

Direktvermarktungslogistik

Grundlagenanalyse für eine nachhaltige Optimierung von Vermarktungswegen in der Direktvermarktung

Ausgangssituation und Bedarf

- VHD e. V. vertritt rund 330 Direktvermarktungsbetriebe in Hessen. Etwa 140 Betriebe beliefern im Rahmen des LANDMARKT-Konzepts exklusiv über 330 REWE-Märkte in der Region Mitte mit rund 4.000 Produkten (gekühlt und ungekühlt) und unterhalten dabei etwa 6.000 Lieferbeziehungen.
- Die belieferten REWE-Märkte liegen überwiegend im südlichen Hessen (Metropolregion Frankfurt RheinMain), während die Betriebe aus ganz Hessen stammen – viele also marktfremd liegen. Dies führt zu langen Fahrwegen, kleinen Liefermengen und teilweise mehrfach täglichen Anlieferungen, was die Betriebe personell, zeitlich und wirtschaftlich stark belastet.
- Um Wirtschaftlichkeit und Nachhaltigkeit zu verbessern, soll über neue Logistikansätze nachgedacht werden, die die Betriebe entlasten und effizientere Vermarktungsabläufe ermöglichen.

Konkrete Aufgabenstellung und Projektziele

- Durchführung einer Grundlagenanalyse: Erfassung zentraler Kennzahlen und Bestandsaufnahme der bestehenden Distributions-, Logistik- und Digitalisierungsprozesse der hessischen Direktvermarktungsbetriebe, inklusive ihrer Vernetzungen zu Wiederverkäufern und Endkunden, um interne und externe Abläufe transparent zu machen.
- Ableitung strategischer Handlungsfelder zur Entwicklung einer Digitalstrategie und nachhaltigen Logistikstruktur, die Betriebe entlastet, Anlieferungen optimiert und neue betriebswirtschaftliche Potenziale sowie ressourcenschonende Vermarktungswege ermöglicht.

Umsetzung und Ergebnisse

- Für die Grundlagenanalyse wurden unterschiedliche Arbeitsschritte unternommen: Datenverarbeitung zur kartographischen Darstellung der Standorte, Online-Logistik- und Tourenbefragungen der Betriebe, ein Workshop sowie Experteninterviews.
- Aus diesen Erkenntnissen wurden vier Szenarien entworfen, die eine unterschiedliche Reichweite in der Leistungsfähigkeit sowie unterschiedliches Investment erfordert.
- Die Analyse zeigt, dass kooperative Liefermodelle zwischen LANDMARKT-Betrieben wie auch die mögliche Einbindung externer Dienstleister erhebliche Einsparungen bei Kosten, Fahrten und CO₂-Emissionen ermöglichen.
- Weitere Herausforderungen wie fehlende Transparenz, Personalengpässe und Produktinkompatibilität wie auch die Serviceleistungen wurden identifiziert.
- Erstmals wurden die Lieferbeziehungen und Zusatzleistungen (z. B. Regalpflege) der LANDMARKT-Betriebe analysiert und bewertet, was zur Entwicklung eines dienstleistungsorientierten Margenkonzepts auf der Basis des UVP mit REWE führte.
- Ergebnisse der Grundlagenanalyse und die daraus entwickelten Handlungsansätze werden auf der Mitgliederversammlung vorgestellt und allen Betrieben zur Verfügung gestellt inkl. Befragung über die Bewertung der Ergebnisse, der Handlungsoptionen und der künftigen Beteiligung des jeweiligen Betriebs.

Hauptverantwortlich

Vereinigung der Hessischen Direktvermarkter, VHD e. V.

Harald Metzger

Tel.: 0170 74 234 03

Mail: metzger@hessische-direktvermarkter.de

<https://hessische-direktvermarkter.de>

Mitglieder des

Zusammenschlusses

- LaLoG LandLogistik GmbH, Anja Sylvester
- Bernhard GbR, Timm Bernhard
- Landw. Betrieb Jörg Eichelmann
- Paul's Bauernhof KG, Reiner Paul
- Spargel Hofmann GbR, Simone Hofmann

Assoziierte Partner

- Odenwald-Regional-Gesellschaft GmbH, Marius Schwabe



Laufzeit: 08/2024 - 09/2025

Bewilligte Zuwendung: 29.294 €



Auslieferungsauto mit LANDMARKT-Beklebung. © H. Metzger



Kofinanziert von der Europäischen Union

