist eine deutliche Verlagerung auf die Schiene derzeit jedoch eine Herausforderung.

Get N steht der Schiene völlig offen gegenüber

Vor dem Hintergrund der aufgezeigten Vorteile steht die Get N einer Ausweitung des Schienenanteils an Langstreckentransporten im Rahmen der Warenbeschaffung in Zusammenarbeit mit ausgewählten Herstellern offen gegenüber. Insbesondere im Kontext unseres gruppenübergreifenden Nachhaltigkeitsprojekts, das die ZNU-Zertifizierung zum Ziel hat, sehen wir die verstärkte Nutzung der Schiene als einen relevanten Schritt zur Förderung nachhaltiger Transportlösungen an. Vor einer Ausweitung des Schienenanteils müssen jedoch noch zahlreiche logistische und infrastrukturelle Herausforderungen bewältigt werden.

Marcus Vollmers ist Geschäftsführer der Get N GmbH & Co. KG in Langenhagen, einem bundesweiten Zusammenschluss regional marktführender Getränke-Fachgroßhandelsunternehmen.

Eher mild
als hell

Ist der Boom vorbei? Lange galt das Helle als der aufstrebende Star am Bierhimmel, doch nun scheint sich das Blatt zu wenden. Ursprünglich aus Bayern stammend, hat das Helle erfolgreich nationale Märkte erobert und dabei sogar das Weizen auf den dritten Platz verdrängt. Pils bleibt nach wie vor die Nummer eins, muss aber seit Jahren Marktanteile abgeben. Lange Zeit galt: Das Helle mit seiner hervorragenden Drinkability wird weiterhin an Beliebtheit gewinnen. Viele Brauereien, von Weißbierbrauern bis zu klassischen Anbietern, sprangen auf den Zug und boten eigene Marken an, meist mit bayerischer Provenienz. Selbst in Köln gibt es mit dem Wiess einen Ableger.

Der Aufschwung begann in den Großstädten und studentischen Metropolen, wo das Helle an Kiosken und Bars immer mehr Akzeptanz fand. Die Einführung der Euroflasche in den Größen 0,33- und 0,5-Liter verstärkte diesen Trend zusätzlich. Doch 2023 hat es keinen erfolgreichen Newcomer im Hellbier-Segment mehr gegeben. Der Markt scheint nun endgültig verteilt zu sein. Laut Nielsen haben es keine der neuen Hellbier-Marken unter die Top-20 im nationalen Handel geschafft. Dennoch gibt es Raum für Innovationen und Adaptionen. Allerdings schaffen es nur noch mildhopfige, helle Varianten in den Markt. Sie werden aber als eigenständige Biere wahrgenommen. Es scheint, dass der Boom des Hellen seinen Höhepunkt überschritten hat. Aber milde Biere bleiben weiter gefragt, wenn auch unter einem anderen Dach.

Michael Busemann, Verband der
Diplom Biersommeliers

Die innovative
Getränkesoftware

Sie benötigen mehr Infos?
Wir beraten Sie gern.

+49 (0) 7633-9520 70

hallo@gesoft.de

www.gesoft.de



Warenwirtschaft



Kasse



Mobilgeräte



Webshop

GESOFT

"Die Bahn könnte ein guter Partner sein"

MAXIMILIAN HUESCH ist Logistikexperte, Beirat und geschäftsführender Partner bei Huesch & Partner. Im Interview mit der GZ macht der Profi deutlich, vor welchen Herausforderungen die Branche steht, den Verkehr aufzugleisen.



GZ Herr Huesch, den Transport von Waren, insbesondere von Getränken, auf die Schiene zu verlagern, gibt es schon seit geraumer Zeit, wie Beispiele zeigen. Warum ist das Thema plötzlich so dringlich geworden?

Maximilian Huesch Die rasante Erhöhung der konventionellen Transportkosten, insbesondere durch die Maut, Fahrerkosten, Dieselpreis, inklusive CO₂-Abgabe und Lkw-Kosten, ist ein Treiber. Kostenanstiege von mehr als 30 Prozent seit 2019 auf manchen Langstrecken sind keine Seltenheit. Dazu die Ungewissheit über die zukünftige Bepreisung der Emissionen und das Ziel der Unternehmen auch in „Scope 3“ klimaneutral zu werden. Ein Rundlauf auf den Langstrecken kann schnell 1,60 Euro pro Kiste kosten und über 1 Kilogramm CO₂ pro Träger emittieren, da hilft die Schiene mit dem grünen Image.

