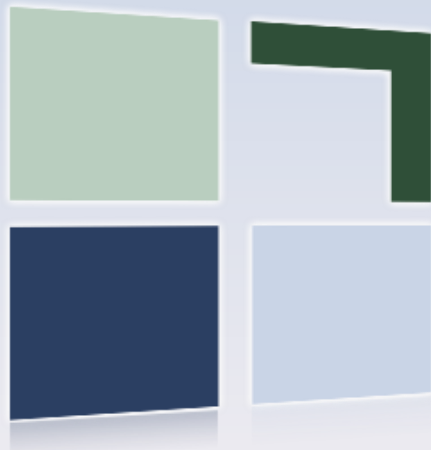


Operational

Excellence



Exxent
Consulting



Mikrobrauereien: Praxiserfahrungen und Prozessinnovation

- Der Brauerei-Entstehungsprozess
- Der Mirko-Produktions- und Logistikprozess
- Der Kundenbetreuungsprozess

05. Oktober 2015

Landshut | Berlin | Duisburg | Memphis

Inhalt

1 Trends der Getränkewirtschaft: Makro

2 Vorteile Mikro

3 Produktentstehungsprozess PEP

4 Produktions- und Personalplanung

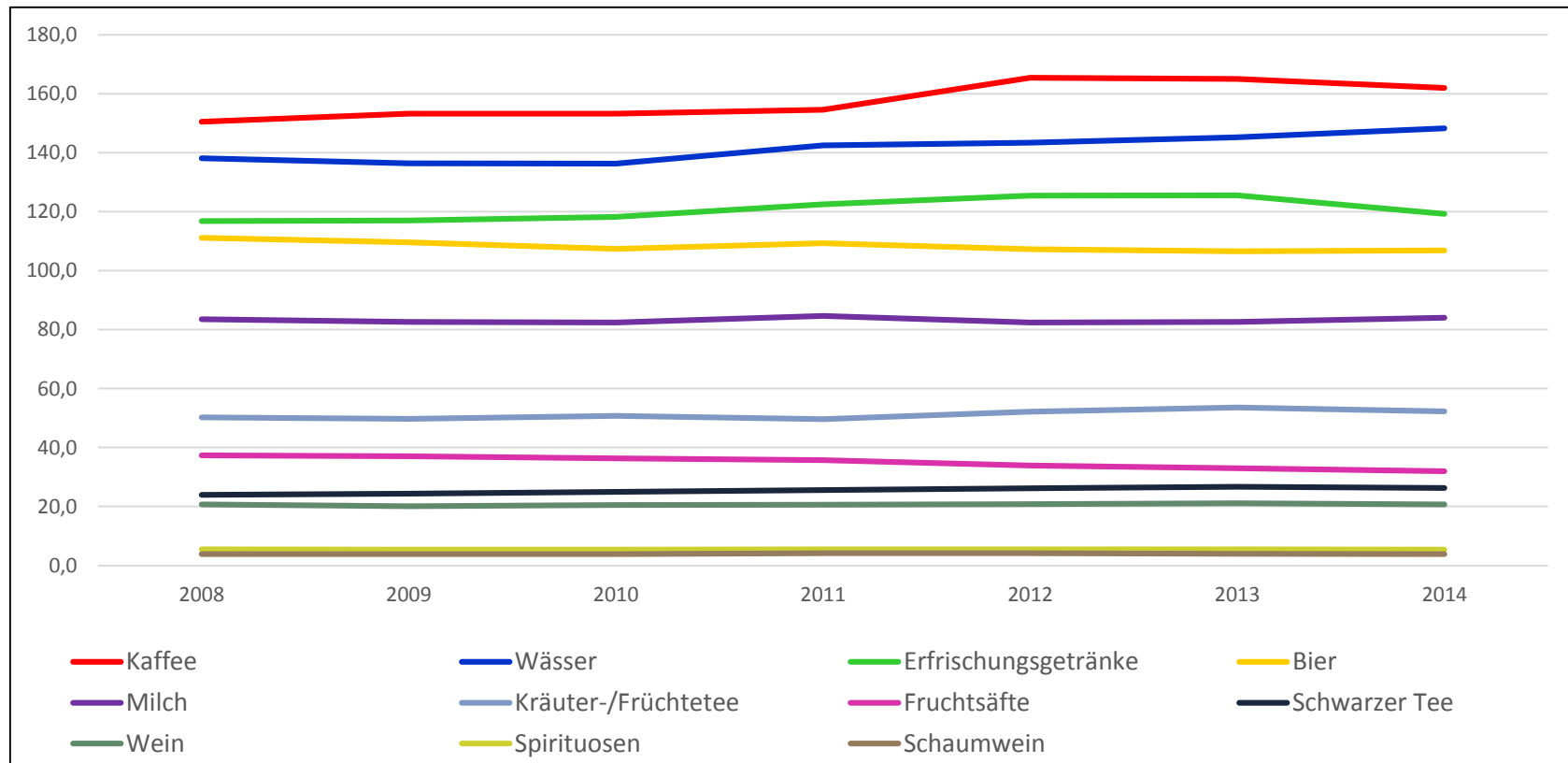
5 Logistik und Vertrieb

6 Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien
und deren Entstehung

7 Zusammenfassung

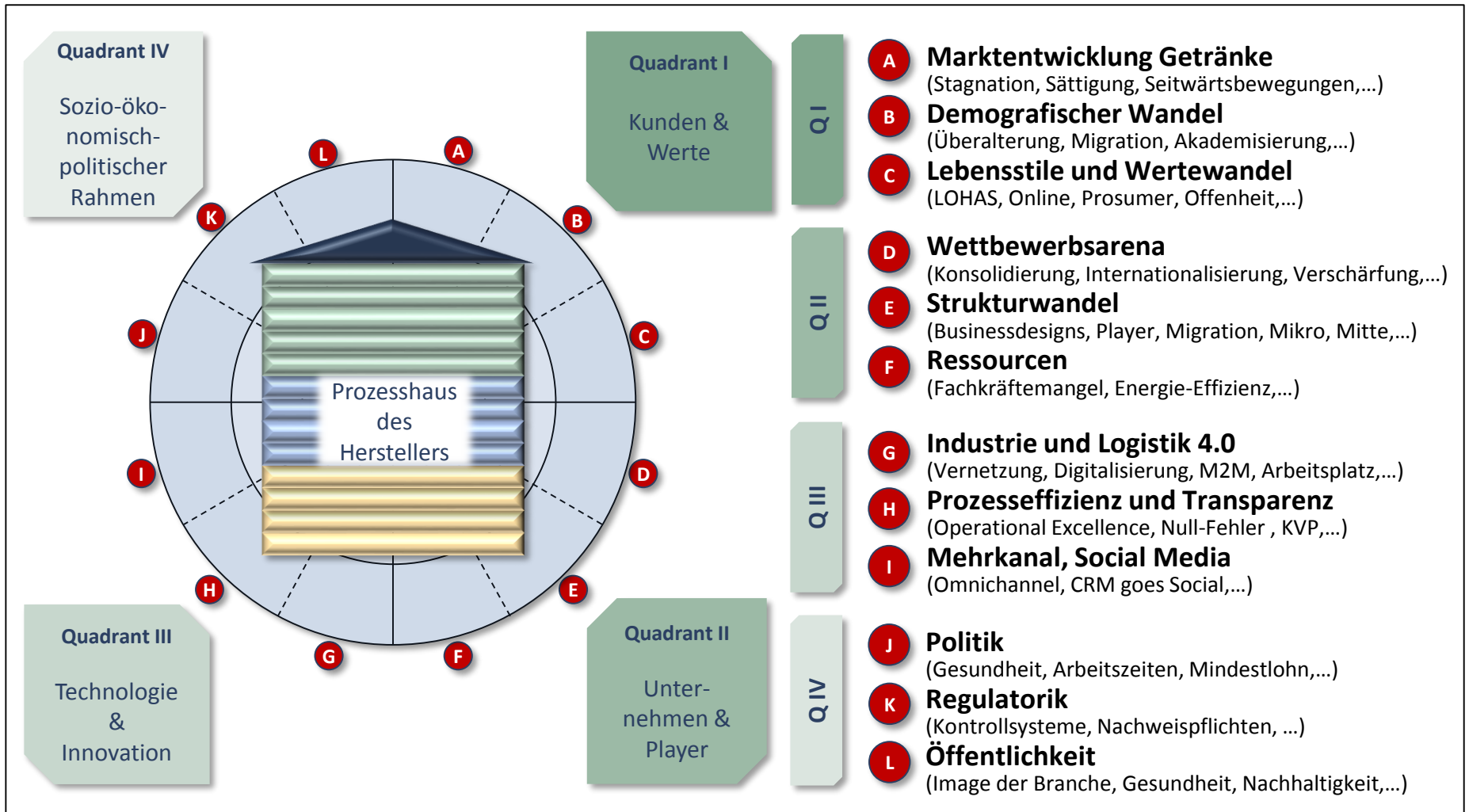
Trends der Getränkewirtschaft: Makro

Die Entwicklung in den 11 Getränke-Teilmärkten geht seit Jahre eher seitwärts an der Stagnationsgrenze, aber die Greisenrepublik bedroht immer stärker den Gesamtabsatz der Branche



- Gesamtmarkt stagniert bei ca. 760 Litern pro Kopf und Jahr, während Deutschland unaufhaltsam altert
