

» Die speziellen Thermobehälter sind vorgekühlt und werden mit Trockeneis für die Fahrt präpariert. Zur Kontrolle gibt es in jeder Box einen digitalen Temperaturlogger, der genaue Auskunft über das Einhalten der Kühlkette gibt. Ist das Kundenlager befahrbar, wird die Thermo-Kühlbox vom Fahrer gleich ausgepackt und wieder mitgenommen. Wenn nicht, haftet der Kunde für die Box bis zur Rückgabe.

» Hefe für 69 Cent

Mit Hefe begann die Erfolgsstory von Eiwo, mit Hefe geht sie weiter. Ab Mitte Februar wird Eiwo ihren Kunden eine neue granuliert Sackhefe anbieten. Inhalt 25 kg, Kilopreis 69 Cent. Damit liegen die Coesfelder wieder deutlich unter dem Marktpreis. Die Hefe stammt aus dem westeuropäischen Ausland und von einem Hersteller, der nicht zu den „drei Großen“ auf dem weltweiten Hefemarkt gehört.

» Postenbezogene Kommissionierung

Künftig können Betriebe ihre Bestellungen bei Eiwo nach Posten bzw. Abteilungen sortiert kommissionieren lassen. Wie die Aufteilung geschieht, richtet sich nach der betriebsinternen Logistik des Kunden. Die Rechnung des Kunden ist dann entsprechend aufgebaut, so dass sie konform mit der Kostenstellenrechnung geht.

» Der nächste Coup: Scheibe für Scheibe

Eier, Hefe, Backmittel, Fett, Sahne, Saaten, Teiglinge – viel fehlt nicht mehr im Eiwo-Sortiment, und wo das noch ausbaufähig ist, wird bereits am Konzept gearbeitet. Spätestens in diesem Frühjahr will Eiwo mit einem überarbeiteten Sortiment geschnittener Wurst auf den Markt kommen. Abgepackt sind die Scheiben in Displays à 250 g und kommissioniert werden sie auf Wunsch nach Filialen sortiert.



Eiwos neuester Coup

Anfang Dezember schockierte das Enfant terrible der Fachgroßhändler, die Eiwo Food GmbH, mal wieder die Konkurrenz. Die Coesfelder offerierten ein 47-teiliges Sortiment an TK-Backwaren und manch ein Lieferant bekam umgehend Stress.

Nein, seinen Namen möchte man lieber nicht lesen, das könnte doch unangenehme Konsequenzen haben. Aber Tatsache sei es schon: Manch ein Tiefkühlbackwarenhersteller, der als Lieferant der Eiwo entdeckt wurde, bekam Ärger mit deren etablierter Konkurrenz. Schlicht und einfach vor die Entscheidung gestellt, entweder hierher oder dorthin zu liefern, gab immerhin einer kleinlaut den Auftrag der Coesfelder zurück, doch andere Produzenten standen bereits Gewähr bei Fuß, so dass es gesichert weitergeht. Nicht gerade ein feiner Stil, zumal die Preise, die Eiwo zur Zeit nennt, zwar günstig sind, aber auch nicht meilenweit vom Marktniveau entfernt.

Aber das könnte sich möglicherweise noch ändern. Henric Wolfram, zusammen mit seiner Schwester Martina Inhaber und Geschäftsführer des Unternehmens, lässt im Gespräch mit brot+backwaren die Muskeln spielen und macht deutlich, dass er den Kampf nicht scheut. 10 bis 15% Marktanteil am TK-Backwarengeschäft mit den Bäckern sind sein Ziel.

Der Start Anfang Dezember war sorgfältig geplant, das Geschäft syste-

matisch aufgebaut. Der Großteil des Sortiments kommt vom belgischen Hersteller Pastridor, der damit erstmals eine nennenswerte Chance bekommt, auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen. Allein in den ersten drei Dezemberwochen setzen die Belgier über Eiwo 150 Paletten TK-Ware ab. Pastridor liefert nahezu das gesamte Plunder-, Brötchen- und Baguette-Sortiment. Ergänzt wird dies von verschiedenen Lieferanten, die Randsegmente wie Fettgebäck, Brezel, Pizzen etc. liefern sowie eine Range von TK-Früchten.

Die Berliner stammen übrigens aus einer Kooperation Wolframs mit einem Bäcker. Der Schritt in die Produktion, so Wolfram, sei für ihn keine Notwendigkeit, aber auch kein Tabu.

Eiwo hat das Geschäft mit der Frosterware systematisiert. Es gibt vier **Kartongrößen**. Eine Box der größten Kategorie G enthält beispielsweise 8 Kartons einer Sorte. Der speziell für Eiwo gebaute TK-Container (Höhe 1,2 m) fasst 8 dieser Kartons plus Trockeneis für die Fahrt. Ob jemand jetzt acht Kartons Baguettes von einer Sorte kauft oder mit anderen Sorten

mischt, die ebenfalls in Kartons der Größe G verpackt sind, bleibt ihm überlassen. Ähnlich verläuft das Spiel bei anderen Kartongrößen. Für die Belieferung im Rhein-Ruhrgebiet stehen doppelt große Container zur Verfügung. Wer will, kann auch palettenweise mit Thermohaube überzogen liefern lassen.