GZ Wie hoch ist der Anteil des CO₂-Ausstoßes in der Logistik im Verhältnis zum normalen Pkw-Verkehr?

Huesch Laut dem Umweltbundesamt macht der Verkehr ca. 20 Prozent der Gesamtemissionen in Deutschland aus. Der BVL-Factsheet von 2018 beziffert die CO₂-Emissionen der 45 Millionen Pkw in Deutschland auf 90 Millionen Tonnen zu 3 Millionen Nutzfahrzeugen mit 9 Millionen Tonnen.

GZ Das Bündnis hat sich zum Ziel gesetzt, bis 2030 den Schienengüterverkehr um 25 Prozent zu steigern. Wie hoch ist der Anteil innerhalb der Getränkebranche mit Schienenanschluss und wie groß sind aus Ihrer Sicht die Chancen, dass diese nun verstärkt in den Genuss von kundennahen Gleisanschlüssen kommt als systemrelevantes Lebensmittelunternehmen?

Huesch Momentan ist der Anteil extrem gering, die ausländischen Hersteller haben da klar die Nase vorn. Sauerländer Brauereien in Warstein und Umgebung nutzen die Gleise nach Berlin, Hamburg und in andere Ballungsgebiete. Ein bekannter Mineralbrunnen und weitere nationale Marken setzen sich für einen besseren Anschluss ein, dazu verfügen ein paar GFGH oder Logistikzentren über einen Anschluss oder sind in der Nähe eines Umschlag-Hubs. Das Volumen und die Nutzung sind aber ausbaufähig und dem Markt fehlt ein sauberes, rechnerisches Konzept bei wachsendem Handlungsdruck. Es wird ein Kampf um Subventionen und öffentliche Investitionen und

die Hersteller müssen jetzt auf den Zug aufspringen, um den Anschluss nicht zu verpassen.

GZ Welche Vorteile hätte eine vermehrte Verlagerung der Logistik auf die Schiene außerdem?

Huesch Der Hauptvorteil ist die Einsparung von mehr als 70 Prozent CO₂ im Rundlauf Fernverkehr. Dazu kommen mittelfristig kleinere Faktoren wie die Reduktion der Abhängigkeit von Maut und Fahrerlöhnen und langfristig Kosteneinsparung, sobald eine kritische Masse und Effizienz erreicht ist. Ein Blick in die Schweiz zeigt, wie es gehen kann, dort werden auch kleine Sendungen und Einzelwaggons effizient, gut koordiniert und mit breiter Akzeptanz durch die Bergtunnel gefahren. Jede Branche nutzt die Schiene.

GZ Kann die deutsche Getränke-logistik noch die Langstrecke in Gänze bedienen oder fällt es ihr zunehmend schwerer und warum?

Huesch Es geht immer, aber zu welchem Preis? Bei Einheitspreisen wird die Langstrecke durch Preiserhöhungen im Nahgebiet finanziert und schwächt dadurch den regionalen, nachhaltigen Kernmarkt bei hohem CO₂-Footprint. Unternehmen müssen sich das ganz genau überlegen. Wo ich mir sicher bin, ist, dass nationale Teilladungen oder Stückgut nicht mehr zeitgemäß sind. Die Bündelung zu vollen Ladungen wird entscheidend und die Branche braucht gemeinsame Konzepte für die Vernetzung der Logistik im Rundlauf.

GZ Welche Voraussetzungen müssen gegeben sein, dass auch die „letzte Meile“ von der Schienenrampe bis zum Point of Sale funktioniert?