- Bei Bier scheint Talfahrt gestoppt, dafür Fruchtsäfte unter Druck, andere eher „seitwärts“
- In den Anbieterstrukturen verschwindet die Mitte, Anzahl Mikros nimmt zu und sie wachsen

Der Getränkehersteller im Zentrum des Trendradars: Mirobrauereien passen zu den meisten Trends



Mikrobrauereien machen in ihrem Prozessmodell als Schnellbote die meisten Trends zu Erfolgsfaktoren



- Der deutsche Biermarkt wächst mit den Kleinen und lebt von der Vielfalt.
- Alle Prozesse sind kundenzentriert.
- Das gesamte Geschäftsmodell ist auf die dominanten Werte und Trends ausgerichtet:
 - **LOHAS**: gesund und bewusst
 - **Mensch und Lebensmittel** im Zentrum
 - **Kapazitäten** schonend und gezielt
 - **Fachkräfte** gesucht
 - **Regional** und multilokal
 - **Agil** und **online**
 - **Vernetzt** und **sozial integriert**
 - Hoch **flexibel** und variantenreich
 - Total **transparent**
 - **Kooperativ** und Partner-orientiert

Inhalt

1 Trends der Getränkewirtschaft: Makro

2 Vorteile Mikro

3 Produktentstehungsprozess PEP

4 Produktions- und Personalplanung

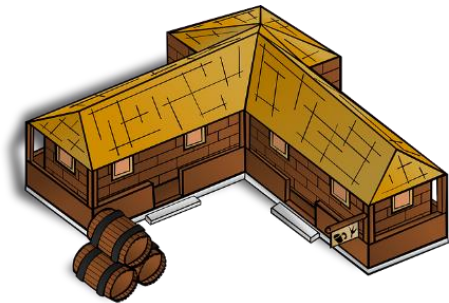
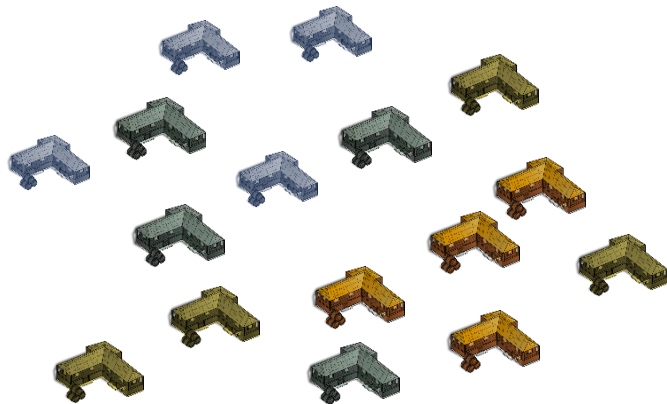
5 Logistik und Vertrieb

6 Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien
und deren Entstehung

7 Zusammenfassung

Wettbewerbsvorteile und Stärken

- Relative Stärken können als Wettbewerbsvorteile nachhaltig genutzt werden.
- Vermeintliche Schwächen, wie z.B. mangelnde Synergien und Degressionseffekte werden durch innovative und kooperative Prozesslösungen kompensiert.
- Der größte Fehler von großen Marktteilnehmern war immer schon die Unterschätzung.
- In den USA wurden Mikros anfangs als unbedeutende Exoten belächelt.
- Heute wirken die Mikros immer noch recht exotisch.
- Im Segment der hellen Lagerbiere haben sie mittlerweile eine gute Marktstellung.



