

# Kooperation Dispex stellt sich dem Einweggeschäft

*Der Verbund von sieben Getränkefachgroßhändlern will den Markt aktiv mitgestalten*

Frankfurt, 23. Februar. Die Vorbereitungen für die Umsetzung der neuen Verpackungsverordnung zum 1. Mai laufen bei der im November des Vorjahres gegründeten Dispex GmbH & Co. KG auf Hochtouren.

Die sieben im Verbund zusammen geschlossenen bedeutenden Getränkefachgroßhändler haben sich zum Ziel gesetzt, im Geschäftsfeld bepandete Einweggetränke aktiv mit zuwirken, diese zu entsorgen und zu clearen.

Der Schritt der Großhändler ist zweifellos wegweisend. Durch Mengenbündelung und der gemeinsamen strategischen Ausrichtung werden anfallende Prozesskosten minimiert. „Damit ist eine

optimale und kostengünstige Einwegentsorgung bei Getränkeabholmärkten, Gastronomiebetrieben, Großverbrauchern oder Convenience-Stores gewährleistet“, heißt es.

Bei den sieben Fachhändlern handelt es sich um die Unternehmen Ahlers (Umsatz 2004: 275,5 Mio. Euro), Finkbeiner (98,4), Geins (130,3), Heurich (90), Nordmann (323), Waldhoff (273) und Wüllner (78,5). Sie haben erkannt, dass die auf den Handel zukommende Einwegwelle keinesfalls am Großhandel mit den häufig angeschlossenen Abholmärkten vorbeilaufen kann wie vor der Pfand Einführung auf Einweg 2003. „Dass der Discount einen Marktanteil von inzwischen 45,4 Prozent bei alkoholfreien Getränken im Einweggeschäft erreicht hat,

zeigt, dass der Verbraucherwunsch nach Einweg besteht“, konstatieren die Dispex-Mitglieder.

Wie groß das Stück Kuchen ist, den sich der Großhandel sichern könnte, ist derzeit völlig offen. Viel hängt davon ab, ob Industrie und LEH die Wertschöpfungsstufe Großhandel für die eigene Profitabilität ausschalten. Kommt es zudem wie vor dem Pfand zu einer erheblichen Preiserosion, dann dürfte der Getränkefachgroß- und einzelhandel wieder schlechte Karten haben.

Die LZ sprach mit der Repräsentantin der Dispex, Yvonne Geins von G.M. Geins Getränke in Teising, über die Marktentwicklung und die Rolle des neuen Verbundes.

vos

## „Einweg bietet Chancen“



Geschäftsführerin Yvonne Geins von der Getränke Geins GmbH, Teising

**Lebensmittel Zeitung:** *Erwarten Sie von den Getränkeherstellern ab Mai eine Einweg- und Innovationsoffensive?*

**Yvonne Geins:** In den letzten Jahren sind bereits viele Produktinnovationen auf den Markt gekommen. Mit der Umsetzung der Verpackungs novelle wird sich dieser Trend durch Einweg noch weiter verstärken. Lange Zeit war Einweg dem Einzelhandel vorbehalten, der zu so genannten Insel-Lösungen führte. Markenhersteller hatten es daher sehr schwer mit Einweg in die verschiedenen Vertriebskanäle vorzustoßen.

**LZ:** *Ändert sich das jetzt?*

Zumindest von Seiten des

LEH ist eine sehr große Aufgeschlossenheit gegenüber Einweg da. Dies hängt auch mit den für den Handel klar hervorgehenden Vorteilen zusammen.

**LZ:** *Welche Vorteile meinen Sie?*

**Geins:** Wir gehen von einer starken Orientierung hin zu Einweg aus, vor allem wenn durch gezielte Publicity der Verbraucher von den ökonomischen Vorteilen „überzeugt“ wird. Einweg bietet zudem die Chance, Marke besser darzustellen wie zum Beispiel über große Aufdruckflächen. Zunehmend werden wir

auch die Trendprodukte in Einweg vorfinden. Außerdem ist die Konstellation der Einführung des nationalen Rückführungssystem in der zeitlichen Kombination mit der Fußball-WM eine entscheidende Chance. Der Verbraucher wird entscheiden, wie schnell der Wandel hin zu Einweg vollzogen wird.

**LZ:** *Kann der Fachhandel bei Einweg überhaupt abseits stehen?*

**Geins:** Der Gesamtmarkt für Getränke ist heute überwiegend durch Mehrweg geprägt. Unser Ziel ist es, die Kundenwünsche zu erfüllen. Das heißt, wir werden unser Sortiment entsprechend diesen Bedürfnissen erweitern. Heute handeln wir bereits ein explosionsartig wachsendes Sortiment an Gebinden und Produkten. Der GFGH ist in der Lage, dies auch im Einwegbereich zu realisieren.

**LZ:** *Wie schätzen Sie die Erfolgsaussichten ein?*

Die Dispex ist überzeugt, dass das Einwegs Sortiment für den Fachhandel eine Herausforderung und gleichzeitig eine große Chance ist. Mittelfris-

tig wird es nur wenigen Nischenbetrieben vorbehalten sein, auf Einweg zu verzichten.

**LZ:** *Was bietet die Dispex den Handelspartnern?*

**Geins:** Ziel der Dispex ist es, im Geschäftsfeld der bepandeten Einweggetränke aktiv mitzuwirken, diese zu entsorgen und zu clearen. Wir wollen unseren Kunden eine optimale und kostengünstige Einwegentsorgung zur Verfügung stellen. Eine unserer Kernkompetenzen ist die Logistik, daher unterstützen wir gerne den Handel beispielsweise bei der Redistribution. Wir bieten unseren Kunden eine Komplettlösung und die Möglichkeit, einzelne Leistungsbausteine vom reinen Transport bis hin zum Clearing aus unserem Leistungsangebot modular zu nutzen.

**LZ:** *Streben Sie bei Einweg in der Dispex einen gebündelten Einkauf an?*

**Geins:** Zielsetzung der Dispex ist eine flächendeckende nationale Einweglösung für den GFGH und deren Vertriebspartner.

vos