Huesch Die Einbindung des GFGH in den kombinierten Verkehr. LIT, Duvenbeck und weitere Speditionen entwickeln Spezialaufleger für den Rundlauftransport, die mit 40 Paletten direkt auf die Bahn gehen. Weitere Innovation für die Transportmittel ist notwendig, gleichermaßen aber auch Kommunikation und Planbarkeit der Transporte. Durch die Volatilität und hohe Dauer des Schienentransports im Vergleich mit dem Diesel-Lkw ist die Bahn besonders in der Saison sehr unattraktiv. Da muss noch eine Menge Vertrauen und Vernetzung stattfinden. Der GFGH sitzt in dem Konstrukt in der Mitte, macht den Nachlauf, stellt Lagerraum zur Verfügung, liefert ins Outlet und gewährleistet den Leergutrückweg.

GZ Welche Voraussetzungen müssten aus Ihrer Sicht für eine optimale Logistikkette vom Hersteller auf die Schiene in den stationären Handel und zurück aussehen?

Huesch Wir brauchen ein ganzheitliches Supply Chain-Konzept mit den Bündelern (GFGH) in der Mitte, einem Vorlauf via Elektro-Lkw mit Kombi-Verkehr-Spezialaufleger, dann Bahntransport und danach einem Nachlauf mit Kombi-Verkehr-Aufleger und E-Lkw zum GFGH, jeweils im gut getakteten Rundlauf. Die Daten müssen stimmen, EDI und Stammdaten passen und Service-Level Agreements für die gesamte Supply Chain stehen. Bahntransporte sind zeitlich unflexibler und schwerer zu disponieren. Neue Lösungen wie Tanktransporte und dezentrale Abfüllung für die

nationale Distribution sind auch einen Gedanken wert.

GZ Wäre die Deutsche Bahn in ihrem jetzigen Zustand mit ihrem maroden Streckennetz ein geeigneter Partner?

Huesch Nein, der DB Konzern ist kein guter Partner. Limitierungen von Einzelcontainertransporten, absurde Preise und mangelhafte Kommunikation verhindern Geschäfte. Alternative, regionale Anbieter sind die besseren Partner, allerdings ist das System Schiene noch teuer, weil weder kritische Masse noch Effizienz besteht. Dafür muss die Branche gemeinsam handeln und die Logistik zentraler und kooperativer planen und sich mehr vernetzen.

Interview: Pierre Pfeiffer

**Natürlich zitronig.
Natürlich erfrischend.**

Mit natürlichem Zitronensaft

Mönchshof Natur Radler
Mönchshof Alkoholfrei Natur Radler

Biermischgetränk
Natur Radler
0,0% Alkohol

KULMBACHER Mönchshof
Echte Brauspezialitäten
GREEN BRAND Germany 2023 2024

Die Getränkebranche gleist auf

INDUSTRIE und Getränkefachgroßhandel nehmen die Schiene ins Visier. Dekarbonisierung und Personalmangel drängen zum Umdenken.

Auf Initiative des Verbands Deutscher Verkehrsunternehmen haben sich Ende Januar dieses Jahres 56 Verbände und Organisationen gemeinsam für die Stärkung und Förderung von Gleisanschlüssen im deutschen Schienennetz eingesetzt. Die Charta verfolgt fünf Hauptziele und schlägt 97 konkrete Maßnahmen vor, um den Schienengüterverkehr zukunftsfähig zu machen und den Marktanteil der Schiene zu erhöhen. Dazu gehören unter anderem die Verbesserung der bestehenden Rahmenbedingungen, die Modernisierung der technischen Ausrüstung sowie die gezielte Unterstützung von Entscheidungsträgern. Es steht viel auf dem Spiel. Auch der Bundesverband des Deutschen Getränkefachgroßhandels gehört zu den Mitunterzeichnern der Charta. Warum Dirk Reinsberg, geschäftsführender Vorstand des BV GFGH die Schiene zur „Chefsache“ erklärt, ist im neuen GZ-Podcast zu hören (siehe **QR-Code Seite 1**).