Architektur Prozesshaus Mikros und mittelgroße sowie große Brauereien



- Egal ob groß oder klein: Die Wertschöpfungsketten (Prozesshaus) sind im Prinzip identisch:
 - Von der Strategie zum Produkt
 - Von der Brauerei zum Kunden
 - Vom Kundenauftrag zum Zahlungseingang
 - Von der Bestellung zum Zahlungsausgang
- Bereits eine Ebene tiefer werden die Unterschiede deutlich sichtbar.
- Die Erfolgsfaktoren bleiben übertragbar zwischen den Größenklassen.

Unterschiede in den tieferen Prozessebenen

- Mikros können in den Prozessketten auf unterschiedliche Weise schneller und effizienter sein, bei gleicher Qualität.
- Beispielhaft dargestellt in den folgenden Prozessketten:
 - Produktentwicklung PEP
 - Produktions- und Personalplanung
 - Logistik und Vertrieb
 - Wie entstehen kleine regionale Brauereien?

Artikel Brauwelt:
Schatz, ich glaube ich mache eine
Brauerei auf!
Nr. 20-21 (2015)

BRAUWELT

Schatz, ich glaube, ich mache eine Brauerei auf

Brauwelt vom 21.05.2015, S. 613 / Auslandsnachrichten

Als Kim Jordan von der New Belgium Brewing Company, Fort Collins, Colorado/USA, im Jahr 2003 prophezeite, dass Craft Bier eines Tages zehn Prozent des US-Biermarktes ausmachen würde - damals lag man noch bei drei Prozent - entgegnete ihr Bob Weinberg, ein ausgemachter Kenner der Branche resolut: "Auf keinen Fall!" Er lag ganz offensichtlich voll daneben. 2014 wuchs diese Kategorie kräftig an und kontrollierte elf Prozent (bzw. 26 Mio hl) des Biermarktes. Würde das Craft Bier-Segment weiter expandieren, sagen wir auf 20 oder 30 Prozent, woher sollte dieses Wachstum dann kommen? Höchstwahrscheinlich von all jenen Kleinbrauereien "um die Ecke", die überall in den ...

Inhalt

1 Trends der Getränkewirtschaft: Makro

2 Vorteile Mikro

3 Produktentstehungsprozess PEP

4 Produktions- und Personalplanung

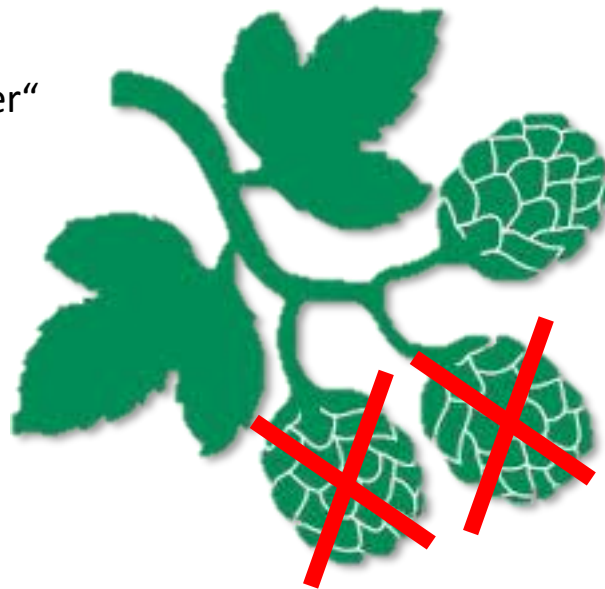
5 Logistik und Vertrieb

6 Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien
und deren Entstehung

7 Zusammenfassung

Veranstaltungsbier aus Holzhausen: Ein wahre Geschichte aus eigenem Hause

- Ausgangspunkt war die Frage: „kannst Du uns für das historische Marktfest ein Bier machen?“
- „Wir wollen kein Bier von der Stange!“
- „Es soll a bisserl stärker sein, wie Dein Landbier“
- „Unfiltriert, eh klar“
- „Eine Spur dunkler“
- „Nicht zu süß, aber ja ned bitter“



Veranstaltungsbier aus Holzhausen: Ein wahre Geschichte aus eigenem Hause

- Eigene und fremde Biere wurden gemeinsam verkostet.
- Die Biere haben wir verschnitten bis Farbe, Bittere,.... gepasst haben.
- Daraus entstand eine Rezeptur mit definierter Schüttung, Sudprogramm, Hopfensorten und Mengen.
- Rausgekommen ist dabei ein Bier genau nach den Vorstellungen des Kunden.
- Die Vorarbeit hat 1,5 Sunden und 30 Halbe gedauert.
- Aufwand im Endwicklungsprozess wenige 100 Euro