Entscheidend ist, dass die Liefergrößen in das Logistikeraster von Eiwo passen, doppelstöckig mit Paletten beladene Lastzüge mit Lenkachse und Hebebühne, die grundsätzlich mit einer Innentemperatur von -5 °C fahren.

Jeder Container ist mit einem Datenlogger ausgestattet, der ein Temperaturprotokoll vom Lager bis zum Kunden erstellt, das dieser beim Empfang der Ware auch quittieren muss und anschließend als Protokoll über die Einhaltung der Kühlkette in sein QS-System übernehmen kann. Der Kühlcontainer ist Eigentum von Eiwo. Ist das Kundenlager befahrbar, packt der Fahrer gleich aus.

Am Firmensitz wurde die Verladezone für zusätzliche 300 Paletten erweitert. Die Pläne für ein großes TK-Lager mit einem Volumen von 32 x 37 x 15 m liegen bereits auf dem Tisch. Derzeit wird gerade die papierlose Kommissionierung eingeführt, die ihrerseits hilft, die Abläufe verlässlicher, nachvollziehbarer und auch preiswerter zu machen. Die Bestellung läuft ausschließlich über Fax und Mail, die drei Außendienstmitarbeiter, zu denen auch Wolfram selber gehört, haben keine Auftragsammel-, sondern Kundenbetreuungs- und Koordinierungsfunktionen. Weitere Stellen sind in Planung.

Ähnlich stringent hat Wolfram die Beschaffung der Teiglinge organisiert. Seine acht eigenen und zusätzliche drei von einem Subunternehmer stammenden Lastzüge transportieren nicht nur die zu liefernde Ware, sondern holen auf dem Rückweg auch sämtliche Ware von den Lieferanten. „Logistik“, so Wolfram, „ist heute der entscheidende Faktor für die Leistungsfähigkeit als Lieferant. Es zeichnet sich bereits eine deutliche Frachtraumknappung auf dem Markt ab, dazu kommen ab August dieses Jahres Maut und höhere Betriebskosten. Wer keine eigene Logistik hat, wird es schwer haben, und im Sektor Kühllogistik gilt dies in verschärftem Ausmaß. Spediteure, die z.B. Händler anfahren, erhöhen im Moment drastisch die Preise und obendrein wird das Speditionsgewerbe zur Zeit von einer großen Insolvenzwellen überrollt.“ ■

>> Kartongröße

Es gibt vier

Kartongrößen:

G für Baguettes u.a.

M für grüne Teiglinge

K für alle gegarten

Teiglinge

S für Berliner und Obst.

Von der größten, G,

passen 8 Stück in die

Kühlbox, von den

kleineren entsprechend

mehr.

Welche Produkte man

bestellt, ist unwichtig,

solange alle in einem

Container befindlichen

die gleiche Größe

haben.

THE EXPERIENCE OF TECHNOLOGY

CROSS CULTURE • CROSS TECHNOLOGY • CROSS CATEGORY

Mehr denn je sind in der Lebensmittel-Technologie flexible Verarbeitungsprozesse gefragt. Prozesse, bei denen Technologie- und Branchengrenzen überschritten werden. Das schafft nur eine Messe: die Anuga FoodTec mit dem einzigartigen, prozessorientierten Cross-Over-Konzept.

Cross Culture: Über 1.000 Aussteller aus 37 Ländern, rund 36.000 Besucher aus 111 Ländern.

Cross Technology: Von Abfülltechnik bis Zuführsysteme – die ganze Welt der Prozess- und Verfahrenstechnologien.

Cross Category: Synergien durch Prozessorientierung und übergreifende Technologien für alle Food-Branchen.

Dieses Konzept macht die Anuga FoodTec zur internationalen Leitmesse der Lebensmittel-Technologie. Und Ihnen die Messeplanung leicht: Anuga FoodTec. 2003 in Köln.

Klar gegliedertes Angebot:

- Prozesstechnik
- Verpackungstechnik
- Automatisierung
- Lebensmittelsicherheit und Qualitätsmanagement
- Umwelttechnik
- Bio-Technologie
- Informationstechnik/EDV
- Technologische Hilfsstoffe und Ingredienzen
- Dienstleistungen

FAX-ANTWORT +49 (0)2 21/8 21-35 92

● Bitte senden Sie mir weitere Besucherinformationen

Name:

Funktion:

Firma:

Straße:

PLZ/Ort:

Telefon/Fax:

E-Mail:

KölnMesse, Postfach 210760, D-50532 Köln
 Telefon: +49 (0)2 21/8 21-27 00, Fax: +49 (0)2 21/8 21-35 92
 E-Mail: aft@koelnmesse.de
 Internet: www.anugafoodtec.de

KölnMesse