Innerhalb der Industrie ist die Getränkeversorgung über die Schiene mancherorts existenziell, wie das „Bündnis zum Ausbau der Eifelstrecke“ Anfang dieses Jahres gezeigt hat. Um sich für einen zweigleisigen Ausbau der 163 km langen Eifelstrecke stark zu machen, hatten sich ebenfalls zu Beginn dieses Jahres mehr als 20 regionale Unternehmen aus Industrie, Logistik und Tourismus zusammengeschlossen. Die Allianz

setzt ihren Fokus auf bessere Erreichbarkeit der regionalen Wirtschaft durch zukunftsfähigen Personen-, Pendler- und Güterverkehr in der Eifel. Die Strecke von Köln-Hürth bis Trier-Ehrang ist für eine Region mit über 300.000 Einwohnern die wichtigste Anbindung an den Schienenverkehr. Seit dem Hochwasser im Juli 2021



56

Verbände, Vereinigungen und Initiativen haben die Charta für die Schiene unterschrieben.

”

Eine Reduzierung der Treibhausgasemissionen ist notwendig.

Dirk Reinsberg, BV GFGH

25

Prozent höher soll der Schienengüterverkehr bis 2030 liegen, durch den Ausbau von kundennahen Gleisanschlüssen.

Bahn

Die Bahn ist kein guter Partner. Limitierungen von Einzelcontainertransporten und Preise seien am Markt vorbei, sagen Experten. Das System Schiene ist noch zu teuer. Es fehle die kritische Masse.

sein laut Bündnis weiterhin nicht alle Streckenabschnitte befahrbar und somit nicht alle Landkreise in der Eifel per Bahn erreichbar. Davon betroffen ist auch der **Gerolsteiner Brunnen**. „Unser erstes Ziel, die öffentliche Aufmerksamkeit, haben wir erreicht. Denn fast 3 Jahre nach der Flut verschwindet das Thema Eifelstrecke langsam aus den politischen Köpfen, und das wollen wir ändern. Als nächstes stehen Gespräche mit den politischen Verantwortlichen in Mainz an“, sagt Ulrich Rust, Geschäftsführer Technik und Logistik Gerolsteiner Brunnen. „Der Ausbau der Bahntransporte ist für Gerolsteiner zudem ein sehr wichtiger Schritt, um Emissionen im Bereich Transporte zu senken und so die gesamte Lieferkette Scope 3 kontinuierlich nachhaltiger zu gestalten. Bei den Strecken, die wir per Schiene bedienen, liegt die Reduktion der CO₂-Emissionen verglichen mit Lkw-Transporten bei 64 bis 70 Prozent“, erläutert Rust.

Dafür müssten aber die Rahmenbedingungen stimmen. Der Schienengüterverkehr nach Hamburg zum Beispiel bringt für uns Mehrkosten von circa 6 Prozent mit sich. Zugleich erreichen wir damit aber CO₂-Einsparungen von bis zu 70 Prozent im Vergleich zum Lkw-Transport. Damit ist dieser Transportweg für uns hoch sinnvoll: Nachhaltigkeit ist der Treiber“, argumentiert Rust.

„Für **Coca-Cola Europacific Partners**, CCEP, ist die Schiene eine umweltschonende Alternati-

ve zum Lkw-Verkehr, insbesondere für längere Distanzen von mehr als 300 Kilometern“, sagt Sarah Averbeck, National Transportation & Distribution Manager von CCEP. Von 2020 bis 2022 habe man mit DB Cargo bundesweit insgesamt rund 5 Millionen Lkw-Kilometer und rund 3.000 Tonnen CO₂ gespart. Bundesweit seien im Jahr 2022 insgesamt 15 Coca-Cola-Standorte auf 21 Bahnstrecken miteinander verbunden gewesen. Mit einem Anteil von 11 Prozent an den CO₂-Emissionen von CCEP in Deutschland im Jahr 2022 sei laut Averbeck der Transportbereich der fünftgrößte Hebel gewesen.

„Seit 2005 verfügen wir in Warstein über einen Gleisanschluss mit Containerterminal. Aktuell verlagern wir in Warstein rund 20.000 Container im Jahr von der Straße auf die Schiene. Ein Teil dieser Container sorgt für circa 15 Prozent Reduzierung der Straßentransporte“, sagt Dimitri Lagun, Leiter Supply Chain Management der **Haus Cramer Gruppe**. Durch den Schienentransport sei man unabhängig gegenüber Staus oder Fahrermangel, pro Ganzzug werden zwischen 60 und 80 LKWs ersetzt. Außerdem transportiere man mit nur einem Zug eine vielfache Menge der Ware im Vergleich zu einem Lkw. Die Züge hatten 2023 zudem eine Pünktlichkeitsquote von 99,8 Prozent. „Dadurch haben wir bis 95 Prozent CO₂ eingespart“, freut sich Lagun.