Inhalt

1 Trends der Getränkewirtschaft: Makro

2 Vorteile Mikro

3 Produktentstehungsprozess PEP

4 Produktions- und Personalplanung

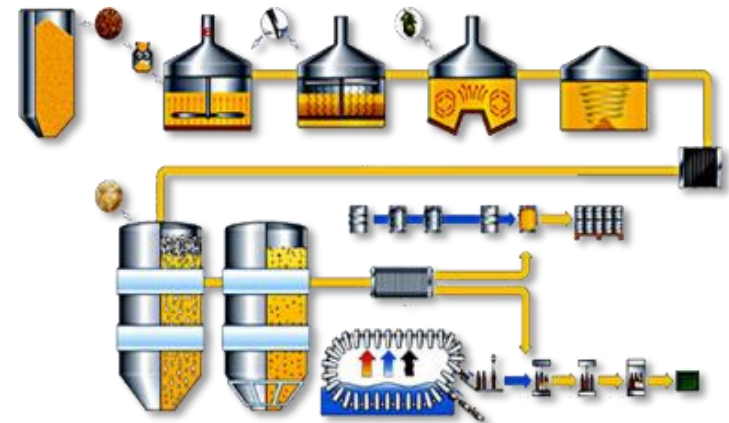
5 Logistik und Vertrieb

6 Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien und deren Entstehung

7 Zusammenfassung

Nutzung der Freiräume: Blockplanung, Abschalten

- Die meisten Kleinbrauereien haben Überkapazitäten in der Anlagentechnik zur Verfügung.
- Das eröffnet die Möglichkeit einzelne Abteilungen nur punktuell zu betreiben, in diesem Zeitfenster die Anlage aber durchgängig auszulasten.
- Zwischenprodukte werden dann flexibel gepuffert.
- Es muss damit nicht am gleichen Tag gesotten, filtriert, abgefüllt werden.
- In einem Blockbetrieb (nur Sud, nur Keller, nur Filter, nur Abfüllung) sinkt damit die Belastung in Personalspitzen (Peaks).
- Es werden dann auch produktionsfreie Wochen eingerichtet.
- Das schafft Zeit für Urlaub und Wartungsarbeiten.



Planungsansatz für die Jahresmenge

- Grundregel:
 - Jahresmenge / Verkaufsbiermenge pro Sud = Anzahl Sude im Jahr
 - Max. mögliche Sudzahl bis der Gärkeller voll ist (Kapazität Gärkeller) ergibt die Sudwochen im Jahr
 - Ähnliches Vorgehen pro Abteilung und Produktionsschritt
 - Aus den notwendigen Arbeitsstunden je Produktionsschritt können nun die benötigten Jahresarbeitsstunden ermittelt werden

- Damit entstehen folgende Effizienzeffekte:
 - Variabilisierung von Fixkosten
 - Nutzung des positiven Abnutzungsvorrat der Anlagen
 - Reduzierung von Reinigungs- und Nebenzeiten
 - Sehr hoher Personalwirkungsgrad durch Übereinstimmung Ist vs. Soll



Gesamteffekt Personalwirkungsgrad nahe 100%

Personal und Produktionsplanung am praktischen Beispiel

Verkaufsmenge hl	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ausschanktank	296	350	256	250	340	315
KEG	504	700	465	420	324	300
Flasche	3.292	2.900	2.935	2.800	3.078	2.850
Eigenbier gesamt	4.091	3.950	3.656	3.470	3.742	3.465
Arbeitsstunden SOLL	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Sudhaus	491	474	439	416	449	416
Gärkeller	330	319	295	280	302	279
Lagerkeller	119	115	107	101	109	101
Drucktankkeller	90	91	65	99	107	115
Fassabfüllung	121	168	112	101	78	72
Flaschenabfüllung	1.106	1.020	1.028	1.030	1.123	1.105
Wartung/Instandhaltung	250	250	250	250	250	250
Labor/Büro	318	318	318	318	318	318
Sonderarbeiten Brauerei			385	385	385	385
Fuhrpark	786	786	786	786	786	786
Summe SOLL	3.612	3.541	3.784	3.766	3.907	3.827
Arbeitsstunden MA	3.464	3.464	3.464	3.464	3.464	3.464
Arbeitsstunden AH	500	201	467	247	212	396
Arbeitsstunden gesamt	3.964	3.665	3.931	3.711	3.676	3.860
Leistungsgrad	91%	97%	96%	101%	106%	99%

Inhalt

1 Trends der Getränkewirtschaft: Makro

2 Vorteile Mikro

3 Produktentstehungsprozess PEP

4 Produktions- und Personalplanung

5 Logistik und Vertrieb

6 Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien und deren Entstehung

7 Zusammenfassung

Kundennähe (räumlich und emotional)

- Alle Kunden sind mit dem LKW auf Tagestouren zu erreichen.
- Der brauereieigene Bierfahrer beliefert den Kunden = 50 Kundenbesuche im Jahr.
- Funktionssynergie: Bierfahrer = Verkäufer = Außendienst
- Die logische Folge ist eine sehr hohe persönliche Kundenbindung.



Buchbinder Wanninger, Valentin

- Kurze Kommunikationswege,
- einstufige Prozesse,
- hohe Kompetenz in der Kundenbindung

Verhinderung von allem, was der Buchbinder Wanninger erleben musste.



Die Brauerei als
Ausflugziel
Kuchlbauer

Inhalt

1 Trends der Getränkewirtschaft: Makro

2 Vorteile Mikro

3 Produktentstehungsprozess PEP

4 Produktions- und Personalplanung

5 Logistik und Vertrieb

**6 Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien
und deren Entstehung**

7 Zusammenfassung

Aufwecken einer noch aktiven Kleinbrauerei aus dem „Dornröschenschlaf“

■ Klosterbrauerei Irsee

- kontinuierliche strategische Entwicklung über viel Jahre > 10



Irseer Kloster-Urtrunk
UR-BELASSEN
IRSEER KLOSTERBRÄU
BRAUGASTHOF • HOTEL • KLOSTERBRAUEREI • BRAUMUSEUM

Klosterbrauerei Irsee Klosterbier Bezugsquellen



IRSEER KLOSTERBRAUEREI

Bereits im frühen Mittelalter wurde in Klöstern Bier gebraut. So kümmerten sich auch die Mönche in Irsee bei Kaufbeuren um die Braukunst. Ihre Freude am Genuß und Wohlbefinden prägten den Geschmack. Die natürlichen örtlichen Gegebenheiten, das Zusammenspiel von Hopfen und Malz verbunden mit der Klosterbrauregel "lang und kühl" beachteten sie genau. Im kalten Gewölbekeller erhielten die Kräfte der Natur Zeit zur Reifung und Ausbau des mild-würzigen Biergenusses. Erst dann wurde urbelassen (unfiltriert) abgefüllt.

■ Brauerei Holzhausen

- Relaunch, Fassbier 8 Wochen, Flaschenbier 6 Monate



Holzhauser
BRAUTRADITION SEIT 1711

START ÜBER UNS BRAUEREI GASTHAUS PRODUKTE AKTUELLES HISTORISCHES PRESSE ANFAHRT

Brauerei ————— *Brauerei* —————

UNSERE BIERE
BEZUGSQUELLEN
SO BRAUEN WIR
IMPRESSIONEN
KONTAKT



Reaktivierung einer alten Marke

- Reaktivierung einer alten Marke, zu der es keine Produktion mehr gibt
 - Nur die Marke ist vorhanden, alles andere muss neu entstehen
 - Es gibt noch eine alte stillgelegte Produktionsstätte, die renoviert werden kann



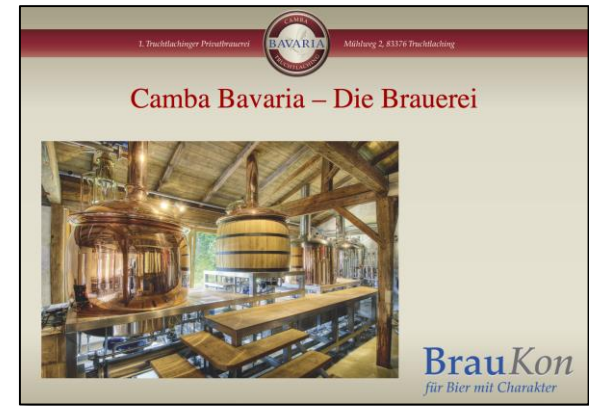
Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien und deren Entstehung