Pierre Pfeiffer

NACHGEFRAGT

„Bahn ist ein wichtiger Pfeiler“

Thomas Amstutz antwortet



Warum setzt Feldschlösschen auf die Schiene?

Unsere beiden Gründerväter, Theophil Roniger und Mathias Wüthrich, waren zwei wahre Visionäre: Bei der Gründung ihrer Brauerei 1876 haben sie sich bewusst für Rheinfelden als Standort entschieden, weil sich hier bereits ein Bahnhof befand. 1889 wurde der direkte Gleisanschluss bei der Brauerei erstellt und seit 1901 arbeitet Feldschlösschen für den Transport mit den Schweizer Bundesbahnen (SBB) zusammen. Das Bier findet seither via Schiene auf umweltfreundlichem Weg zu den Menschen in der ganzen Schweiz.

Wie essenziell ist für die Brauerei die Schiene?

Die Bahn ist ein wichtiger Pfeiler unseres zweistufigen Logistikmodells. Wir betreiben für unsere 25.000 Kundinnen und Kunden in Gastronomie, Detail- und Getränkehandel sowie für zahlreiche Veranstaltungen eine eigene schweizweite Logistik. 60 Prozent der Warentransporte zu unseren Logistikstandorten und Großkunden erfolgen mit der Bahn. Von den 15 Logistikstandorten in der gesamten Schweiz erfolgt die Feinverteilung u.a. mit 20 26-Tonnen-Elektro-Lkw. Unser Ziel ist eine CO₂-neutrale Logistik bis 2030.

Welchen Vorteil hat die Schiene zum Lkw?

Für unsere Warentransporte kombinieren wir mit unserem zweistufigen Logistikmodell Schiene und Straße. Für lange Strecken und große Mengen setzen wir auf die Bahn. Ein weiterer Vorteil ist, dass wir mit der Bahn auch in der Nacht transportieren können, da in der Schweiz ein Nachtfahrverbot für schwere Lkw gilt.

Thomas Amstutz, CEO, Position, Feldschlösschen Getränke AG

Die fünf Ziele der Charta

Personen unterstützen, die Entscheidungen treffen

Für die Verkehrsverlagerung sind vor allem die Menschen ausschlaggebend, die über den Einsatz der Verkehrsträger und die Gestaltung von Infrastrukturen entscheiden. Genauso wichtig sind die Menschen, die diese Entscheidungen operativ umsetzen sollen.

Wirtschaft mit Infrastruktur ausstatten

Man kann in vielen Regionen von einer Unterversorgung mit Schienengüterverkehr sprechen. Die Wirtschaft benötigt attraktive Transportketten von Quelle bis Ziel. Diese dürfen nicht durch überwindbare Engpässe in der Eisenbahninfrastruktur behindert werden.

Rahmenbedingungen für Gleisanschlüsse verbessern

Bei den gesetzlichen Bestimmungen sollte der Staat beachten, dass deren Betreiber keine Eisenbahnen sind. An vielen Stellen überfordert er sie und greift damit zum Nachteil der Schiene in den Wettbewerb zur Straße ein. Es braucht bessere Rahmenbedingungen.

Lösungen für multimodale Verladestellen bieten

Für die Verkehrsverlagerung benötigen die Kunden attraktive Angebote und Leistungen. Diese können durch staatliche Anreize und Aktivitäten der Dienstleister ermöglicht werden. Ein Instrument sind Betriebskostenförderungen für die Eisenbahnverkehrsunternehmen.

Moderne und innovative Techniken einsetzen

Durch Entwicklung und Einsatz moderner Technologien können Verkehre über Gleisanschlüsse und multimodale Verladestellen attraktiver werden. Dazu müssen modulare Fahrzeugtechniken ausgebaut werden. Digitalisierung, Automatisierung auf der ersten und letzten Meile.