Platzierung einer neuen Marke mit neuer Produktionsstätte

■ Block Bräu Hamburg



■ Camba Bavaria



■ Doppelleu Winterthur



Inhalt

1 Trends der Getränkewirtschaft: Makro

2 Vorteile Mikro

3 Produktentstehungsprozess PEP

4 Produktions- und Personalplanung

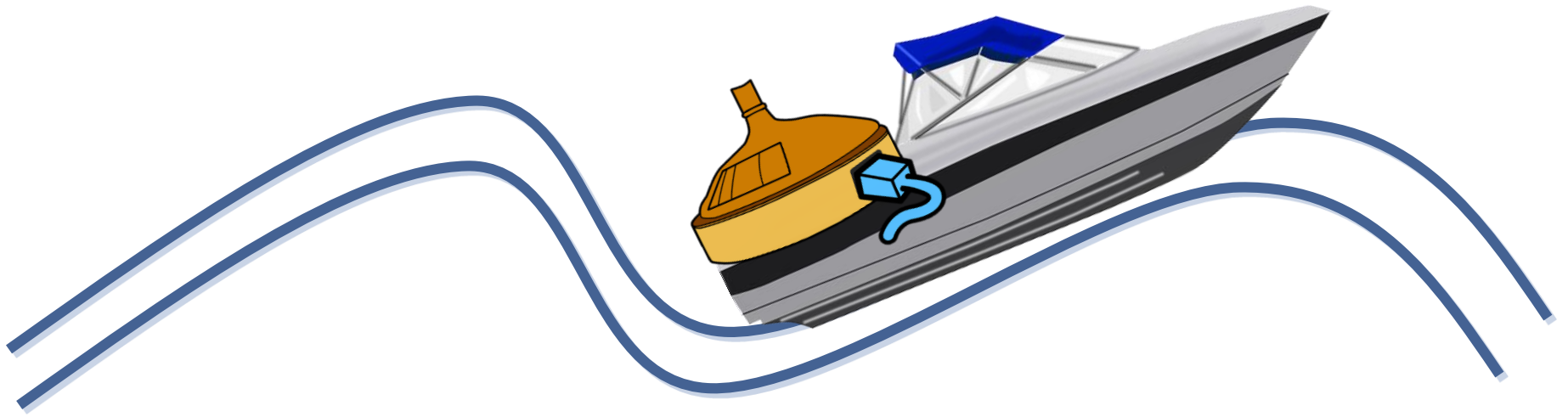
5 Logistik und Vertrieb

6 Beispiele erfolgreicher Regionalbrauereien
und deren Entstehung

7 Zusammenfassung

Lerneffekte und Potenziale für die gesamte Brauwirtschaft

- Mikro-Brauereien liegen besser in den Trends.
- Das Prozessmodell der Mikros hat weniger Synergiezwang, bessere Planungstransparenz, flexiblere Kapazitätsfenster sowie eine höhere Genauigkeit des Personaleinsatzes.
- Die Prinzipien und Mechanismen der Prozesse können jedoch auch in anderen Unternehmens- und Konzernstrukturen eingesetzt werden.
- Voraussetzung hierzu ist die sinnvolle und richtige Anwendung der Prinzipien und Tools, wie am Beispiel des Brauereifahrers und Heimservices deutlich wird.



Unser Brauerei-Team



John A. Eke
Geschäftsführender Gesellschafter
Tel.: +49 (0) 8709 278 99 86
Mob: +49 (0) 172 824 88 03
john.eke@exxent-consulting.de



Markus Langer
Projektleiter
Tel.: +49 (0) 8709 278 99 86
Mob: +49 (0) 172 955 96 31
markus.langer@exxent-consulting.de



Kristine Heinecke
Projektleiterin
Tel.: +49 (0) 8709 278 99 86
Mob: +49 (0) 170 294 91 60
kristine.heinecke@exxent-consulting.de



Exxent Consulting GmbH
Firmensitz

Kontaktdaten:

Adresse:

Exxent Consulting GmbH
Dahlienstr. 13
D-84174 Eching

Ansprechpartner: John Albert Eke (Geschäftsführer)

Tel.: +49 172 824 88 03

Fax: +49 8709 9430290

E-Mail: john.eke@exxent-consulting.de

Internet: www.exxent-consulting.de



Digitale Visitenkarte



Website

